
BAB III

PUSAT KERAJINAN SEBAGAI TEMPAT PROMOSI DAN PEMASARAN BARANG KERAJINAN

Bab ini akan menjabarkan tentang program kegiatan yang akan diwadahi. Program kegiatan adalah tinjauan terhadap proses dan jenis-jenis kegiatan yang akan berlangsung pada masing-masing kelompok kegiatan. Ruang lingkup bahasannya adalah meliputi aspek bentuk, pola dan sifat kegiatan yang akan berlangsung. Dari pembahasan ini diharapkan dapat menghasilkan suatu rumusan tentang program kebutuhan ruang serta tuntutan wujud fisik dari wadah yang akan dirancang.

3.1. JENIS-JENIS KEGIATAN

Pusat kerajinan adalah sebuah fasilitas yang direncanakan untuk menampung kegiatan pemasaran barang kerajinan dan sekaligus sebagai tempat mempromosikan berbagaimacam teknik pembuatan dari beberapa contoh produk barang kerajinan.

3.1.1. Kegiatan Pemasaran

Sistem pemasaran yang akan diterapkan adalah sistem konsinyasi, yaitu: sistem pemasaran yang dilakukan dengan pola kerja-sama antara pengrajin dengan sebuah lembaga, yang dalam hal ini adalah pengelola pusat kerajinan. Pengelola lembaga pusat kerajinan adalah fasilitator yang bertugas untuk menyediakan fasilitas dan memberikan berbagai pelayanan yang berkaitan dengan aktifitas pemasaran barang kerajinan. Sedangkan pengrajin adalah

pengguna jasa fasilitas pusat kerajinan untuk memasarkan produk-produk barang yang dihasilkannya.

Pengrajin dalam hal ini tidak menjual barang-barang kerajinan yang mereka produksi secara langsung, melainkan hanya menitipkan kepada pengelola pusat kerajinan untuk dipasarkan. Pengiriman barang biasanya dilakukan oleh pengrajin dalam setiap 3 bulan sekali. Sedangkan yang bertugas sebagai penjual untuk melayani pembeli berkaitan dengan pelayanan informasi dan transaksi barang kerajinan dalam hal ini adalah petugas-petugas yang disiapkan oleh pengelola pusat kerajinan.

Bentuk pasarnya adalah bersifat umum terhadap jenis-jenis produk barang kerajinan yang telah memenuhi kriteria kelayakan untuk diperjual-belikan. Adapun mekanisme penjualannya adalah: barang-barang kerajinan yang akan diperjual-belikan dikelompokkan berdasarkan jenis-jenis bahan baku yang digunakan. Dalam hal ini, ada enam jenis bahan baku yang biasa dipakai dalam pembuatan barang kerajinan, yaitu: kulit, perak, tekstil, kayu, bambu dan keramik. Tujuan dari pengelompokkan tersebut adalah untuk memberikan kemudahan kepada pembeli dalam memilih jenis barang sesuai dengan keinginannya. Sedangkan ke-aneka ragaman barang yang dipasarkan, secara umum dapat ditentukan berdasarkan fungsi dan kegunaannya, yaitu: barang kerajinan untuk keperluan sandang, peralatan rumah-tangga, perhiasan dan souvenir.

Kegiatan-kegiatan yang berlangsung antara lainnya meliputi: aktivitas jual-beli barang dan promosi. Kegiatan jual-beli barang adalah

kegiatan transaksi (tukar-menukar) barang dengan uang yang terjadi antara penjual dengan pembeli. Sedangkan promosi adalah kegiatan yang bersifat informatif dan rekreatif, yang tujuannya adalah untuk memberikan pengalaman atau pengetahuan kepada pembeli, hingga dapat meningkatkan daya-tarik untuk membeli.

3.1.1.1. Aktivitas Jual-Beli Barang

Aktifitas jual-beli barang dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu: a). cara langsung (eceran) dan b). cara tidak langsung (sistem pesanan).

a). Sistem jual-beli barang secara langsung

Yaitu proses jual-beli barang antara pembeli dengan penjual yang terjadi secara langsung di tempat pemasaran. Aktifitas pelayanannya di orientasikan kepada pembeli yang membutuhkan barang kerajinan secara eceran, yaitu membeli dalam jumlah yang tidak terlalu banyak dan dapat langsung dibawa pulang atau

dipakai. Kegiatan ini membutuhkan interaksi antara pembeli dengan penjual dan antara pembeli dengan obyek barang yang ingin dibeli.

