

PENGEMBANGAN DISTRIBUSI PEMASARAN PRODUK GERABAH BAGI PENGRAJIN GERABAH DI DESA OUW KECAMATAN SAPARUA KABUPATEN MALUKU TENGAH

Audry Leiwakabessy¹, Ludwina Pormes²

Politeknik Negeri Ambon

Email: audry.leiwakabessy@gmail.com

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk membantu mengembangkan distribusi pemasaran. Kenyataan selama ini secara teknis seluruh pengrajin gerabah di negeri Ouw sudah mampu berinovasi dengan usaha kerajinan yang ada namun dari sisi pemasaran masih sangat minim disebabkan oleh kurangnya pengetahuan dan kurangnya jaringan usaha yang dibentuk dengan penjual akhir. Metode yang dipakai untuk menjadi solusi pemecahan masalah mitra yaitu pelatihan dengan memberikan materi-materi yang mampu dipahami dan dimengerti oleh para pengrajin gerabah. Hasil dari kegiatan pelatihan adalah para pengrajin gerabah dapat merancang distribusi pemasaran dan akan langsung diaplikasikan dengan mempromosikan serta membangun jaringan penjualan dengan toko-toko souvenir dan rumah-rumah makan di kota Ambon. kesimpulan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah dapat memberikan nilai tambah untuk pengembangan usaha dan memberikan pengetahuan tentang pentingnya membangun jaringan usaha dengan asumsi bahwa jika produksi dan pemasaran produk kerajinan gerabah dapat berjalan dengan baik maka berdampak positif terhadap kesejahteraan para pengrajin gerabah. Diharapkan kegiatan pengabdian ini akan berlanjut dengan adanya pelatihan manajemen keuangan dan metode pengembangan usaha juga perlu disosialisasikan oleh lembaga keuangan atau penyedia modal usaha.

Kata kunci: *Distribusi Pemasaran, Produk Gerabah, Negeri Ouw Kecamatan Saparua Kabupaten Maluku Tengah*

ABSTRACT

This community service activity aims to help develop marketing distribution due to the fact that technically all pottery craftsmen in the village of Ouw have been able to innovate with existing handicraft businesses, but from the marketing side it is still very minimal due to a lack of knowledge and a lack of business networks formed with end sellers. The method used to be a solution to partner problem solving is training by providing materials that can be understood by pottery craftsmen in simple language. The result of the training activities is the pottery craftsmen can design a marketing distribution and will be applied by promoting and building sales networks with souvenir shops and restaurants in the Ambon city. The conclusion of this community service activity is to provide an added value for business development and knowledge about the importance of building business networks with the assumption that if the production and marketing of pottery handicraft products goes well, it will have a positive impact on the prosperity of them. Hopefully this community service activity can continue with a financial statement training and business development methods must be socialized by financial institutions or providers of business capital.

Key Word: *Marketing Distribution, Pottery handicraft product, Village of Ouw, Saparua Sub District, Central Mollucass*

PENDAHULUAN

Kerajinan gerabah yang merupakan salah satu produk andalan Negeri Ouw kecamatan Saparua kabupaten Maluku tengah dengan jumlah penduduk di negeri Ouw sebanyak 1.502 Jiwa dengan 434 Kepala Keluarga. Sebagian besar mata pencaharian Penduduk negeri Ouw adalah petani (70%) dan sisanya sebagai nelayan (10%) serta pengrajin Gerabah (20%). Gerabah yang diproduksi di negeri Ouw

ada bermacam-macam, seperti pot bunga, tempayan, vas bunga hingga miniature/ mainan kunci yang dapat di pesan sesuai permintaan, namun yang paling terkenal dari negeri Ouw yakni “Sempe” yaitu, wadah khusus tempat makanan Papeda (masakan khas Maluku yang terbuat dari sagu). Kerajinan ini merupakan hasil warisan leluhur masyarakat negeri Ouw yang memang sudah tersohor hampir di seantero daerah Maluku. Hal ini dikarenakan tanah liat yang merupakan bahan baku pembuatan gerabah banyak tersedia di negeri Ouw.

