

Iptek Bagi Masyarakat (IbM) UKM Pengrajin Gerabah di Desa Bayanan Kabupaten Hulu Sungai Selatan

Zainal Arifin^{*1}, Ibrahim Daud², Meldasari Said³, Dini Rusqiaty⁴, Nurul Hayati⁵

^{1,2,3,4,5} Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Indonesia Banjarmasin

^{*}E-mail Korespondensi: zainal@stiei-kayutangi-bjm.ac.id

Abstrak

Orientasi pembuatan gerabah selama ini hanya untuk memenuhi kebutuhan masyarakat lokal seperti alat memasak (dapur), vas bunga, celengan kini mulai terancam sebab produk-produk sejenis tetapi berbahan baku logam dan plastik mulai menyaingi industri gerabah. Sementara itu seiring perkembangan waktu peminat terhadap industri makin berkurang selain generasi penerus pengrajin gerabah sekarang banyak pilihan usaha, juga usaha ini dianggap kalangan muda merupakan pekerjaan kotor. Namun persoalan utama sebenarnya kegiatan usaha ini kurang banyak memberikan keuntungan. Hal ini terutama masyarakat sekarang kurang tertarik selama ini terhadap produk dari gerabah seperti dapur dan celengan. Dilain pihak para pedagang kerajinan di kota Banjarmasin merasakan kekurangan cenderamata yang diminta oleh turis lokal maupun mancanegara. Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dilakukan di UKM pengrajin gerabah di Desa Bayanan Kecamatan Negara Daha Selatan Kabupaten Hulu Sungai Selatan Provinsi Kalimantan Selatan. Langkah pertama yang dilakukan Tim adalah mengkonfirmasi pedagang barang kerajinan di Duta Mall Banjarmasin tentang permintaan cenderamata dan kesediaannya untuk menampung hasil kerajinan cenderamata dari gerabah. Selanjutnya Tim meminta kesediaan salah satu UKM pengrajin gerabah di Desa Bayanan untuk memenuhi permintaan cenderamata dari gerabah di Banjarmasin. Langkah pertama yang dilakukan Tim adalah pemberian motivasi untuk berkreasi dalam pembuatan gerabah. Selanjutnya Tim bersama-sama UKM mengidentifikasi produk cenderamata dari gerabah yang bermotif daerah dan budaya lokal seperti miniatur pasar terapung, kerbau rawa, rumah Banjar, dan lain-lain. Selanjutnya bersama-sama mengidentifikasi kebutuhan bahan baku termasuk untuk keperluan cetakan agar harga bisa dijual lebih murah.

Kata kunci: kerajinan gerabah, cendermata daerah

PENDAHULUAN

Negara adalah sebutan untuk tiga kecamatan, kecamatan Daha Selatan, kecamatan Daha Utara dan kecamatan Daha Barat. Terletak di kabupaten Hulu Sungai Selatan Kalimantan Selatan. Negara dikenal sebagai sentral pembuatan Gerabah berada di desa Bayanan. Akan tetapi orang lebih mengenal dengan “pedapuran”, karena di daerah ini banyak pembuat gerabah untuk dapur, kualo dan anglo. Akan tetapi banyak juga yang membuat gerabah pot bunga, celengan dan hiasan.

Proses produksi dimulai pada saat sinar matahari, dimana pengrajin yang biasanya terdiri dari anggota keluarga melakukan penggalian pasir, kemudian mengayaknya (menyaring), dimana butiran pasir itu nantinya dicampur dengan tanah liat. Kemudian mereka langsung mengambil gundukan tanah liat di sudut rumah. Tanah liat itu dipindahkannya ke tempat lebih luas, ditaburi pasir halus lalu disiram air. Biar lebih tercampur, campuran tanah liat dan pasir diinjak-injak. Sesekali 'adonan' itu dibolak-balik dengan menggunakan tangan. Adonan pun diambil sedikit-sedikit, diletakkan di atas tembikar lalu dibentuk menjadi semacam wadah. Kemudian pengrajin mengolah adonan itu menjadi gerabah.

