

BAB IV

KEBERTAHANAN INDUSTRI RUMAH GERABAH DI DESA ANJUN

4.1 Gambaran Umum Desa Anjun

Desa Anjun merupakan salah satu permukiman di wilayah administrasi Kecamatan Plered, Kabupaten Purwakarta, Provinsi Jawa Barat adalah. Kata "Panjunan" yang secara etimologi berarti tempat pembuatan buyung, wadah penyimpanan air tradisional dari tanah liat, merupakan asal muasal nama "Anjun".² Hingga kini, pendapatan masyarakat desa ini ditopang oleh kerajinan tanah liat yang juga merupakan warisan budaya yang terus dilestarikan.

Terdapat pandangan lain pada asal-usul nama "Anjun" dengan seorang tokoh penyebar agama Islam dari Kesultanan Cirebon. Tokoh tersebut merupakan seorang pangeran tidak hanya menyebarkan ajaran agama tetapi juga mengajarkan penduduk setempat membuat kerajina tanah liat yang kemudia di kenal dengan desa Anjun. Pola toponimi ini juga dapat ditemukan di sejumlah wilayah lain seperti Panjunan Astana Japura di Cirebon serta Anjun Kanoman di Tanjungpura, Karawang, yang menunjukkan adanya keterkaitan kultural dan historis antarwilayah.

Secara geografis, desa ini berada pada ketinggian ± 290 meter di atas permukaan laut, dengan suhu rata-rata harian sebesar 28°C dan curah hujan tahunan yang mencapai 3.039 mm. Desa Anjun juga memiliki kelembaban udara

² Webdesaku Anjun, "Sejarah Desa Anjun", <https://www.anjun.desa.id/>, diakses pada 9 April 2025.

sebesar 75%, dengan rata-rata jumlah bulan hujan dalam setahun sebanyak empat bulan. Secara administratif, desa ini berbatasan dengan:

- 1) Sebelah utara: Desa Cianting Utara (Kecamatan Sukatani)
- 2) Sebelah selatan: Desa Babakansari (Kecamatan Plered)
- 3) Sebelah timur: Desa Linggarsari (Kecamatan Plered)
- 4) Sebelah barat: Desa Plered dan Desa Liunggunung (Kecamatan Plered)

Luas wilayah Desa Anjun tercatat sebesar ± 97 hektare dengan pemanfaatan lahan desa sebagian besar digunakan untuk kawasan permukiman penduduk, lahan usaha kecil, dan sebagian kecil untuk pertanian dan perkebunan. Hal ini merupakan karakteristik dari desa semi-urban dengan dominasi aktivitas ekonomi rumah tangga dan jasa dibandingkan sektor agraris.

Jumlah dari penduduk Desa Anjun mencapai 4.832 jiwa, yang terdiri dari 2.453 laki-laki dan 2.379 perempuan, dengan jumlah kepala keluarga (KK) sebanyak 1.544 KK.³ Kelompok usia yang paling banyak penduduknya adalah kelompok usia produktif (18–56 tahun) yang berjumlah sekitar 2.916 jiwa. Kelompok usia 7–15 tahun berjumlah 804 jiwa, sebagian besar dari mereka saat ini terdaftar di sekolah dasar. Dengan jumlah lulusan sekolah dasar sebanyak 546 jiwa, lulusan sekolah menengah pertama sebanyak 258 jiwa, dan lulusan sekolah menengah atas sebanyak 248 jiwa, rata-rata tingkat pendidikan masyarakat berada pada tingkat Sekolah Menengah Pertama (SLTP). Sementara itu, hanya sebagian kecil penduduk 23 laki-laki dan 14 perempuan yang telah menempuh pendidikan tinggi (S1).

³ Prodeskel Perkembangan Desa 2024

Tabel 4. 1 Data kependudukan dan pendidikan masyarakat desa Anjun 2024

Keterangan	Jumlah
Data Kependudukan	
Jumlah penduduk	4.832 jiwa
Laki – laki	2.453 jiwa
Perempuan	2.379 jiwa
Jumlah kepala keluarga	1.544 KK
Kelompok usia 7-15 tahun	804 jiwa
Kelompok usia produktif 18-56 tahun	2.916 jiwa
Data Pendidikan	
Lulusan SD	546 jiwa
Lulusan SMP	258 jiwa
Lulusan SMA	248 jiwa
Pendidikan S1	37 jiwa

Sumber: Porsdekel Perkembangan desa 2024, kantor kepala desa Anjun

Dari segi ekonomi, penduduk Desa Anjun terdiri dari pedagang, pemilik perusahaan kecil, guru, dan buruh lepas selain pengrajin gerabah. Pekerjaan sebagai petani tidak lagi menjadi sumber pendapatan utama di daerah ini karena terbatasnya lahan pertanian. Meskipun memiliki beragam jenis pekerjaan, mayoritas penduduk Desa Anjun adalah pengrajin gerabah. Hal ini menunjukkan perekonomian setempat sebagian besar digerakkan oleh industri rumah gerabah.

Tabel 4. 2 Struktur mata pencaharian masyarakat desa Anjun 2024

Jenis Pekerjaan	Jumlah
Pengrajin gerabah	183 orang
Buruh harian lepas	157 orang
Petani	8 orang

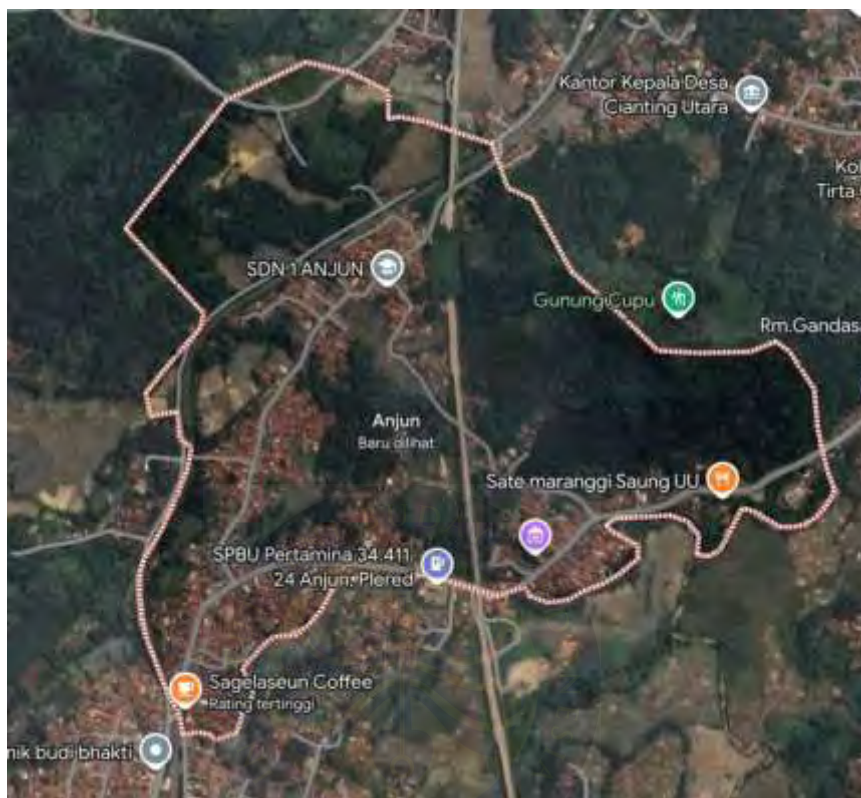
Buruh tani	23 orang
Pemilik usaha kecil/Perdagangan	43 orang
Guru/PNS	13 orang
Ibu rumah tangga	256 orang
Pekerja jasa lain	160 orang
Pemilik Industri Kecil	30 orang

Sumber: Prodeskel Perkembangan Desa 2024 & Prodeskel Potensi Desa 2024

Pusat kegiatan industri gerabah di desa Anjun tersebar di lima kampung utama, yakni kampung Gunung Cupu, Lio, Cidadapan, Anjun, dan Babakan Karawang. Dari kelima wilayah tersebut, kampung Cidadapan yang menjadi kawasan yang paling padat dengan produksi gerabah. Para pengrajin gerabah yang tersebar di wilayah ini bekerja secara mandiri maupun tergabung dalam kelompok usaha seperti Komunitas Usaha Bersama (KUB) yang menjadi sistem produksi khas di wilayah ini. Desa Anjun merupakan salah satu sentra industri rumah tangga gerabah di wilayah Kabupaten Purwakarta yang menggambarkan ketahanan budaya sekaligus menjadi fondasi ekonomi masyarakat. Gambaran ini akan menjadi landasan awal untuk mengulas dinamika dan strategi keberlanjutan industri gerabah dalam subbab selanjutnya.