Prioritasnya adalah pada kepuasan pembeli atau pengunjung. Sebelum membeli barang, pembeli biasanya akan berusaha mencari kepuasan tertentu melalui pengamatan terhadap barang yang akan dibeli. Dalam aktifitas pengamatan, pengunjung harus diberi kemungkinan untuk menjangkau atau memegang barang-barang yang ditawarkan. Pengunjung juga mungkin akan bertanya kepada penjual

mengenai hal-hal yang berkaitan dengan bahan baku, cara membuat, peralatan yang digunakan dan juga masalah harga. Pola kegiatan seperti ini, membutuhkan penangan khusus dalam pewartannya. Frekwensi kegiatannya cukup tinggi, hingga membutuhkan ruang gerak dan sirkulasi yang memadai. Disamping itu, untuk meningkatkan daya tarik bagi pengunjung, suasana ruangnya juga harus dapat memunculkan daya tarik secara visual.



Gambar 3.1.1.a : Kegiatan interaksi pejual-pembeli; pembeli mengamati barang

b). Sistem Jual-beli Barang Secara Tidak Langsung.

Ada dua pola pemesanan barang dalam sistem jual-beli barang secara tidak langsung, yaitu:

- Pemesanan barang dalam jumlah yang besar terhadap suatu model produk barang kerajinan. Tujuan konsumern datang ke lokasi biasanya adalah untuk mencari informasi berkenaan dengan jenis-jenis produk barang yang ada, kualitas dan harga barang, serta memesan barang sesuai dengan kebutuhannya.

Tugas pengelola adalah memberikan pelayanan informasi

kepada konsumen, menerima pesanan dari konsumen, melakukan konfirmasi ke pengrajin yang bersangkutan, melakukan kontrol kualitas terhadap barang yang telah selesai diproduksi, mengadakan pengepakan dan pengiriman barang.

- Pemesanan dengan sistem *Customization*; kelebihan pemesanan barang kerajinan dengan sistem ini adalah dapat memberikan pelayanan kepada konsumen untuk menentukan sendiri model atau bentuk barang yang diinginkannya. Selain mendapatkan pelayanan berupa informasi, konsumen juga dapat memperoleh pelayanan berupa fasilitas atau media untuk menggambarkan disain barang yang ingin mereka pesan.

Untuk memenuhi kebutuhan pengunjung akan informasi barang kerajinan, terutama yang berkaitan dengan bentuk disain barang yang ingin dipesan, dengan ini pengunjung (konsumen) juga bisa

melakukan pengamatan pada salah satu unit kegiatan pengelola--- dalam hal ini adalah unit pengembangan produksi---yang bertugas untuk membuat sampel barang yang ingin dipasarkan. Selain dapat melihat contoh-contoh barang, konsumen juga bisa langsung memesan bentuk disain barang yang sukainya.

3.1.1.2. Aktivitas Promosi

Maksud diselenggarakannya aktivitas promosi ini adalah dalam rangka memberikan alternatif kegiatan kepada pengunjung selain kegiatan jual-beli barang di tempat pemasaran. Tujuannya adalah untuk memberikan pengalaman yang menarik, pengetahuan ataupun informasi yang berhubungan dengan barang kerajinan, terutama pengalaman dan informasi tentang cara pembuatan beberapa contoh produk barang kerajinan.

Yang dimaksud dengan kegiatan promosi di sini adalah kegiatan peragaan yang akan memperlihatkan proses pembuatan suatu jenis produk barang kerajinan. Dalam hal ini, tidak seluruh dari proses pembuatan akan diperagakan. Penekanannya adalah pada upaya untuk memberikan daya tarik visual kepada pengunjung. Yang ditampilkan adalah hanya beberapa bagian dari proses pembuatannya, yang dinilai mengandung unsur-unsur keindahan dan keunikan, misalnya seperti kegiatan melukis kain (membatik), melukis batik pada topeng kayu, memoles keramik atau kegiatan-kegiatan finishing lainnya.