Gerabah yang sudah berbentuk itu kemudian dikumpulkan di luar untuk dijemur hingga kering. Biasanya proses penjemuran ini berlangsung selama tiga hari, meski juga harus melihat kondisi cuaca. Setelah itu proses pembakaran dilakukan. "Biasanya sekali bakar ada tiga ratus hingga empat ratus gerabah. Setelah pembakaran, dilakukan proses pewarnaan, tetapi ada juga yang tidak perlu diwarnai seperti peralatan dapur. Para perajin di Desa Bayanan, biasanya tidak menjalankan sendiri seluruh proses itu. Ada yang khusus menangani pembuatan gerabah, tapi ada juga yang spesial membakar gerabah.

Bagi konsumen, gerabah produk Desa Bayanan lebih dikenal dengan sebutan Gerabah Negara (Negara, ibu kota Daha Selatan). Desa Bayanan dan Negara pun terkenal sebagai kawasan Gerabah sebagaimana Kasongan, Bantul, DIY. Gerabah Negara dikenal tahan lama. Tekstur tanah liatnya beda dengan tanah liat di daerah lain. Penggunaan tanah liat pun tidak sembarangan. Untuk menghasilkan gerabah yang berkualitas baik, tanah liat yang diambil dari kedalaman satu sentimeter. Semua perajin di sini menggunakan bahan yang sama, hanya model yang berbeda. Semua tergantung kreativitas dan pesanan pembeli.

Soal pemasaran, ada dua cara yang dilakukan para perajin. Selain memasarkan sendiri, ada juga yang melalui jalur pelanggan yang datang dari berbagai daerah di Kalsel dan Kalteng. Bahkan, sesekali dari Kaltim. Harganya bervariasi dari ribuan hingga ratusan ribu tergantung model, ukuran dan kehalusan gerabah,

Orientasi pembuatan gerabah selama ini hanya untuk memenuhi kebutuhan masyarakat lokal seperti alat memasak (dapur), vas bunga, celengan kini mulai terancam sebab produk-produk sejenis tetapi berbahan baku logam dan plastik mulai menyaingi industri gerabah. Sementara itu seiring perkembangan waktu peminat terhadap industri makin berkurang selain generasi penerus pengrajin gerabah sekarang banyak pilihan usaha,

juga usaha ini dianggap kalangan muda merupakan pekerjaan kotor dan kurang banyak memberikan keuntungan.

Kota Banjarmasin yang merupakan ibukota Provinsi Kalimantan Selatan memiliki penduduk kurang lebih 650.000 jiwa merupakan jumlah pendudukan terbesar di Provinsi Kalimantan Selatan. Sebagai ibukota provinsi kota Banjarmasin selalu menjadi transit bagi para wisatawan atau pelaku bisnis lokal dan luar negeri, dimana dikota ini tingkat hunian hotel juga cukup tinggi dimana sekarang ini sudah terdapat 90 hotel lebih yang ada di kota ini. Sehingga jika wisatawan atau pelaku bisnis luar daerah atau luar negeri ingin pulang, sebelum menuju bandara atau pelabuhan maka singgah dulu di Banjarmasin untuk membeli oleh – oleh atau cinderamata. Namun situasi ini kurang dimanfaatkan oleh para pengrajin local, sehingga banyak keluhan dari para pedagang yang menjual cenderamata karena para pembeli luar daerah atau atau luar negeri untuk membeli produk wisata yang berciri khas local sebelumnya juga mengeluhkan hal yang sama. Sebenarnya banyak objek atau kegiatan di Kalimantan Selatan yang dapat dijadikan ide seperti kondisi alam hutan, binatang urang utan bakantan, buah kasturi, dayak, pasar terapung, rumah adat Banjar, upacara adat dan lain sebagainya untuk ditampilkan ke dalam sebuah karya kerajinan gerabah.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara terhadap industri pembuatan gerabah di Desa Bayanan Negara Kabupaten Hulu Sungai Selatan Provinsi Kalimantan Selatan permasalahan yang dihadapi dapat diidentifikasi sebagai berikut.