Para pengrajin ini bekerja secara mandiri maupun tergabung kedalam kelompok usaha seperti Komunitas Usaha Bersama (KUB) yang merupakan sistem produksi dalam wilayah ini. Desa Anjun sendiri menjadi salah satu sentra industri rumah gerabah di wilayah kabupaten Purwakarta yang menunjukkan ketahanan budaya dan menjadi fondasi pada sektor ekonomi. Gambaran umum ini akan menjadi landasan awal untuk mengulas bagaimana dinamika serta keberlanjutan industri rumah gerabah pada subbab selanjutnya.

Gambar 4. 1 Peta Desa Anjun



Sumber: Google maps, 16 April 2025

4.2 Industri Gerabah di Desa Anjun

4.2.1 Sejarah Perkembangan Industri Gerabah di Desa Anjun

Sejarah industri gerabah Plered dimulai dengan kedatangan Pangeran Abdul Rachman dan Nyai Pamuragan dari Cirebon, yang memperkenalkan keterampilan pembuatan keramik kepada masyarakat setempat. Meskipun tidak terdapat catatan yang jelas mengenai awal mula tradisi ini, pada tahun 1904, Ki Dasjan, kakek Darma Kapal, berhasil meraih penghargaan di pameran pasar malam Surabaya berkat produk keramik karya Plered. Sejak saat itu, muncul tokoh-tokoh penting seperti Sarkim dan Waja pada tahun 1915, diikuti oleh

generasi kedua dan ketiga yang melibatkan pengrajin-pengrajin berbakat seperti Saad dan Darman. Di antara mereka, Darma Kapal masih aktif pada tahun 1926 dan meraih penghargaan di Malang berkat karya keramiknya (BA and Alam, 1984).

Industri rumah gerabah di Desa Anjun memiliki akar sejarah yang panjang sebagai bagian integral dari kehidupan sosial dan ekonomi masyarakat setempat. Nama "Anjun" sendiri diduga berasal dari istilah "Panjunan", yang bermakna tempat pembuatan buyung yang bermakna wadah tradisional dari tanah liat untuk menyimpan air⁴. Tradisi ini diyakini diperkenalkan oleh Pangeran Panjunan, seorang tokoh penyebar Islam dari Cirebon yang juga mengajarkan keterampilan membuat kerajinan tanah liat kepada komunitas setempat⁵.

Secara historis praktik pembuatan gerabah di Desa Anjun sudah berlangsung setidaknya sejak dekade 1950-an⁶. Pada masa itu kegiatan produksi dilakukan secara sederhana dalam skala rumah tangga, sebagai upaya diversifikasi penghasilan keluarga petani. Produk yang dihasilkan meliputi kebutuhan rumah tangga tradisional seperti kendi, periuk, dan tempayan. Teknik produksi masih menggunakan metode tradisional seperti pembakaran menggunakan kayu di tungku tanah liat.

Transformasi terjadi pada akhir dekade 1970-an seiring dengan pertumbuhan jumlah penduduk dan berkembangnya pusat industri keramik di Desa Plered. Pada tahun 1977, sebagian wilayah Desa Plered dan Desa

⁴ Webdesaku Anjun, "Profil Desa", <https://www.anjun.desa.id/>, diakses pada 9 April 2025.

⁵ Balai Penelitian Museum Nasional Indonesia, Kerajinan Tanah Liat Tradisional Plered di Desa Anjun, 1984.

⁶ Wawancara Jujun Junaedi, 15 April 2025

Liunggunung dipisahkan untuk membentuk Desa Anjun sebagai desa administratif baru. Perubahan ini berdampak pada penguatan identitas Desa Anjun sebagai sentra gerabah rumah tangga, seiring semakin intensifnya produksi dan distribusi gerabah ke berbagai wilayah di Purwakarta dan sekitarnya.

Masa kejayaan industri gerabah pertama tercatat terjadi pada periode 1950-an hingga 1980-an. Pada masa ini, permintaan alat rumah tangga berbahan tanah liat mengalami peningkatan pesat seiring pertumbuhan populasi dan urbanisasi di sekitar Purwakarta. Pemerintah daerah mulai memberikan perhatian lebih terhadap industri ini, antara lain dengan membentuk Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Pengembangan Sentra Keramik di Kecamatan Plered. Fasilitas pelatihan dan pembinaan ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan pengrajin serta memperbaiki mutu produk.

Fase kejayaan kedua berlangsung antara tahun 2004 hingga 2017. Pada periode ini, produk gerabah Desa Anjun mengalami diversifikasi dan inovasi yang signifikan, mengikuti tren dekorasi rumah dan taman. Menurut laporan lokal, pada tahun 2017, industri rumah gerabah di Desa Anjun mampu mencatatkan omzet hingga satu miliar rupiah dengan pengiriman mencapai 200 kontainer produk. Produk yang dihasilkan tidak hanya meliputi alat rumah tangga, tetapi juga ornamen taman, vas, dan dekorasi interior yang dipasarkan secara nasional bahkan hingga ke luar negeri.

Pada saat pandemi COVID-19 yang melanda pada tahun 2020 membawa tantangan bagi kelangsungan industri ini. Aktivitas produksi menurun drastis akibat pembatasan sosial, berkurangnya permintaan pasar, serta tertutupnya akses

terhadap pameran kerajinan. Menurut laporan UPTD Pengembangan Sentra Keramik, lebih dari 30% unit usaha kecil terdampak dan mengalami penghentian produksi. Faktor lain dalam keterbatasan menghadapi teknologi digital memperparah kesulitan adaptasi pengrajin terhadap perubahan pola pemasaran.

Memasuki masa pasca-pandemi, pelaku usaha di Desa Anjun mulai melakukan adaptasi melalui beberapa strategi seperti inovasi desain produk, diversifikasi fungsi produk seperti ornamen interior, serta pemanfaatan media sosial untuk memperluas jaringan pemasaran. Meskipun pemulihan berjalan lambat dan belum mampu mengembalikan industri ke masa kejayaannya, langkah-langkah adaptif ini menunjukkan adanya ketangguhan sosial dan ekonomi masyarakat setempat. Pada sejarah tersebut, dapat disimpulkan bahwa industri rumah gerabah di Desa Anjun merupakan hasil dari integrasi warisan budaya, inovasi ekonomi, serta ketahanan masyarakat dalam menghadapi dinamika perubahan zaman.

4.2.2 Karakteristik Industri Rumah Gerabah

Industri rumah gerabah di Desa Anjun memiliki karakteristik khas industri kreatif berbasis tradisi yang tengah mengalami perubahan struktural dan kultural. Transformasi tersebut mencakup aspek regenerasi pelaku usaha, diversifikasi produk, hingga perubahan pola pemasaran dari yang berbasis konvensi lokal ke arah platform digital. Berdasarkan data primer hasil wawancara dengan beberapa pelaku usaha gerabah di Desa Anjun, ditemukan bahwa karakteristik industri ini dapat dijabarkan ke dalam beberapa aspek sebagai berikut:

4.2.2.1 Struktur kepemilikan usaha oleh sistem kepemilikan keluarga (family-owned business).

Pada model ini menunjukkan berlangsungnya proses alih pengetahuan secara informal antar generasi. Berdasarkan data lapangan, mayoritas usaha gerabah diwariskan dari orang tua kepada anak-anak mereka. Seperti model kepemilikan industri yang dijalankan oleh Asep Supriyatna dan Eman Sulaeman merupakan generasi keenam dari keluarga pengrajin gerabah yang tetap mempertahankan keterampilan produksi yang diwariskan secara turun-temurun.

Struktur kepemilikan seperti ini menunjukkan adanya pola regenerasi internal yang berbasis kekeluargaan, di mana nilai-nilai tradisional, teknik pembuatan, dan jaringan dagang diwariskan bersamaan. Namun, struktur ini juga menghadapi tantangan regenerasi karena sebagian generasi muda memilih jalur pekerjaan di luar industri kerajinan.

4.2.2.2 Skala usaha

Skala usaha yang terdiri atas yang besar, menengah, dan kecil. Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak UPTD Pengembangan Sentra Keramik, usaha gerabah di Desa Anjun dapat dikategorikan ke dalam tiga skala, yakni:

1. Skala usaha kecil yang memiliki modal awal di bawah Rp500 juta dan dikelola secara mandiri. Produksi dilakukan di area kapasitas terbatas, dan pangsa pasar umumnya bersifat lokal. Contoh dari skala ini adalah usaha Krapel Craft milik Asep Supriyatna, yang memproduksi pot dan barang hias dengan kapasitas sekitar 1.500 unit di lahan seluas 300 meter persegi. Usaha ini dikerjakan oleh sekitar 8 orang tenaga kerja yang sebagian besar

merupakan warga desa setempat. Pemasaran produk dilakukan secara langsung tanpa manajemen digital yang terstruktur, dan hanya mengandalkan pelanggan teta

2. Usaha skala menengah, Kategori ini mencakup pelaku usaha dengan nilai investasi di atas Rp500 juta namun belum mencapai skala industri besar. Salah satunya adalah kepemilikan usaha CV. Gunung Cupu Karya Mandiri oleh Jajang Junaedi yang mulai menerapkan manajemen produksi dan pemasaran yang lebih tertata, melakukan diversifikasi produk, serta mulai menargetkan pasar regional. Ciri khas usaha skala ini adalah adanya struktur kerja yang terbagi secara fungsional serta akses ke pelatihan atau pembinaan dari lembaga terkait seperti UPTD atau KUB.
3. Usaha skala besar ditandai dengan legalitas formal seperti berbadan hukum (CV), memiliki akses pasar nasional hingga ekspor, dan kemampuan produksi dalam jumlah besar. Contohnya adalah usaha milik Eman Sulaeman dari CV Risman Wijaya Keramik, yang mampu memproduksi hingga enam kontainer dengan total sekitar 10.000 unit per tahun, dengan pekerja hingga 20 orang. Indikator skala besar mencakup luas lahan produksi sekitar 2.000 meter persegi, jumlah tenaga kerja di atas 15 orang, kemampuan ekspor ke berbagai negara seperti Amerika dan Eropa, serta pengelolaan bisnis berbasis kelompok usaha bersama (KUB) dengan struktur manajerial modern.