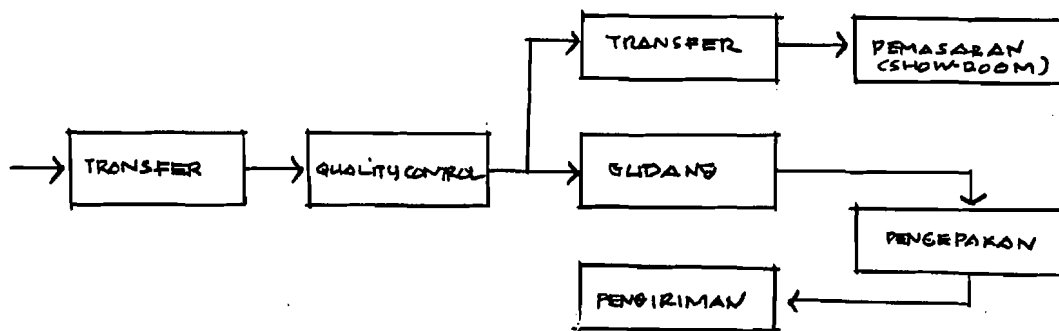


Gambar 3.1.1.2. : Salah satu contoh kegiatan peragaan: mengukir perak

3.1.2. Kegiatan Pengelolaan

Tugas pengelola adalah menjalankan mekanisme kerja organisasi pengelola dan fasilitas pusat kerajinan sebagai tempat pemasaran, pembinaan dan pengembangan produksi barang kerajinan. Kegiatan pengelola meliputi:

- a) Kegiatan administrasi, terdiri dari kegiatan: kesekretariatan, seperti menyelenggarakan pertemuan pengurus secara rutin. Dan kegiatan resepsionis atau pelayanan terhadap konsumen (pembeli), seperti pelayanan informasi, pembelian dan pemesanan barang.
- b) Kegiatan pengadaan barang: yaitu kegiatan penerimaan barang dari para pengrajin untuk dipasarkan. Proses kegiatannya adalah: barang diterima oleh bagian penyortiran barang---kemudian dibawa ke bagian produksi untuk melewati proses *quality control*—setelah dinyatakan memenuhi persyaratan tertentu, barang-barang tersebut akan didistribusikan ketempat pemasaran atau disimpan di dalam gudang. Untuk pelayanan pemesanan, barang-barang yang akan dikirim harus di-pak terlebih dahulu. Setelah itu baru dikirimkan kepada konsumen yang bersangkutan.



Gambare 3.1.2. : Proses kegiatan pengadaan barang

3.2. ANALISA PERILAKU KEGIATAN

3.2.1. Bentuk dan Pola Kegiatan

3.2.1.1. Pembeli (konsumen)

a). Kegiatan membeli barang:

Untuk pembelian dengan cara langsung, dibutuhkan sebuah pewardahan yang dapat memenuhi kebutuhan kenyamanan pelayanan jual-belinya, yang meliputi:

- Kenyamanan jarak pandang: yaitu yang berkaitan dengan tata letak perabotan dan barang dagangan yang diperjual-belikan. Diharapkan pengunjung dapat mengamati obyek barang kerajinan yang dipajang secara visual dan secara fisik, yaitu dengan cara memegang. Jarak maksimal antara obyek barang ke pengunjung juga perlu diperhatikan, agar pengunjung dapat mencermati obyek barang yang ada secara jelas.

- Kenyamanan ruang gerak: yaitu berkaitan dengan keleluasaan ruang pergerakan sirkulasi pengunjung dan pengelola (penjual) disekitar ruangan. Untuk dapat mengamati barang secara leluasa, pengunjung memerlukan tempat-tempat pehentian. Kegiatan di tempat perhentian tersebut juga akan melibatkan penjual untuk memberikan pelayanan berupa informasi-informasi yang dibutuhkan. Tempat-tempat perhentian itu diharapkan tidak menghambat sirkulasi pengunjung yang berjalan disekitarnya.

Pola kegiatannya adalah sebagai berikut:

Pengunjung datang---diterima di ruang penerimaan---mencari informasi yang dibutuhkan---menuju ke ruang show room---melihat-lihat---ke ruang duduk---mengambil barang di tempat pembayaran.

b). Mencari informasi:

Dalam kegiatan mencari informasi ini akan melibatkan dua pelaku kegiatan, yaitu: pengrajin dan pembeli (konsumen). Untuk pengrajin, kegiatannya antara lain adalah konsultasi mengenai pengembangan disain, pengembangan manajemen organisasi atau pemasaran barang kerajinan. Sedangkan untuk pembeli (konsumen) dalam hal ini diprioritaskan kepada masyarakat (wisatawan) yang membutuhkan informasi tentang jenis-jenis produk barang kerajinan, kualitas barang atau cara pembuatannya. Kegiatannya diarahkan pada tempat peragaan dimana pengunjung dapat

memperoleh berbagai informasi yang dibutuhkannya tadi. Di tempat peragaan pengunjung dapat melihat cara pengerjaan, aneka ragam jenis barang kerajinan dan memesan bentuk (disain) barang sesuai dengan apa yang mereka inginkan.