- a. Tidak mengetahui bagaimana mendapatkan ide baru seperti souvenir wisata dan mendesain produk yang masih sederhana.
- b. Manajemen usaha yang tradisional karena kualitas sumber daya manusia dari industri pembuatan gerabah yang lemah dari segi pendidikan dan pelatihan manajemen usaha.
- d. Tidak mengetahui cara memasarkan selain menunggu kedatangan pelanggan dan menjualnya hanya pada pasar lokal (Negara dan Kandangan).

Berdasarkan rencana kegiatan yang dituangkan dalam langkah – langkah solusi atas persoalan yang disepakati bersama, maka target luaran yang dihasilkan sebagai berikut

1. Pembuat gerabah yang mengikuti penyuluhan menyadari bagaimana memanfaatkan peluang dan menyikapi ancaman produk sejenis.
2. Pembuat gerabah yang mengikuti pelatihan memahami cara memanfaatkan dan menggunakan komputer untuk mendapatkan ide model gerabah yang lebih variatif
3. Pembuat gerabah mampu mendesain gerabah sehingga menjadi bagian dari industri wisata Kalimantan Selatan pada khususnya dan wisata Indonesia pada umumnya.
4. Pengusaha pembuat gerabah yang mengikuti pelatihan yang mengikuti pelatihan memahami tentang manajemen usaha dan menerapkannya.
5. Pengusaha pembuat gerabah yang mengikuti pelatihan mendapatkan mitra usaha tetap yang dapat diandalkan untuk memasarkan ditempat yang lebih banyak dikenal orang seperti ditempat penjualan barang kerajinan, wisata dan *mall*.

METODE

Sebagaimana diuraikan sebelumnya, dari prioritas permasalahan yang akan dicari solusi disesuaikan dengan kepakaran tim pengusul, maka metode pendekatan yang ditawarkan untuk mendukung realisasi program ipteks bagi masyarakat sebagai berikut.

- a. Penyuluhan dan pelatihan bagi UKM industri pembuat gerabah
Metode penyuluhan bertujuan untuk memberikan wawasan kepada pengrajin industri gerabah tentang kesadaran serbuan pesaing, cara memanfaatkan komputer untuk mendapatkan informasi perkembangan model dan corak gerabah serta mendesain gerabah, mengarahkan pengrajin melakukan finishing bercorak daerah sehingga menjadikan produk gerabah Negara tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat lokal tetapi juga sebagai produk wisata Kalimantan Selatan yang dapat dijadikan souvenir oleh wisatawan lokal dan mancanegara
- b. Intervensi dalam manajemen usaha.
Metode intervensi dalam manajemen usaha bertujuan memberikan wawasan secara umum tentang manajemen operasional dan manajemen pemasaran yang telah dilakukan oleh pembuat, mengevaluasi strategi pemasaran yang diterapkan, dan memperkenalkan strategi pemasaran yang efektif serta memberikan akses untuk menjalin kerjasama dengan pihak lain.
- c. Mencarikan mitra usaha tetap untuk membantu memasarkan gerabah kepada wisatawan local dan mancanegara
- d. Evaluasi Hasil Kegiatan.
- e. Pada setiap akhir kegiatan penyuluhan, pelatihan maupun pelaksanaan setiap materi, diadakan evaluasi terhadap hasil kegiatan dengan melihat kemampuan mempraktekan metode yang relevan, sehingga keberhasilan setiap materi yang disajikan dapat terukur. Misalnya untuk pemahaman maka diberikan pertanyaan dimana jawabannya menggambarkan bahwa peserta mengetahui dan memahami materi tersebut. Untuk kegiatan pelatihan maka hasilnya terukur dari kemampuan mempraktekan materi pelatihan. Sebagai contoh pelatihan internet surving ke industri gerabah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil pelatihan motivasi sebanyak 2 kali, memahami ancaman bisnis 1 kali, memahami peluang bisnis 1 kali, dan pengelolaan usaha 2 kali, dari tim terhadap UKM pengrajin gerabah di Desa Bayanan Negara Hulu Sungai Selatan, dapat digambarkan dalam tabel 2 berikut.