Pada perbedaan skala ini tidak hanya memengaruhi volume produksi, tetapi juga menentukan jenis produk yang diproduksi, jumlah tenaga kerja, pembagian kerja internal dan strategi pemasaran yang digunakan. Adapun jenis

produk yang dihasilkan oleh para pelaku industri gerabah di Desa Anjun dapat dikelompokkan menjadi tiga kategori:

- 1) Produk tradisional yang masih dipertahankan, mulai bentuk, motif, dan fungsi tradisionalnya, seperti kendi, tempat air, tungku tanah, dan alat dapur lainnya. Produk ini memiliki nilai historis dan sering digunakan untuk kebutuhan rumah tangga atau ritual tradisi.
- 2) Produk fungsional modern yang berupa produk-produk seperti pot bunga, asbak, dan perlengkapan rumah tangga yang menyesuaikan kebutuhan pasar kontemporer. Kategori ini merupakan hasil adaptasi terhadap perubahan preferensi konsumen.
- 3) Produk dekoratif dan artistik lebih berupa produk hias dengan nilai estetika tinggi, ditujukan untuk kebutuhan interior, koleksi, atau pasar ekspor. Produk ini menunjukkan adanya inovasi dalam desain, warna, dan fungsi artistik dari gerabah.

Diversifikasi jenis produk ini membuktikan bahwa pelaku usaha tidak hanya menjaga warisan budaya, tetapi juga aktif merespons selera pasar yang terus berubah.

- 1) Jumlah tenaga kerja per skala dalam industri rumah gerabah sangat bergantung pada skala usahanya. Usaha berskala kecil umumnya melibatkan 1–3 orang tenaga kerja dari keluarga inti, sedangkan usaha menengah melibatkan 5–10 orang, termasuk tetangga atau kerabat dekat. Usaha besar seperti milik Jajang Junaedi bahkan mempekerjakan lebih dari 10 orang. Sebagian besar tenaga kerja berada dalam kelompok usia produktif (30–50

tahun), meskipun terdapat kecenderungan penurunan minat dari generasi muda untuk melanjutkan pekerjaan ini. Hal ini menunjukkan pentingnya strategi regenerasi serta pelatihan berbasis keterampilan agar keberlanjutan industri tetap terjaga.

- 2) Pembagian kerja internal dalam proses produksi gerabah. Pembagian kerja internal yang cukup sistematis, meskipun sifatnya masih informal. Peran-peran yang biasa ditemukan meliputi:
 - a) Pengambil dan pengolah bahan baku (tanah liat).
 - b) Pembentuk gerabah (pengrajin inti).
 - c) Pembakar gerabah (biasanya dilakukan secara kolektif di tungku besar).
 - d) Pewarna dan pengecat.
 - e) Pengepak dan pengantar ke pasar atau pengepul.

Beberapa pelaku usaha juga bergabung dalam Kelompok Usaha Bersama (KUB) yang mengorganisasi proses produksi dan distribusi. KUB berperan sebagai penghubung antara pelaku industri dan konsumen, termasuk menjadi fasilitator kerja sama dengan pemerintah maupun mitra usaha.

- 3) Model Pemasaran yang digunakan masih didominasi oleh pendekatan konvensional, seperti penjualan langsung di rumah produksi, distribusi ke toko oleh-oleh, serta melalui pengepul. Produk-produk biasanya dijual di sepanjang jalur utama Desa Anjun yang memang dikenal sebagai sentra gerabah. Namun, pelaku usaha berskala menengah dan besar mulai memanfaatkan pemasaran digital melalui media sosial seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp Business. Meski masih terbatas, model ini menjadi peluang untuk

menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan daya saing produk lokal.

4.2.3 Profil Para Pemilik Industri Gerabah

Industri rumah gerabah di desa Anjun merupakan hasil dari proses pengelolaan sumber daya lokal berbasis pada keterampilan tradisional. Para pemilik industri rumah gerabah memiliki pola adaptasi yang beragam, seperti struktur usaha, strategi pewarisan maupun target pasar.

Berdasarkan hasil dari observasi serta wawancara lapangan diidentifikasi bahwa profil pemilik usaha gerabah di Desa Anjun tidak bersifat homogen. Pada pengelolaan usaha yang berbeda-beda pemilik industri gerabah memiliki latar belakang keluarga, kapasitas produksi, serta strategi pengelolaan usaha yang berbeda. Perbedaan ini mengarah kepada bentuk variasi skala usaha, mulai dari jenis unit usaha kecil berbasis keluarga hingga unit usaha yang sudah berorientasi ekspor.

Pada keragaman ini menunjukkan bahwa pola pada kepemilikan usaha di Desa Anjun berada dalam jangkauan yang luas. Seperti usaha tradisional yang diwariskan secara turun-menurun, hingga usaha semi-mandiri yang lahir karena inisiatif individu dengan latar belakang keterampilan yang diwariskan keluarga. Di sisi lain sejumlah pemilik usaha dengan mengadopsi pola kombinasi dari pewarisan budaya dan inovasi bisnis untuk menghadapi tantangan pasar.

Profil para pemilik industri rumah gerabah di Desa Anjun akan diklasifikasikan ke dalam tiga kategori skala usaha: skala besar, menengah, dan kecil.

1. Skala Usaha Besar

Gambar 4. 2 Galeri CV. Risman Wijaya



(Dokumentasi: Hilma Yulia Sumarna, 21 April 2025)

Eman Sulaeman adalah pemilik sekaligus pendiri CV. Risman Wijaya Keramik, salah satu pelaku usaha gerabah berskala besar yang telah berkiprah sejak tahun 1993 di Desa Anjun, Kecamatan Plered. Dengan latar belakang keluarga pengrajin sejak generasi ketiga, Pak Eman memulai usahanya secara mandiri, lalu melibatkan anggota keluarga, termasuk anak perempuannya yang kini menangani pemasaran dan keuangan perusahaan.

Produksi utamanya berfokus pada barang hias untuk kebutuhan ekspor, dengan orientasi pasar 70% ke mancanegara seperti Amerika, Eropa, dan sebagian Asia, serta 30% untuk pasar lokal. Dalam setahun, CV. Risman Wijaya mampu memproduksi hingga 10.000 unit atau setara dengan enam kontainer produk. Skala ini didukung oleh sistem manajemen terstruktur dan area produksi seluas sekitar 2.000 meter persegi.

Pak Eman mempekerjakan 16–20 orang pekerja, dengan pembagian tugas yang jelas mulai dari pembentukan (3 orang), dekorasi (1 orang), pembakaran (1 orang), finishing (4 orang), pengepakan dan pengiriman (4–5 orang), serta bagian

pengolahan bahan baku. Sebagian besar tenaga kerja berasal dari desa sekitar, memperkuat ekosistem kerja berbasis komunitas lokal.

Gambar 4. 3 Tempat Produksi CV. Risman Wijaya Keramik



(Dokumentasi: Hilma Yulia Sumarna, 21 April 2025)

Dalam strategi pemasarannya aktif mengikuti berbagai pameran berskala nasional dan internasional, seperti Inacraft dan Kriya Nusa, yang menjadi sarana utama memperluas jaringan klien ekspor. Menurutnya keberhasilan usahanya tidak hanya bergantung pada kemampuan produksi, tetapi juga pada konsistensi, inovasi desain, serta kualitas yang terjaga.

Pak Eman juga memegang prinsip penting dalam pemberdayaan ekonomi lokal dengan menciptakan lapangan kerja dan memastikan keberlanjutan industri kerajinan sebagai warisan budaya. Bagi beliau, keramik bukan sekadar produk ekonomi, melainkan juga bagian dari identitas diri dan masyarakat. Ia menyebut usahanya sebagai “jalan hidup” yang memberikan makna, penghidupan, dan

kebanggaan.