Pembuatan gerabah di negeri Ouw masih bersifat tradisional, masih menggunakan tangan untuk membentuknya atau yang sedikit lebih maju menggunakan meja putar. Usaha gerabah di negeri Ouw masih dikelola individu atau berupa kelompok pengrajin/kelompok usaha. Kerajinan hasil warisan leluhur yang digeluti warga desa setempat nyaris punah, namun kemudian bangkit kembali setelah ada campur tangan salah satu yayasan asal Belanda yang berupa penyalurkan sejumlah bantuan. Kondisi ini menggambarkan makin surutnya usaha kerajinan gerabah yang digeluti warga negeri Ouw sejak dulu. Padahal gerabah hasil produksi warga setempat, pernah menembus pasar luar negeri diantaranya ke Negeri Kincir Angin (Belanda).

Sejauh ini para pengrajin di bantu juga oleh yayasan Titane dari negara Belanda, bantuan dari yayasan itu berupa meja putar sebanyak tiga unit yang biasanya di pakai untuk mengolah tanah liat menjadi barang yang diinginkan. Minimnya akses distribusi pemasaran menjadi kendala utama bagi para pengrajin gerabah karena untuk memasarkan hasil produksi ke kota Ambon, tidak sedikit biaya yang harus dikeluarkan para perajin, sehingga ancaman terhentinya produksi gerabah di desa tersebut makin kelihatan . Selain itu kurangnya promosi pemerintah daerah akan hasil karya mereka sehingga membuat usaha kerajinan gerabah di desa itu hanya berjalan seadanya, untuk menyambung hidup. Berdasarkan alasan itulah perlu adanya pengembangan distribusi pemasaran yang merupakan faktor penting dalam rangka pengembangan potensi kerajinan gerabah. Sebagai upaya untuk meningkatkan kemampuan pengrajin perlu dilakukan pembinaan secara bertelanjutan sehingga produk yang dihasilkan mempunyai nilai inovasi.

Kerajinan gerabah pada negeri Ouw berfungsi juga sebagai pelestarian budaya ditengah-tengah arus globalisasi antara budaya satu dengan lainnya. Mengingat kerajinan ini merupakan produk kesenian yang tumbuh dalam satu lingkaran budaya Maluku maka sudah memiliki kekuatan bentuk dan gaya sebagai jati diri sehingga faktor apapun yang datang mempengaruhi dapat diseleksi secara selektif. Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat yaitu untuk mengetahui bagaimana alur distribusi pemasaran produk gerabah oleh para pengrajin di negeri Ouw?, sehingga dapat membantu mengembangkan distribusi pemasaran karena kenyataan selama ini secara teknis seluruh pengrajin gerabah di negeri Ouw sudah mampu berinovasi dengan usaha kerajinan yang ada namun dari sisi pemasaran masih sangat minim. Manfaat dari kegiatan Pengabdian Masyarakat adalah dapat memberikan nilai tambah dalam pengembangan usaha gerabah dengan memberikan edukasi berupa pelatihan distribusi pemasaran produk gerabah.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di negeri Ouw berlangsung selama 1 (satu) hari mulai dari jam 10.00 WIT sampai dengan pukul 15.00 WIT. Kegiatan ini berlangsung dengan baik karena di dukung oleh perangkat desa dan perangkat jemaat negeri Ouw. Metode pelatihan distribusi pemasaran dengan memberikan materi-materi yang dikemas dalam bentuk power point yang ditampilkan menggunakan infokus agar lebih jelas, selain itu materi-materi pelatihan diperbanyak berupa handout yang dibagikan kepada tiap peserta pelatihan. Proses pemberian materi pelatihan dilakukan dengan metode ceramah dan diselingi dengan sesi tanya jawab. Materi yang disampaikan diupayakan mampu dipahami dan dimengerti oleh para pengrajin gerabah dengan menggunakan bahasa yang sederhana. Materi pelatihan yang diberikan juga didalamnya memaparkan keunggulan potensi wilayah negeri Ouw yang lainnya yang dapat di kembangkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan distribusi pemasaran produk gerabah di negeri Ouw merupakan salah satu kegiatan yang penting dan menjadi penentu keberhasilan para pengusaha kerajinan produk gerabah. Melalui kegiatan pengabdian masyarakat diharapkan dapat membantu peningkatan usaha keluarga sebagai jalan untuk mengembangkan ekonomi keluarga dan keluar dari lingkaran setan kemiskinan. Kegiatan pelatihan yang dilakukan oleh tim pengabdian masyarakat sebagai bagian dari tridarma perguruan tinggi dan sebagai akademis tim terpanggil untuk berbagi ilmu yang diperoleh dengan tujuan untuk memperbaiki taraf hidup masyarakat desa yang masih di bawah kalimat sejahtera. Dalam konsep distribusi pemasaran, muatan-muatan materi yang diberikan intinya untuk mengatasi masalah terbesar para pengrajin gerabah yaitu distribusi pemasaran produk yang masih sangat minim, hal ini disebabkan karena selama ini usaha yang dijalankan hanya dipasarkan pada wilayah yang terdekat dengan desa Ouw (contohnya : pasar Saparua) bahkan produk gerabah hanya di jual di desa Ouw karena akses distribusi pemasaran yang terbatas.