Tabel 2. Kondisi Sebelum dan Sesudah Pelatihan

No	Materi Pelatihan	Kondisi	
		Sebelum Pelatihan	Sesudah Pelatihan
1	Motivasi	Ada tapi masih rendah, bersikap pasrah, malas mengembangkan usaha	Motivasi meningkat, tidak lagi bersikap pasrah, mulai memikirkan mengembangkan usaha
2	Ancaman Bisnis	Tidak mengetahui dan menyadari ancaman bisnis	Dapat mengidentifikasi dan menyadari ancaman bisnis
3	Peluang Bisnis	Masih berpandangan terbatas dalam peluang bisnis	Dapat mengidentifikasi dan menyadari berbagai peluang bisnis
4	Pengelolaan Usaha	Hanya menunggu konsumen, kurang kreativitas terhadap produk, tidak ada pencatatan kegiatan, biaya dan serta penerimaan	Dapat mengidentifikasi mitra usaha, mulai memikirkan variasi bentuk produk, dapat membuat catatan sederhana dalam pembukuan

Pada saat sebelum diadakan pelatihan motivasi mitra UKM pengrajin gerabah menganggap kondisi usaha sulit berubah, sehingga selama ini hanya termotivasi karena hanya untuk memenuhi kebutuhan hidup primer sehari-hari sehingga tidak ada keinginan untuk menambah pegawai kecuali dirinya dan isterinya, pasrah dengan kondisi usaha yang ada, masih menganggap mengembangkan usaha merupakan hal yang mustahil dapat dilakukan/ Tetapi setelah diberikan pemahaman tentang bagaimana

mengembangkan usaha dengan memanfaatkan keinginan pembeli, maka mulai terbuka pemikiran kesempatan untuk mengembangkan usaha.

Ancaman bisnis seperti dari produk sejenis pada awalnya belum begitu disadari oleh UKM pengrajin gerabah dan menganggap produk walaupun sejenis tetapi memiliki pasar yang berbeda-beda sehingga ia tetap dan selalu membuat produk yang sama. Padahal pasar lama UKM pengrajin gerabah makin berkurang dan hal ini juga kurang disadari oleh UKM pengrajin gerabah. Setelah diberikan penjelasan dan diskusi UKM pengrajin mulai menyadari ancaman produk sejenis, pertumbuhan pasar lama menurun, dan perubahan selera konsumen.

Ide untuk membuat tipe, motif, ukuran, dan jenis produk secara turun temurun oleh UKM pengrajin gerabah hampir semuanya berasal dari orang tua, sehingga produkpun relatif sama dari yang dulu hingga sekarang. Setelah diberikan penyuluhan tentang pemanfaatan peluang bisnis. Maka UKM pengrajin gerabah tekah menyadari adanya perubahan selera konsumen, dan mulai mencari tahu keinginan konsumen sekarang. Dimana dari hasil diskusi peluang tersebut antara lain berasal dari karakteristik lingkungan alam ciri khas Kalimantan Selatan yang dapat ditampilkan pengrajin gerabah.

UKM pengrajin gerabah pada awalnya hanya menunggu konsumen, kurang kreativitas terhadap produk, tidak ada pencatatan kegiatan, biaya dan serta penerimaan. Hal ini terlihat dari tempat penjualan hanya ada pada kios di depan rumah, tidak dipasarkan ditempat lain. UKM pengrajin gerabah juga kurang berani untuk membuat produk dalam bentuk lain. Begitu juga pencatatan tentang biaya dan hasil penjualan tidak ada, dimana secara tradisional hanya mengandalkan hapalan di kepala. Setelah diberikan penyuluhan selama 2 kali maka UKM pengrajin gerabah mulai menyadari bahwa ia sebenarnya membutuhkan mitra usaha untuk membantunya memasarkan produk ditempat lain. Dengan demikian pemikiran bentuk produk yang lebih variatif untuk menyesuaikan pasar di tempat lain ide-ide bentuk produk lain makin berani dikemukakan. Pelatihan pembuatan pencatatan sederhana seperti dua jalur atau dua sisi juga telah dipahami oleh UKM pengrajin gerabah

Praktek Pembuatan Cendramata Gerabah

1. Desain

Tim memberikan pelatihan kepada UKM pengrajin gerabah untuk mencari gambar yang bercorak daerah Kalimantan Selatan yang bisa dijadikan dasar untuk pembuatan relief dan miniatur dari gerabah. Hasil telusur internet diperoleh gambar desain sebagai berikut.