Di tengah tantangan globalisasi, digitalisasi, dan fluktuasi pasar ekspor, Eman terus menekankan pentingnya regenerasi. Ia telah mulai melibatkan anak-anaknya dalam manajemen usaha, dan berharap suatu saat nanti mereka bisa sepenuhnya mengambil alih serta melanjutkan apa yang telah dirintisnya. Baginya, mempertahankan industri ini berarti mempertahankan harga diri komunitas pengrajin Desa Anjun.

2. Skala Usaha Menengah

Gambar 4. 4 Studio KUB



(Dokumentasi: Hilma Yulia Sumarna, 15 April 2025)

Jajang Junaedi merupakan pemilik CV. Gunung Cupu Karya Mandiri Abadi, sebuah usaha kerajinan gerabah yang berfokus pada produksi keramik interior premium. Usahanya merupakan kelanjutan dari tradisi keluarga yang telah

berlangsung sejak masa kolonial Belanda dan menjadi bagian dari generasi ketiga pengrajin yang meneruskan warisan leluhur. Ia mulai terlibat dalam produksi sejak remaja, dan secara formal mulai mengelola usaha keluarga sejak awal 1980-an.

Berbeda dengan pelaku usaha kecil, Jajang menerapkan manajerial usaha yang lebih terstruktur dan tidak hanya berfokus pada produksi pribadi, tetapi memimpin Komunitas Usaha Bersama (KUB) yang terdiri dari beberapa pengrajin lokal. Melalui KUB ini, ia mendorong pola kerja kolektif yang memungkinkan anggotanya memproduksi dalam volume stabil dan memenuhi permintaan pasar regional secara konsisten.

Gambar 4. 5 Produk CV. Gunung Cupu Karya Mandiri Abadi



(Dokumentasi: Hilma Yulia Sumarna, 15 April 2025)

Produk yang dihasilkan oleh CV. Gunung Cupu Karya mandiri memiliki karakteristik khusus dengan bernilai estetika tinggi, menggunakan desain elegan, dan menasar segmen pasar menengah ke atas, seperti hotel, restoran, dan pemilik

rumah tinggal bergaya klasik-modern. Produk Jajang lebih banyak digunakan untuk kebutuhan interior, bukan hanya fungsional harian. Desain produk biasanya bersifat custom berdasarkan permintaan klien, menuntut tingkat detail dan kontrol kualitas yang tinggi.

Dari sisi pemasaran, strategi yang digunakan lebih banyak mengandalkan jaringan pelanggan tetap dan sistem pemesanan langsung, baik secara offline maupun melalui referensi. Meskipun belum sepenuhnya terintegrasi dengan e-commerce atau platform digital besar, CV. Gunung Cupu tetap mempertahankan stabilitas pasarnya melalui pendekatan personal dan kepercayaan jangka panjang.

Jajang mempekerjakan sekitar 10–15 orang, yang terdiri dari tenaga pengrajin, pengecat, pengemas, dan petugas logistik. Dalam struktur kerjanya, sudah terbentuk sistem pembagian tugas yang lebih rapi dibandingkan usaha kecil, meskipun tetap bersifat kekeluargaan. Ia juga aktif dalam kegiatan pelatihan keterampilan bagi pemuda desa, serta terlibat dalam berbagai program pembinaan yang difasilitasi oleh instansi seperti UPTD dan Dinas Perindustrian.

3. Skala Usaha Kecil

Gambar 4. 6 Kios Krapel Craft



(Dokumentasi: Hilma Yulia Sumarna, 15 April 2025)

Asep Supriyatna merupakan pemilik Krapel Craft, sebuah industri rumah tangga berskala kecil yang beroperasi sejak tahun 2010 di Desa Anjun. Usaha ini lahir dari proses belajar mandiri dan bimbingan keluarga, terutama dari pamannya yang merupakan pengrajin gerabah generasi sebelumnya. Meskipun tidak mewarisi langsung dari orang tua, Asep berhasil membangun usahanya dengan pendekatan semi-tradisional dan keterampilan turun-temurun yang ia pelajari secara langsung di lapangan.

Produk yang dihasilkan oleh Krapel Craft antara lain pot tanaman, kerajinan hias kecil, dan produk fungsional seperti kendi mini atau asbak tanah liat. Produk-produk ini cenderung sederhana dalam bentuk dan fungsinya, namun tetap diminati karena keunikan nilai estetikanya serta kesan tradisional yang kental.

Gambar 4. 7 Tempat Produksi Krapel Craft



(Dokumentasi: Hilma Yulia Sumarna, 21 April 2025)

Usaha ini beroperasi di area produksi seluas kurang lebih 300 meter persegi, yang juga merupakan bagian dari rumah tinggal keluarga. Dengan kapasitas produksi sekitar 1.500 unit per bulan, Krapel Craft menunjukkan produktivitas yang konsisten dalam skala mikro. Tenaga kerja yang dilibatkan berjumlah sekitar 8 orang, terdiri dari anggota keluarga dan tetangga sekitar yang turut membantu dalam proses pembentukan, pengecatan, dan pengepakan produk.

Dari sisi pemasaran, Krapel Craft masih mengandalkan pendekatan konvensional, yaitu penjualan langsung di rumah produksi serta melalui jaringan pelanggan tetap, seperti toko oleh-oleh lokal atau pemesan individu. Upaya untuk memperluas pasar melalui media sosial pernah dilakukan, namun belum berjalan konsisten karena keterbatasan waktu dan sumber daya dalam pengelolaan digital. Hal ini menjadi salah satu tantangan utama dalam mengembangkan daya saing

produk di era modern.

Sebagai pelaku usaha kecil, Asep menghadapi keterbatasan dalam hal modal, teknologi produksi, dan akses pasar. Namun, semangat untuk mempertahankan warisan budaya lokal tetap menjadi motivasi utamanya. Ia juga menunjukkan kesadaran terhadap pentingnya adaptasi, meskipun belum sepenuhnya mampu melakukan digitalisasi usaha secara optimal.

4.2.4 Profil Pengrajin Gerabah

Pengrajin gerabah di Desa Anjun merupakan peran utama dalam menjaga kesinambungan tradisi kerajinan tanah liat di wilayah ini. Keberadaan pengrajin tidak hanya penting dalam mempertahankan fungsi ekonomi lokal, tetapi juga berkontribusi dalam pelestarian budaya material yang telah diwariskan secara turun-temurun. Setiap pengrajin membawa latar belakang sosial, keterampilan teknis, dan pengalaman kerja yang beragam, yang secara kolektif membentuk lanskap industri rumah gerabah di desa ini.

Variasi karakteristik pengrajin dapat diamati dari beberapa aspek. Pertama, dari segi usia, pengrajin di Desa Anjun didominasi oleh kelompok usia produktif hingga senior, dengan rentang usia mulai dari 40-an hingga lebih dari 60 tahun. Minimnya keterlibatan pengrajin usia muda menjadi salah satu perhatian dalam upaya regenerasi industri ini ke depan. Kedua, dari jenis kelamin, meskipun sebagian besar pengrajin aktif adalah laki-laki, terdapat kontribusi penting dari pengrajin perempuan, khususnya di bidang dekorasi, pengecatan, dan pengerjaan produk kecil.

Ketiga, dari sisi pengalaman, terdapat pengrajin yang telah menggeluti kerajinan ini selama lebih dari empat dekade, menunjukkan warisan keterampilan antar-generasi. Di sisi lain, ada pula pengrajin yang membangun keterampilannya melalui proses belajar otodidak atau melalui relasi kekerabatan informal. Keempat, keterlibatan pengrajin dalam struktur produksi juga bervariasi, mulai dari bekerja secara individual, bekerja dalam kelompok informal, hingga bergabung dalam unit usaha formal seperti Komunitas Usaha Bersama (KUB).

Berdasarkan hasil wawancara lapangan, dalam subbab ini akan dikategorikan profil para pengrajin gerabah di Desa Anjun, dengan fokus pada usia paling tua, peran pengrajin perempuan, serta keterlibatan pengrajin usia produktif yang paling muda:

1. Pengrajin perempuan

Aan (63 tahun) merupakan pengrajin perempuan yang memiliki pengalaman dalam dunia gerabah. Ia mulai belajar membuat gerabah sejak usia 9 tahun secara otodidak, dengan mengamati orang tua yang bekerja di bagian pembakaran. Saat ini, Aan masih aktif memproduksi keramik meskipun mengalami penurunan kapasitas produksi seiring bertambahnya usia. Dalam sehari, ia mampu menghasilkan produk kecil seperti coet dan celengan, dengan sistem upah borongan. Aan menekankan pentingnya keahlian tangan sebagai sumber kebanggaan dan ketahanan ekonomi, terutama bagi perempuan di lingkungan desa.

2. Pengrajin Pria Senior

Asep Saepuloh (53 tahun) merupakan pengrajin pria senior yang mulai

terlibat dalam pembuatan gerabah sejak usia 12 tahun. Ia melanjutkan tradisi keluarga sebagai pengrajin gerabah dan bekerja secara mandiri maupun dengan kelompok. Asep dikenal dengan keahliannya dalam pembentukan keramik, yang menjadi keunggulan kompetitifnya. Dalam sehari, ia mampu memproduksi sekitar 40 buah gerabah, bekerja dengan standar 8 jam tanpa hari libur di lingkungan desa. Nilai warisan budaya menjadi prinsip yang dipegang teguh olehnya dalam melestarikan tradisi keramik Anjun.