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh tim juga dengan tujuan untuk membangun motivasi para pengrajin gerabah di desa Ouw bukan hanya terbatas pada ketrampilan mengelola produk kerajinan gerabah dalam berbagai bentuk namun juga sebagai jalan menuju seorang wirausaha yang bukan hanya mampu beradaptasi sebagai wirausaha yang memiliki naluri bisnis (*entrepreneur bisnic*) namun di ikuti juga dengan kemampuan beradaptasi dan membangun jaringan kerjasama usaha dengan berbagai macam orang (*social entrepreneurship*), baik masyarakat luas (konsumen) dan pedagang akhir (penjual akhir).

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan di negeri Ouw merupakan kerjasama Politeknik Negeri Ambon dan negeri Ouw sebagai desa binaan sehingga pada saat kegiatan pelaksanaan bukan saja tim kami dari jurusan Akuntansi yang melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat namun ada juga tim-tim pengabdian dari jurusan lainnya. Kegiatan pengabdian yang dilakukan fokus pada pelatihan distribusi pemasaran produk gerabah. Kegiatan berlangsung hanya satu hari dan dilakukan

bersama tim-tim lainnya sehingga waktu yang di pakai oleh tim kami untuk pelatihan hanya dua sampai tiga jam saja dan kegiatan tersebut dilaksanakan di dalam gedung Gereja negeri Ouw. Kegiatan pelatihan berlangsung dengan sangat baik bahkan waktu yang diberikan juga tidak cukup dikarenakan sesi tanya jawab berlangsung cukup lama dan peserta kegiatan pelatihan sangat antusias dalam mengikuti kegiatan pengabdian. Rasa antusias ini berawal dari rasa ingin tahu dan ingin mengembangkan pemasaran produk gerabah yang mereka hasilkan.

Hasil dari kegiatan pengabdian ini adalah para pengrajin gerabah sangat ingin berkembang dengan usahanya terbukti dengan mereka mampu memodifikasi produk yang dihasilkan, hanya saja minim pengetahuan tentang pemasaran produk sehingga kendala ini yang tim dari awal sudah pikirkan dan sebelum kegiatan pengabdian ini berlangsung tim sudah mulai membangun relasi kerjasama dengan beberapa toko souvenir maupun rumah makan di wilayah kota Ambon yang tertarik dengan produk gerabah. Para peserta kegiatan sangat bersemangat saat tahu bahwa produk yang dihasilkan dapat di distribusikan ke kota Ambon dan sekitarnya. Selama ini produk gerabah hanya diperjual belikan di kecamatan Saparua saja.