Gambar 1. Gambar Desain Corak Daerah

Dari gambar tersebut diambil yang menjadi khas daerah dan budaya Kalimantan Selatan yakni pakaian adat banjar, rumah banjar, tari laksa kembang, senjata khas banjar, binatang bakantan, pendulangan intan, dan kerbau rawa.



Gambar 2. Gambar Desain Corak Daerah

2. Cetakan

Selama ini UKM pengrajin gerabah membuat produk tidak menggunakan cetakan sehingga membuat produk satu demi satu, akibatnya harga jual juga lebih murah. Melalui kegiatan IbM ini tim mengarahkan UKM pengrajin gerabah untuk membuat cetakan agar pembuatan produk lebih rapi dan cepat.

Bahan cetakan terdiri dari super gip yang biasa digunakan dokter gigi untuk

membuat cetakan sehingga bahan ini hanya di temukan pada toko penjual alat-alat kedokteran gigi. Dipilihnya bahan ini karena lebih keras jika mengering dan tidak mudah pecah.



Gambar 3 : Bahan Super Gip Untuk Membuat Cetakan Gerabah

Sebelum membuat cetakan maka UKM pengrajin gerabah diarahkan untuk cetakan berdasarkan desain produk, kemudian dibuat mal yang selanjutnya ditempelkan pada bahan super gip yang telah dicampur air dan diaduk sebelum super gip tersebut benar-benar mengering dan menjadi keras. Mal juga harus dilepas dari tempelan super gip yang hampir mengering.



Gambar 4. Pembuatan Cetakan Gerabah

3. Memasukan Liat Ke Cetakan

Setelah cetakan siap selanjutnya UKM pengrajin gerabah di arahkan untuk memasukan tanah liat yang telah diaduk dengan air. UKM pengrajin gerabah pada awalnya tidak terbiasa memasukan tanah ke dalam cetakan, karena mereka biasa langsung mengolahdengn tangan produk gerabah.



Gambar 5 . Pemasukan Tanah Liat Ke Cetakan

4. Pembakaran

Setelah tanah liat dicetak menggunakan alat cetakan selanjutnya dilepas dan siap dibakar dalam tungku pembakaran. Untuk pembakaran UKM pengrajin gerabah telah terbiasa membakar tanah cetakan buatan tangan.



Gambar 6. Tungku Pembakaran

PENUTUP

Kesimpulan

1. Untuk mengembangkan UKM perlu dimulai dengan merubah mindset atau cara berpikir mereka tentang nasib, peluang dan ancaman bisnis, dan motivasi
2. UKM masih memerlukan Manajemen usaha yang lebih baik untuk keuangan, SDM, produksi maupun pemasaran
3. Kebiasaan UKM selama ini masih menggunakan cara tradisionil perlu diperbaiki baik teknologi maupun metode agar produk dibuat lebih murah dan kualitas lebih baik

Saran

1. Agar dilakukan pelatihan merubah mindset atau cara berpikir mereka tentang nasib, peluang dan ancaman bisnis, dan motivasi terhadap UKM sebelum diadakan pelatihan teknis
2. Agar dilakukan pelatihan Manajemen usaha yang lebih baik untuk keuangan, SDM, produksi maupun pemasaran bagi UKM untuk mengembakan usahanya.
3. Perlunya bantuan teknologi dan metode kerja pada UKM agar mereka dapat bekerja lebih efisien dan memiliki kuatlitas produk yang lebih baik

DAFTAR PUSTAKA

Mubarok Mufti (2013), Manajemen Praktis Kewirausahaan, Penerbit Dunia Media

Nia Gautama (2010), Keramik Untuk Hobi dan Karir, Penerbit Gramedia,

Widiarto (2012), Teknokogi Tepat Guna Membuat Gerabah, Penerbit Kanisius

Zulkarnain (2006), Kewirausahaan, Strategi Pemberdayaan Usaha Kecil dan
Penduduk Miskin, Penerbit, Adicita Karya Nusa, Yogyakarta