3. Pengrajin Pria Produktif

Saepuloh (44 tahun) mulai belajar kerajinan gerabah sejak masa sekolah dasar dan secara penuh terjun ke dunia ini setelah lulus SMP. Ia mengkhususkan diri dalam pembentukan produk bunga dengan kapasitas produksi mencapai sekitar 100 pot kecil per hari. Penghasilannya bisa mencapai Rp5.000.000 per bulan melalui sistem borongan mingguan. Meski demikian, Saepuloh mencatat adanya tantangan terkait regenerasi tenaga kerja muda di bidang ini.

4.3 Kebertahan Industri Rumah Gerabah

Keberlangsungan industri rumah tangga gerabah di Desa Anjun tidak terlepas dari kemampuan adaptif para pelaku usahanya dalam menghadapi tekanan internal maupun eksternal yang mempengaruhi dinamika industri kecil. Di tengah penurunan permintaan, keterbatasan sumber daya, serta perubahan preferensi konsumen, sebagian pengrajin memilih untuk tetap mempertahankan usaha produksi gerabah sebagai bagian dari identitas sosial dan kultural komunitas mereka. Keputusan untuk bertahan bukan semata-mata didasarkan pada motif ekonomi, melainkan juga pada pertimbangan nilai-nilai warisan leluhur,

keterikatan emosional terhadap praktik kerajinan, serta harapan akan keberlanjutan industri lokal yang telah menjadi bagian dari sejarah panjang masyarakat Plered.

Dari hasil observasi dan wawancara lapangan mempertahankan eksistensi industri gerabah dengan adanya resistensi kultural terhadap hegemoni industri modern, sekaligus sebagai upaya untuk mereposisi kembali peran industri kreatif berbasis kerajinan tangan di tengah era industrialisasi. Di balik keputusan untuk bertahan, para pelaku usaha dihadapkan pada berbagai tantangan dan hambatan struktural yang memengaruhi kemampuan mereka dalam mempertahankan keberlangsungan usaha.

4.3.1 Tantangan dan Kendala

Industri gerabah di Desa Anjun menghadapi sejumlah tantangan yang kompleks dan saling berkaitan. Salah satu pemilik kios gerabah, Ibu Aah (58 tahun), menjelaskan, “Awalnya memang ramai, tapi ya karena pandemi seperti ini pengunjung berkurang. Kebetulan ngga punya sosial media buat promosi, penjualan hanya dikirim ke Malang, penjualan belum pernah ke luar negeri.”⁷ Pernyataan ini menunjukkan bahwa pandemi berdampak pada distribusi penjualan gerabah dengan berkurangnya pengunjung serta hambatan dalam penggunaan teknologi digital untuk jangkauan pasar yang lebih luas.

Menurut Yana (2024) sejumlah tantangan tersebut disebabkan oleh stigma yang menganggap bahwa usaha kerajinan keramik identik dengan lingkungan

⁷ Aah, (Pengusaha Gerabah Pot Damey), Wawancara, Desa Anjun, 3 Maret 2022

yang kotor dan kondisi ekonomi yang tidak menjanjikan. Berbagai hambatan tersebut tidak hanya berdampak pada aspek produksi, tetapi juga menyangkut keberlanjutan sosial-ekonomi dan regenerasi aktor budaya dalam ekosistem industri ini. Adapun tantangan utama yang teridentifikasi meliputi:

1. Persaingan pasar menjadi kendala utama yang mengancam posisi produk gerabah lokal di tengah maraknya produk substitusi berbahan plastik maupun keramik buatan pabrik yang lebih seragam dan murah secara harga. Produk industri massal memiliki kemampuan menjangkau pasar yang lebih luas dengan efisiensi distribusi dan kualitas produksi yang konsisten. Sementara itu, produk gerabah lokal yang bersifat handmade cenderung memiliki biaya produksi yang tinggi dan waktu pengerjaan yang lebih lama. Dampak dari persaingan ini terasa signifikan terutama sejak pandemi COVID-19, yang menyebabkan penurunan permintaan secara drastis dan belum sepenuhnya pulih hingga saat ini.
2. Modal dan bahan baku bagi sebagian besar pelaku usaha tergolong dalam kategori usaha mikro dan kecil dengan keterbatasan akses terhadap modal usaha. Ketergantungan pada pembiayaan pribadi menyebabkan stagnasi dalam perluasan kapasitas produksi dan inovasi teknologi. Meskipun bahan baku seperti tanah liat masih tersedia secara lokal dan relatif stabil, kebutuhan akan alat produksi modern dan bahan pendukung lainnya kerap menjadi hambatan dalam peningkatan efisiensi produksi.
3. Regenerasi Pengrajin merupakan tantangan serius bagi keberlanjutan industri gerabah di Desa Anjun. Banyak generasi muda tidak tertarik untuk melanjutkan

usaha orang tua mereka, terutama karena profesi pengrajin seringkali dianggap tidak menjanjikan secara ekonomi maupun status sosial. Meskipun terdapat beberapa keluarga yang berhasil mempertahankan kontinuitas usaha lintas generasi, seperti keluarga Eman Sulaeman dan Asep Supriyatna, secara umum tren regenerasi mengalami kemunduran. Fenomena ini memperkuat indikasi bahwa nilai ekonomi dan simbolik industri gerabah belum mampu menarik perhatian generasi penerus.

4. Teknologi dan digital karena rendahnya tingkat adopsi teknologi informasi dan komunikasi menjadi kendala dalam perluasan pasar dan optimalisasi produksi. Sebagian besar pelaku usaha belum memanfaatkan media digital sebagai saluran promosi dan distribusi, serta belum memiliki kapasitas untuk memanfaatkan platform e-commerce secara maksimal. Sementara itu, lembaga pemerintah seperti UPTD setempat lebih berfokus pada aspek pembinaan teknis daripada penyediaan infrastruktur digital. Ketiadaan strategi digitalisasi ini menyebabkan pelaku industri sulit bersaing dalam pasar yang kini bergeser ke ranah daring, terutama dalam menjangkau konsumen generasi baru yang lebih akrab dengan teknologi.

Perubahan jumlah pemilik industri gerabah dari waktu ke waktu juga menjadi gambaran penting dari dinamika industri rumah gerabah di Desa Anjun. Penurunan jumlah unit industri secara bertahap selama satu dekade terakhir menunjukkan adanya tantangan struktural yang memengaruhi kesinambungan usaha, termasuk persoalan regenerasi, perubahan preferensi pasar, serta ketahanan pelaku usaha terhadap tekanan ekonomi. Berikut ini merupakan data jumlah

industri rumah gerabah dari tahun 2014 hingga 2024.

Tabel 4. 3 Jumlah Industri Rumah Gerabah di Desa Anjun (2014–2024)

Tahun	Jumlah Industri Gerabah
2014	134 unit
2015	118 unit
2016	111 unit
2017	111 unit
2018	103 unit
2019	Tidak tersedia
2020	Tidak tersedia
2021	Tidak tersedia
2022	Tidak tersedia
2023	Tidak tersedia
2024	184 unit

Sumber: UPTD Pengembangan Sentra Keramik Plered

4.3.2 Strategi Kebertahanan Industri Rumah Gerabah

Menghadapi tantangan yang terus berkembang, pelaku industri gerabah di Desa Anjun berupaya bertahan melalui berbagai strategi yang disesuaikan dengan perubahan konteks sosial, ekonomi, dan teknologi. Berbagai tekanan dari sisi persaingan pasar, keterbatasan modal, serta regenerasi tenaga kerja mendorong para pengrajin untuk berinovasi agar tetap relevan di tengah arus modernisasi dan digitalisasi industri kerajinan.

Strategi-strategi yang dikembangkan tidak hanya bersifat reaktif akan tetapi memiliki gaya adaptasi pelaku usaha terhadap dinamika pasar. Hal ini munculnya pendekatan baru dalam desain dan teknik produksi yang mencoba menggabungkan nilai-nilai tradisional dengan selera pasar kontemporer. Inovasi tersebut tidak hanya bertujuan meningkatkan estetika produk, tetapi juga menguatkan posisi gerabah Anjun sebagai produk bernilai budaya sekaligus komersial.

Di samping itu media sosial dan platform e-commerce menjadi langkah penting dalam menjangkau konsumen di luar wilayah lokal. Para pelaku industri mulai menyadari pentingnya kehadiran digital sebagai bagian dari strategi pemasaran yang efektif dan efisien. Diversifikasi produk juga menjadi pilihan strategis yang banyak diadopsi guna memperluas pasar dan menciptakan sumber pendapatan baru. Produk gerabah kini tidak semata-mata diposisikan sebagai barang rumah tangga fungsional, tetapi juga sebagai bagian dari gaya hidup dan interior design. Dengan demikian, pelaku industri memiliki peluang lebih besar dalam menjangkau berbagai segmen pasar, mulai dari konsumen lokal hingga pembeli internasional.