Yang menjadi kendala usaha gerabah di desa Ouw belum berkembang adalah para pngrajin gerabah belum menguasai tentang proses distribusi pemasaran yang baik yang dapat membantu mereka untuk memasarkan produk kerajinan gerabah, hambatan lainnya adalah para pengrajin belum mampu untuk membangun jaringan usaha dengan pedagang pengumpul ataupun pedagang akhir serta kurangnya modal usaha. Beberapa kendala ini yang akhirnya memberikan dampak besar terhadap pengembangan usaha gerabah; seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya bahwa dampak dari pemasaran yang belum maksimal menyebabkan hasil kerajinan gerabah ini hanya dapat dinikmati dan dikonsumsi di sekitar wilayah kecamatan Saparua dan harga jualnya juga sangat kecil sehingga sangat berdampak pada pengembangan usaha gerabah.



Gambar 1 dan 2. Kegiatan Pelatihan

Seperti yang telah dijelaskan bahwa saat kegiatan pelatihan di desa Ouw tim juga memberikan jalan keluar untuk membangun kerjasama dengan pedagang-pedagang akhir di wilayah perkotaan, karena tim sudah terlebih dahulu melalukan promosi produk kerajinan gerabah sebelum melaksanakan kegiatan

pengabdian masyarakat ini. Hasil akhir dari kegiatan pengabdian ini adalah para pengrajin gerabah sudah bisa merancang distribusi pemasaran dan segera akan diaplikasikan untuk kelancaran pemasaran produk gerabah.

Pelatihan yang dilakukan ini bukan hanya terbatas pada pelatihan distribusi pemasaran saja namun diharapkan kedepan akan dilakukan pelatihan-pelatihan bahkan pendampingan bagi para pengrajin gerabah untuk mengembangkan produk dan modifikasi mengikuti perkembangan pasar. Pelatihan yang dilakukan harusnya berkesinambungan agar para pengrajin dapat tetap berusaha menciptakan produk yang berkualitas dan modern juga mampu memasarkan produk dengan sistem pemasaran yang tepat sehingga usaha gerabah ini dapat berkembang.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini merupakan salah satu kegiatan yang bermanfaat untuk membantu masyarakat dalam mengembangkan usaha yang menjadi unggulan negeri Ouw, produk kerajinan gerabah merupakan potensi lokal yang harus dikembangkan sebagai salah satu pelestarian nilai-nilai budaya juga sebagai jalan keluar dari kemiskinan yang selalu dialami oleh masyarakat di wilayah pesisir. Untuk itu perlu adanya kegiatan pengabdian masyarakat yang berkesinambungan terkait dengan pengembangan usaha kerajinan gerabah dari berbagai aspek sehingga menjadi motivasi dan pengetahuan untuk pengembangan usaha. Melalui kegiatan pengabdian masyarakat yang diberikan ini dapat memberikan nilai tambah untuk pengembangan usaha dan memberikan pengetahuan tentang pentingnya membangun jaringan usaha dengan asumsi bahwa jika produksi dan pemasaran produk kerajinan gerabah dapat di distribusikan dengan baik maka berdampak positif terhadap kesejahteraan para pengrajin gerabah. Diharapkan kegiatan pengabdian ini akan berlanjut dengan adanya pelatihan manajemen keuangan usaha dan metode pengembangan juga perlu adanya sosialisasi dari lembaga keuangan atau penyedia modal usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, P. (2013). *Marketing Management*. New Jersey: Prentice Hall.
- Muhandri, T. (2012). *Strategi Penciptaan Wirausaha (Pengusaha) Kecil Menengah Yang Tangguh*. Bogor: Makalah Falsafah Sains Program Pasca Sarjana/S3, Institut Pertanian Bogor.
- Priyanto, S. H. (2004). *Kewirausahaan dan Kapasitas Manajemen*. Salatiga: Widya Sari Press.
- Subagyo, N. (2016). Penentuan Strategi Saluran Distribusi Berdasarkan. *Forum Teknik, Volume 37 No 1*, 49-57.