Pola kegiatannya adalah sebagai berikut:

- pengrajin: berangkat dari keperluannya untuk memperoleh informasi tentang pengembangan disain, produksi dan

pemasaran, pengrajin biasanya langsung berhubungan dengan pengelola---khususnya bidang produksi dan pemasaran.

- Pengunjung (konsumen):

Pengunjung datang---menuju ke unit pelayanan umum---kebagian informasi---ke ruang sampel barang---ke ruang perpustakaan---duduk di ruang tunggu---ke bagian administrasi (pemasaran) untuk memesan barang.

- c). Pemesanan barang:

Kegiatan pemesanan barang ini sangat terkait dengan aktifitas promosi. Pengunjung (konsumen) dalam hal ini diharapkan dapat memperoleh informasi yang spesifik tentang jenis bahan baku yang dipakai, cara (proses) pembuatannya serta jenis-jenis disain barang kerajinan yang ditawarkan.

Pola kegiatannya adalah sebagai berikut:

Konsumen datang dan mencari informasi yang mereka butuhkan---

ke ruang sampel untuk melihat-lihat jenis produk barang yang telah diproduksi dan dipasarkan---kebagian administrasi (pengelola) untuk melakukan transaksi atau memesan barang sesuai dengan yang diinginkannya. Untuk pemesanan khusus (customization), konsumen membutuhkan pralatan khusus untuk memperlihatkan jenis (model) barang yang diinginkannya. Dalam hal ini, konsumern bisa langsung datang ke ruang peragaan yang telah disediakan pada unit pemasaran.

3.2.1.2. Pengrajin

Yang dimaksud dengan pengrajin disini adalah mereka (pengrajin) yang ditugaskan untuk memperagakan proses pembuatan sampel barang kerajinan di ruang peragaan. Kegiatannya terdiri dari:

a) Kegiatan persiapan:

- Bahan baku dan peralatan yang diperlukan diletakkan disekitar tempat bekerja, agar mudah untuk dijangkau dari posisi kerja.
- Bentuk dasar barang kerajinan yang akan di kerjakan sudah dibentuk sebelumnya secara khusus di tempat produksi. Di ruang peragaan, pengrajin hanya tinggal mengerjakan bagian-bagian tertentu yang dianggap memiliki unsur estetika. Seperti menyungging (mewarna), mentatah wayang dari kulit, melukis topeng dengan cat atau batik, melukis kain batik dan mengukir benda-benda dari perak.

b) Proses pembuatan

- Dalam proses pembuatan barang kerajinan, kegiatan pengrajin bisanya terfokus pada ruang kerjanya. Peralatan dan bahan baku yang diperlukan harus sudah dipersiapkan sebelumnya.
- Posisi kerja anataera lainnya adalah duduk bersila dilantai dengan menggunakan meja kerja yang terbuat dari meja atau bongkahan kayu bundar yang dibuat seperti meja. Disamping itu ada juga yang menggunakan meja dan kursi kreja secara

khusus. Misalnya seperti membuat wayang kulit tatah sungging

dan mengukir barang-barang dari perak.

- Dalam kegiatan pembuatan barang kerajinan biasanya juga akan menimbulkan dampak-dampak tertentu terhadap ruangan tempat di mana kegiatan tersebut berlangsung. Misalnya seperti dampak suhu dari proses kegiatan pembakaran, dampak bau-bauan dari kegiatan mewarna kain batik atau gangguan suara bising dari proses pengukiran kayu dan perak.
- Penempatan ruang peragaan dari setiap jenis bahan baku yang ada, menuntut persyaratan teknis (ruang) yang tersendiri. Penempatannya harus mempertimbangkan faktor dampak lingkungan yang dapat dimunculkannya.
- Berdasarkan uraian pada poin 2.2.1.3., proses pendekorasiian setidaknya ada empat jenis, yaitu: a). teknik menyungging (mewarna) dengan cat, b). teknik melukis (membatik), baik pada media kain ataupun kayu, c). teknik mentatah (mengukir) dan d). teknik melapis, seperti menglasir gerabah agaer mengkilap. Atau melapis dengan bahan semir dan penis.
- Untuk mengurangi dampak yang ditimbulkan oleh proses pembuatan barang kerajinan tersebut, perlu dikembangkan sebuah alternatif tempat pewardahan selain mernggunakan eruang-eruang yang tertutup. Untuk jenis-jenis pekerjaan membakar, memukul atau mencelup warna pada proses

mermbatik bisa disediakan alternatif tempat kerja di luar ruangan. Sementara yang di dalam ruangan terdiri dari kegiatan-kegiatan yang tidak memunculkan dampak lingkungan yang cukup besar, seperti mentatah, menyangging, melukis batik atau topeng kayu.