Strategi bertahan yang diterapkan oleh pelaku industri gerabah di Desa Anjun menunjukkan adanya usaha kolektif untuk tidak hanya mempertahankan eksistensi, tetapi juga untuk melakukan transformasi kultural dan ekonomi. Strategi-strategi ini dapat dipandang sebagai bentuk keberdayaan lokal dalam menghadapi tantangan global yang terus berubah. Adapun strategi bertahan yang diterapkan oleh pelaku industri gerabah di Desa Anjun sebagai berikut:

1. Inovasi desain dan teknik produksi pada pelaku industri gerabah di Desa Anjun, khususnya usaha skala besar seperti CV Gunung Cupu Karya Mandiri Abadi yang dipimpin oleh Jajang Junaedi, terus melakukan inovasi desain sesuai tren pasar domestik maupun internasional. Inovasi dilakukan pada bentuk, motif, hingga fungsi produk tidak hanya sebagai alat rumah tangga, tetapi juga sebagai elemen dekoratif dan koleksi seni. Selain itu, terdapat upaya modernisasi teknik produksi untuk meningkatkan kualitas hasil tanpa

menghilangkan nilai tradisional yang melekat pada gerabah Anjun.

2. Pemanfaatan Media Sosial atau e-Commerce meskipun belum diadopsi secara merata, beberapa pelaku industri mulai memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi dan memperluas jangkauan pasar. Hal ini menjadi penting mengingat pergeseran perilaku konsumen yang semakin mengandalkan platform digital dalam mencari dan membeli produk kerajinan. Peran KUB (Kelompok Usaha Bersama) juga turut membantu dalam menjembatani para pengrajin dengan konsumen atau klien, mengingat keterbatasan fungsi instansi pemerintah yang tidak dapat langsung terlibat dalam aktivitas transaksi.
3. Diversifikasi Produk dilakukan sebagai respons terhadap dinamika permintaan pasar. Produk gerabah kini tidak hanya terbatas pada barang kebutuhan rumah tangga seperti pot dan kendi, melainkan juga mencakup produk-produk bernilai tambah seperti souvenir, perabot interior, hingga keramik hias untuk ekspor. Kategori produksi juga telah berkembang menjadi tiga klasifikasi utama: produk tradisional, produk fungsional, dan produk hias. Upaya diversifikasi ini bertujuan untuk memperluas segmen konsumen dan menjaga keberlanjutan usaha di tengah fluktuasi permintaan.

4.3.3 Pola Pewarisan Keterampilan

Pewarisan keterampilan dalam industri rumah gerabah di Desa Anjun memiliki dua jalur utama, yaitu pewarisan dalam keluarga dan jalur informal yang melibatkan teman, tetangga, dan komunitas. Pada subbab ini akan menjelaskan kedua jalur yang berperan penting dalam menjaga keberlangsungan dan

pengembangan keterampilan pembuatan gerabah yaitu:

1. Pewarisan dalam Keluarga merupakan salah satu aspek yang sangat kuat di Desa Anjun. Banyak pengrajin gerabah yang berasal dari keluarga yang telah lama berkecimpung dalam industri ini. Misalnya, Jajang Junaedi menyatakan bahwa ia berasal dari generasi ketiga yang terlibat dalam pembuatan keramik. Hal ini menunjukkan bahwa keterampilan membuat gerabah telah diturunkan dari orang tua ke anak, dan seterusnya. Adapun dua faktor pola pewarisan dalam keluarga terlihat dari aspek berikut:

- 1) Generasi Keluarga tidak hanya terbatas pada satu generasi, tetapi melibatkan kakek, bapak, dan cucu. Seperti yang diungkapkan oleh Jujun Junaedi, pemilik usaha sering kali merupakan generasi keenam yang melanjutkan tradisi pembuatan gerabah. Hal ini menciptakan ikatan yang kuat antara anggota keluarga dan industri, serta memastikan bahwa keterampilan dan pengetahuan tetap terjaga.
- 2) Peran keluarga yang berfungsi sebagai tempat pertama di mana keterampilan ini diajarkan. Anak-anak yang tumbuh dalam lingkungan pengrajin gerabah cenderung lebih cepat belajar dan memahami proses pembuatan keramik. Mereka tidak hanya belajar teknik, tetapi juga nilai-nilai dan etos kerja yang melekat pada industri ini.

2. Jalur Informal pewarisan dalam keluarga seperti jalur informal seperti teman, tetangga dan komunitas juga memainkan peran penting dalam pengembangan keterampilan pembuatan gerabah. Berikut ini merupakan bentuk jalur informal pewarisan dalam keluarga:

- 1) Proses internalisasi belajar dari teman dan tetangga seperti yang di praktikkan oleh Asep Saepuloh seorang pengrajin gerabah menjelaskan bahwa ia mulai terjun ke industri ini dengan belajar dari orang tua dan teman-teman di sekitarnya. Jalur informal ini memungkinkan individu untuk mendapatkan keterampilan praktis tanpa harus melalui pendidikan formal.
- 2) Komunitas Pengrajin memberikan kesempatan untuk berbagi pengetahuan dan pengalaman. Seperti yang diungkapkan oleh beberapa narasumber, mereka saling membantu dalam proses pembuatan dan berbagi teknik baru. Hal ini menciptakan lingkungan yang mendukung di mana keterampilan dapat berkembang dan beradaptasi dengan kebutuhan pasar.
- 3) Dukungan dari KUB Komunitas Usaha Bersama (KUB) yang mana pada faktor ini KUB berperan dalam mendukung pewarisan keterampilan ini. KUB berfungsi sebagai wadah bagi para pengrajin untuk saling berbagi pengetahuan dan pengalaman, serta memberikan pelatihan bagi anggota baru. Dengan adanya KUB, keterampilan pembuatan gerabah dapat terus diwariskan dan ditingkatkan.

4.3.4 Peran Komunitas dan Jaringan Sosial

Peran komunitas dan jaringan sosial sangat penting dalam mendukung keberlangsungan industri rumah gerabah di Desa Anjun. Solidaritas antar-pengrajin, kelompok kerja bersama, serta dukungan dari pemerintah dan organisasi non-pemerintah (NGO) berkontribusi signifikan terhadap

pengembangan keterampilan dan keberhasilan usaha gerabah di desa ini. Pada subbab ini akan diuraikan bagaimana dimensi sosial seperti solidaritas, kerja kolektif, dan keterhubungan antar aktor menjadi landasan penting dalam mempertahankan keberlanjutan industri rumah gerabah di tengah arus perubahan zaman yang meliputi:

1. Solidaritas Antar-Pengrajin di Desa Anjun menciptakan lingkungan yang saling mendukung dan memperkuat. Para pengrajin sering kali berbagi pengalaman, teknik, dan sumber daya, yang memungkinkan mereka untuk belajar satu sama lain dan meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan.

Para pengrajin saling membantu dalam proses produksi, terutama ketika ada pesanan yang tidak dapat ditangani sendiri. Misalnya, jika seorang pengrajin mengalami kesulitan dalam memenuhi permintaan, rekan-rekannya akan siap membantu, baik dalam hal tenaga kerja maupun dalam berbagi bahan baku. Hal ini menciptakan rasa kebersamaan dan memperkuat ikatan sosial di antara mereka. Pengrajin yang lebih berpengalaman sering kali memberikan pelatihan informal kepada pengrajin baru, sehingga keterampilan pembuatan gerabah dapat terus diwariskan dan ditingkatkan. Ini tidak hanya meningkatkan kualitas produk, tetapi juga memperkuat komunitas secara keseluruhan.

2. Kelompok usaha bersama memiliki peran penting dalam mengorganisir pengrajin dan memfasilitasi kolaborasi di antara mereka. KUB berfungsi sebagai wadah untuk berbagi sumber daya, pengetahuan, dan pengalaman. KUB membantu dalam mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran,

sehingga pengrajin dapat bekerja sama untuk memenuhi permintaan pasar yang lebih besar. Dengan adanya kelompok kerja ini, pengrajin dapat mengoptimalkan kapasitas produksi dan meningkatkan daya saing mereka di pasar. KUB juga berperan dalam memberikan pelatihan dan pengembangan keterampilan bagi anggotanya. Melalui program pelatihan yang diselenggarakan, pengrajin dapat belajar teknik baru dan meningkatkan kualitas produk mereka. KUB membantu pengrajin dalam mengakses pasar yang lebih luas. Dengan bekerja sama, mereka dapat mengikuti pameran dan kegiatan promosi lainnya, yang memungkinkan produk mereka dikenal oleh konsumen yang lebih banyak. Ini juga membuka peluang untuk ekspor, yang dapat meningkatkan pendapatan pengrajin.

3. Dukungan dari pemerintah dan organisasi non-pemerintah (NGO) juga berkontribusi pada keberlangsungan industri rumah gerabah di Desa Anjun. Pemerintah daerah melalui UPTD Pengembangan Sentra Keramik memiliki peran dalam memberikan pembinaan kepada pengrajin. Program-program ini mencakup pelatihan keterampilan, penyuluhan tentang manajemen usaha, dan dukungan dalam hal pemasaran. Dengan adanya dukungan ini, pengrajin dapat lebih mudah mengembangkan usaha mereka dan meningkatkan kualitas produk.

4.4 Analisis Resiliensi Reivich dan Shatte

Analisis resiliensi Reivich dan Shatte dalam industri rumah gerabah di Desa Anjun mencakup berbagai aspek yang mempengaruhi kemampuan pengrajin

untuk bertahan dan beradaptasi dalam menghadapi tantangan.

4.4.1 Kontrol Lingkup Bisnis Usaha

Kontrol atas usaha merupakan faktor kunci yang menentukan keberhasilan dan keberlangsungan industri rumah gerabah. Pemilik usaha di Desa Anjun memiliki peran penting dalam mengelola dan mengawasi berbagai aspek bisnis, mulai dari produksi hingga pemasaran.

Pengelolaan Produksi Pemilik usaha terlibat langsung dalam pengelolaan proses produksi, yang mencakup pemilihan bahan baku, pengawasan proses pembuatan, dan kontrol kualitas produk akhir. Dengan mengawasi setiap tahap produksi, pemilik dapat memastikan bahwa produk yang dihasilkan memenuhi standar kualitas yang diharapkan oleh konsumen. Pengelolaan yang baik dalam produksi juga memungkinkan pemilik untuk mengidentifikasi dan mengatasi masalah yang mungkin muncul selama proses, sehingga mengurangi risiko kerugian. Adapun Kontrol lingkup usaha yang dilakukan oleh pemilik industri rumah gerabah sebagai berikut:

1. Keputusan Strategis bagi pemilik usaha memiliki kontrol dalam pengambilan keputusan strategis yang mempengaruhi arah bisnis. Keputusan ini mencakup penentuan jenis produk yang akan diproduksi, strategi pemasaran, dan pengembangan usaha. Dengan memiliki kontrol atas keputusan strategis, pemilik dapat merespons perubahan pasar dengan cepat dan efektif. Hal ini sangat penting dalam industri yang dinamis, di mana tren dan preferensi konsumen dapat berubah dengan cepat.
2. Kontrol terhadap aspek manajemen Keuangan menjadi bagian penting dari

- resiliensi usaha. Pemilik bertanggung jawab untuk mengelola anggaran, memantau pengeluaran, dan memastikan bahwa usaha tetap menguntungkan. Manajemen keuangan yang baik mencakup perencanaan anggaran yang realistis, pengawasan arus kas, dan pengendalian biaya. Dengan demikian, pemilik dapat menghindari risiko kebangkrutan dan memastikan bahwa usaha tetap berjalan meskipun dalam kondisi sulit.
3. Kontrol hubungan dengan Pemasok dan Pelanggan merupakan aspek penting dalam analisis resiliensi. Pemilik usaha yang aktif menjalin hubungan baik dengan pemasok dapat memastikan ketersediaan bahan baku yang berkualitas dan harga yang kompetitif. Selain itu, membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan dapat meningkatkan loyalitas dan memastikan permintaan yang stabil untuk produk mereka. Pemilik yang mampu memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan akan lebih mampu menyesuaikan produk mereka untuk memenuhi ekspektasi pasar.
 4. Kontrol adaptasi terhadap perubahan yang dimiliki pemilik usaha juga mencakup kemampuan untuk beradaptasi terhadap perubahan yang terjadi di pasar. Dalam industri yang terus berkembang, pemilik harus mampu mengidentifikasi tren baru dan menyesuaikan produk mereka agar tetap relevan. Adaptasi ini bisa meliputi pengembangan produk baru, perubahan dalam strategi pemasaran, atau penyesuaian dalam proses produksi. Kemampuan untuk beradaptasi dengan cepat dan efektif akan sangat menentukan keberhasilan usaha dalam jangka panjang.
 5. Kontrol Inovasi dan Pengembangan Produk menjadi bagian penting dari

resiliensi usaha. Pemilik usaha harus terus mencari cara untuk meningkatkan produk yang ditawarkan, baik dari segi desain, fungsi, maupun kualitas. Inovasi ini tidak hanya membantu dalam menarik perhatian konsumen baru, tetapi juga menjaga minat pelanggan yang sudah ada. Dengan demikian, pemilik usaha harus selalu terbuka terhadap ide-ide baru dan bersedia untuk bereksperimen dengan produk yang berbeda.

6. Pengelolaan sumber daya manusia merupakan aspek penting dalam pengelolaan usaha. Pemilik harus mampu mengelola tenaga kerja dengan baik, termasuk dalam hal rekrutmen, pelatihan, dan pengembangan keterampilan. Dengan memiliki tim yang terampil dan termotivasi, pemilik usaha dapat meningkatkan efisiensi produksi dan kualitas produk. Selain itu, pengelolaan sumber daya manusia yang baik juga dapat menciptakan lingkungan kerja yang positif, yang pada gilirannya akan meningkatkan produktivitas dan kepuasan kerja.

4.4.2 Komitmen Usaha

Komitmen terhadap usaha merupakan elemen penting dalam memahami resiliensi pelaku industri rumah gerabah di Desa Anjun. Dedikasi waktu, tenaga, dan nilai-nilai yang dipegang teguh oleh para pemilik usaha menjadi pondasi penting dalam menjaga keberlangsungan dan pengembangan industri ini. Komitmen yang kuat tidak hanya mencerminkan ketahanan individu dalam menghadapi tantangan, tetapi juga menjadi dasar yang kokoh bagi pertumbuhan usaha dalam jangka panjang.

Para pemilik usaha menunjukkan dedikasi waktu yang luar biasa dalam menjalankan aktivitas produksi sehari-hari. Mereka melibatkan diri secara langsung dalam setiap tahapan kerja, mulai dari pengolahan bahan baku, pembentukan gerabah, hingga tahap akhir penyelesaian produk. Waktu yang dicurahkan bukan hanya difokuskan pada produksi rutin, tetapi juga untuk melakukan inovasi desain dan pengembangan produk baru yang menyesuaikan dengan tren pasar. Hal ini menunjukkan bahwa pemilik usaha tidak hanya menjalankan aktivitas ekonomi, melainkan juga memelihara kualitas dan identitas dari produk gerabah itu sendiri.

Selain waktu tenaga yang diberikan juga merupakan bentuk komitmen mereka terhadap usaha. Para pengrajin tidak hanya mengandalkan tenaga kerja dari luar, melainkan turut terlibat secara fisik dan emosional dalam proses produksi. Partisipasi aktif ini menumbuhkan rasa tanggung jawab dan keterikatan personal terhadap produk yang dihasilkan. Setiap karya dianggap sebagai representasi dari kualitas dan integritas diri, sehingga standar kerja dijaga secara konsisten agar tetap memenuhi ekspektasi pelanggan.

Nilai-nilai tradisional yang hidup dalam komunitas pengrajin turut memperkuat komitmen usaha. Banyak pelaku industri gerabah memandang usaha mereka bukan sekadar aktivitas ekonomi, tetapi juga sebagai bagian dari warisan budaya yang harus dilestarikan. Rasa hormat terhadap leluhur, tanggung jawab terhadap tradisi lokal, serta kebanggaan terhadap produk buatan tangan menjadi nilai-nilai penting yang terus dijaga. Dalam komunitas pengrajin, nilai solidaritas juga sangat terasa. Mereka saling mendukung, berbagi pengetahuan, dan menjaga

iklim kerja kolektif yang harmonis.

Komitmen tersebut juga terlihat dari daya lenting dalam menghadapi tekanan dan tantangan. Ketika berhadapan dengan penurunan permintaan pasar, krisis bahan baku, atau kesulitan akses pemasaran, para pelaku usaha tidak serta-merta menyerah. Sebaliknya, mereka menunjukkan sikap adaptif, kreatif, dan gigih dalam mencari solusi. Ketahanan ini mencerminkan komitmen mendalam terhadap keberlangsungan industri, serta keyakinan bahwa usaha yang mereka bangun memiliki nilai dan masa depan yang dapat diperjuangkan.

Komitmen para pemilik usaha juga terlihat pada keinginan mereka untuk terus mengembangkan diri. Beberapa dari mereka secara aktif mengikuti pelatihan, seminar, dan workshop yang diselenggarakan oleh pemerintah maupun lembaga swasta. Upaya ini dilakukan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan, baik dari sisi teknis pembuatan gerabah, inovasi desain, hingga strategi pemasaran. Kesiapan untuk terus belajar dan beradaptasi merupakan bentuk investasi jangka panjang yang mendukung keberlanjutan dan daya saing usaha mereka di tengah persaingan industri yang semakin kompleks.

4.4.3 Kemampuan menghadapi tantangan

Kemampuan menghadapi tantangan merupakan aspek krusial dalam analisis resiliensi industri rumah gerabah di Desa Anjun. Dalam lingkungan yang dinamis dan sering kali tidak terduga, pemilik usaha harus memiliki kemampuan untuk beradaptasi terhadap perubahan dan merespons tekanan eksternal. Kedua faktor ini sangat mempengaruhi keberlangsungan dan pertumbuhan usaha mereka.

Adapun bentuk kemampuan yang dilakukan oleh pemilik industri rumah gerabah di desa Anjun sebagai berikut:

1. Adaptasi terhadap perubahan merupakan salah satu kemampuan yang dimiliki oleh pemilik industri rumah gerabah di desa Anjun. Adaptasi adalah kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan kondisi baru atau perubahan yang terjadi di lingkungan bisnis. Dalam industri gerabah, perubahan dapat datang dari berbagai arah, termasuk perubahan dalam preferensi konsumen, tren pasar, dan perkembangan teknologi. Pemilik usaha di Desa Anjun menunjukkan kemampuan yang baik dalam beradaptasi dengan perubahan ini. Mereka sering kali melakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan, serta berinovasi dalam produk yang ditawarkan. Misalnya, ketika permintaan untuk produk hias meningkat, pengrajin mulai mengembangkan desain baru yang lebih menarik dan sesuai dengan selera pasar. Adaptasi ini tidak hanya membantu mereka untuk tetap relevan, tetapi juga membuka peluang baru untuk pertumbuhan usaha.
2. Respon terhadap tekanan eksternal seperti persaingan pasar, fluktuasi harga bahan baku, dan kondisi ekonomi yang tidak stabil, dapat menjadi tantangan besar bagi pemilik usaha. Kemampuan untuk merespons tekanan ini dengan cepat dan efektif sangat penting untuk menjaga kelangsungan usaha. Pemilik usaha di Desa Anjun sering kali mengembangkan strategi untuk mengatasi tekanan eksternal ini. Misalnya, mereka dapat mencari alternatif pemasok untuk bahan baku agar tidak tergantung pada satu sumber, atau melakukan diversifikasi produk untuk menarik segmen pasar yang berbeda. Dengan

memiliki strategi yang baik, pemilik usaha dapat mengurangi dampak negatif dari tekanan eksternal dan menjaga stabilitas usaha mereka.

3. Inovasi merupakan salah satu cara pemilik usaha merespons tantangan yang dihadapi. Dalam menghadapi persaingan yang ketat, pengrajin di Desa Anjun berusaha untuk terus memperbarui produk mereka dengan desain dan teknik baru. Mereka tidak hanya berfokus pada produk tradisional, tetapi juga mencoba menciptakan produk yang lebih modern dan sesuai dengan tren saat ini. Inovasi ini membantu mereka untuk menarik perhatian konsumen baru dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada.
4. Keterlibatan dalam jaringan sosial dan komunitas juga berkontribusi pada kemampuan pemilik usaha untuk menghadapi tantangan. Dengan membangun hubungan yang baik dengan pengrajin lain, pemilik usaha dapat saling berbagi informasi dan strategi untuk mengatasi masalah yang dihadapi. Jaringan sosial ini menciptakan lingkungan yang mendukung, di mana pengrajin dapat saling membantu dan memberikan solusi terhadap tantangan yang dihadapi.
5. Kemampuan untuk mengelola risiko juga merupakan bagian penting dari kemampuan menghadapi tantangan. Pemilik usaha harus mampu mengidentifikasi potensi risiko yang dapat mempengaruhi usaha mereka dan mengambil langkah-langkah untuk memitigasi risiko tersebut. Ini bisa meliputi perencanaan keuangan yang matang, diversifikasi produk, atau pengembangan rencana darurat untuk menghadapi situasi yang tidak terduga. Dengan pengelolaan risiko yang baik, pemilik usaha dapat lebih siap menghadapi tantangan yang mungkin muncul di masa depan.

4.4.4 Kontribusi terhadap Ekonomi Lokal

Kontribusi industri rumah gerabah di Desa Anjun terhadap ekonomi lokal sangat signifikan. Melalui penyerapan tenaga kerja dan efek ekonomi yang dirasakan oleh keluarga serta lingkungan sekitar, industri ini tidak hanya memberikan manfaat bagi pemilik usaha, tetapi juga berkontribusi pada kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan. Berikut ini merupakan bentuk kontribusi industri rumah gerabah di Desa Anjun pada ekonomi sekitar:

1. Penyerapan Tenaga Kerja merupakan salah satu kontribusi utama dari industri gerabah. Banyak penduduk desa yang terlibat dalam proses produksi, baik sebagai pengrajin maupun dalam peran pendukung lainnya. Industri ini menyediakan lapangan kerja bagi masyarakat setempat, yang sangat penting mengingat terbatasnya peluang kerja di sektor lain. Dengan adanya industri gerabah, banyak keluarga dapat memperoleh penghasilan tetap, yang membantu meningkatkan taraf hidup mereka. Penyerapan tenaga kerja ini juga menciptakan peluang bagi generasi muda untuk belajar keterampilan baru dan berkontribusi pada perekonomian desa.
2. Efek Ekonomi ke Keluarga merupakan dampak ekonomi dari industri gerabah tidak hanya dirasakan oleh pengrajin, tetapi juga oleh keluarga mereka. Pendapatan yang dihasilkan dari usaha ini membantu memenuhi kebutuhan dasar keluarga, seperti pendidikan, kesehatan, dan kebutuhan sehari-hari. Dengan adanya penghasilan tambahan, keluarga dapat meningkatkan kualitas hidup mereka dan memberikan pendidikan yang lebih baik bagi anak-anak

mereka. Selain itu, pendapatan dari industri gerabah juga memungkinkan keluarga untuk berinvestasi dalam usaha kecil lainnya, yang dapat lebih meningkatkan kesejahteraan ekonomi mereka.

3. Dampak pada lingkungan sekitar merupakan kontribusi yang dirasakan oleh lingkungan sekitar. Ketika industri ini berkembang, permintaan akan bahan baku lokal meningkat, yang mendorong pertumbuhan sektor pertanian dan pengolahan bahan baku. Hal ini menciptakan sinergi antara industri gerabah dan sektor-sektor lain di desa, yang pada gilirannya dapat meningkatkan perekonomian lokal secara keseluruhan. Selain itu, industri gerabah yang berbasis pada prinsip keberlanjutan dapat membantu menjaga lingkungan, karena banyak pengrajin yang menggunakan bahan baku yang ramah lingkungan dan berusaha untuk meminimalkan limbah.
4. Peningkatan Infrastruktur pada pertumbuhan industri gerabah juga dapat mendorong peningkatan infrastruktur di desa. Dengan meningkatnya aktivitas ekonomi, kebutuhan akan infrastruktur yang lebih baik, seperti Pemerintah dan pihak swasta mungkin akan lebih termotivasi untuk berinvestasi dalam infrastruktur yang mendukung pertumbuhan industri, yang pada gilirannya akan memberikan manfaat bagi seluruh masyarakat desa.
5. Pengembangan Komunitas merupakan dampak dari industri rumah gerabah. Pada industri gerabah juga berkontribusi pada pengembangan komunitas. Dengan adanya industri yang kuat, masyarakat desa dapat bersatu untuk mendukung satu sama lain, berbagi pengetahuan, dan bekerja sama dalam berbagai inisiatif. Hal ini menciptakan rasa kebersamaan dan solidaritas di antara penduduk desa, yang

penting untuk membangun komunitas yang tangguh dan berdaya saing.

Data kontribusi ekonomi industri gerabah dapat ditinjau dari indikator pengrajin, tenaga kerja, kapasitas produksi, serta volume ekspor. Tabel berikut menyajikan fluktuasi kinerja industri keramik di Kecamatan Plered selama periode 2014–2018.

Tabel 4. 4 Data Jumlah Pengrajin, Tenaga Kerja, Kapasitas Produksi, dan Jumlah Ekspor

Industri Keramik di Plered Tahun 2014–2018

Tahun	Jumlah Pengrajin	Tenaga Kerja	Kapasitas Produktif (unit)	Jumlah Ekspor
2014	268	3.000	900.000	75
2015	236	3.000	1.266.000	105
2016	221	3.000	1.420.000	121
2017	221	2.560	1.135.00.	98
2018	205	2.406	1.230.000	108

Sumber: UPTD Pengembangan Sentra Keramik Plered

Adapun jumlah tenaga kerja mencakup keseluruhan yang terlibat dalam proses produksi, termasuk pengrajin utama, bagian dekorasi, pembakaran, finishing, pengepakan, dan distribusi. Sementara jumlah pengrajin merujuk pada pelaku utama yang memiliki usaha atau keterampilan inti dalam pembuatan gerabah.