3.2.2. Hubungan Antar Unit Kegiatan

Dari uraian sebelumnya dapat disimpulkan bahwa jenis-jenis unit kegiatan yang ada terdiri dari:

- Unit kegiatan pemasaran
- Unit pengelola
- Unit pelayanan umum
- Unit pengadaan barang
- Unit pelayanan rumah tangga (servis)

a). Unit pemasaran dengan unit pelayanan umum

Unit pelayanan umum adalah bagian dari kegiatan pengelola. Kegiatannya lebih spesifik mengarah pada pelayanan pemasaran. Unit kegiatan pemasaran dengan unit pelayanan umum ini memiliki hubungan yang cukup erat, yaitu berkaitan dengan kegiatan administrasi serta pengadaan barang untuk dipasarkan, pembelian dan pemesanan barang.

b). Unit pemasaran dengan unit pengelolaan

Unit pengelolaan dalam hal ini lebih difokuskan pada kegiatan-kegiatan administrasi ke-organisasian. Pola hubungannya tidak bersifat langsung (tidak memerlukan kedekatan), karena tugas administrasi pemasaran dan pengadaan barang sudah dilaksanakan oleh unit pelayanan umum. Tugas unit pengelola dalam hal ini lebih bersifat koordinatif, mengatur pelaksanaan mekanisme pada fasilitas yang ada secara keseluruhan.

c). Unit pemasaran dengan promosi (peragaan):

Unit kegiatan promosi dalam hal ini adalah berkaitan dengan upaya untuk meningkatkan daya tarik pembeli (pengunjung) terhadap barang kerajinan. Bentuk promosinya adalah dengan cara memperagakan teknik (cara) pembuatan sebuah produk barang kerajinan. Tujuannya untuk memberikan alternatif kegiatan kepada pengunjung selain kegiatan berbelanja. Sehingga hubungannya dalam hal ini sangat erat dengan unit pemasaran.

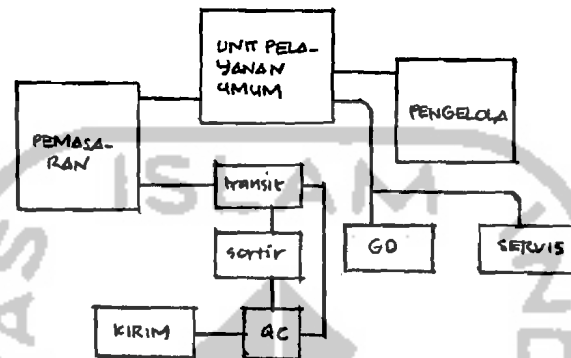
d). Unit Pengadaan barang dengan unit pemasaran

Memiliki hubungan yang sangat erat, yaitu berkaitan dengan aktifitas penyuplaian barang dari tempat penyortiran di unit pengelolaan sampai ke ruang tempat penjualannya.

e). Unit pelayanan rumah tangga (servis)

Pelayanannya diarahkan untuk memenuhi kebutuhan logistik keorganisasian (pengelola). Sehingga unit servis ini memiliki keterkaitan yang cukup erat

dengan unit pengelolaan. Sementara hubungannya dengan unit-unit kegiatan yang lainnya, tidak bersifat langsung.



Gambar 3.2.2. : Diagram pola hubungan antar unit kegiatan

3.2.3. Sirkulasi

3.2.3.1. Sirkulasi Pengunjung

Sirkulasi pengunjung mengarah pada ruang jual-beli barang. Pergerakannya mengalir dari satu tempat penjualan ketempat penjualan yang lain, melewati jalur pergerakan secara bertahap.

Berkenaan dengan hal, bahwa tidak semua pengunjung yang datang ingin berbelanja, maka dari jalur utama tersebut pengunjung juga bisa melakukan pencapaian ke unit pelayanan umum (dekat unit pengelolaan). Pada unit ini pengunjung bisa melakukan kegiatan mencari informasi yang mereka butuhkan maupun mengadakan transaksi memesan barang kerajinan dalam jumlah tertentu.

Dari unit pelayanan umum, pengunjung diarahkan untuk

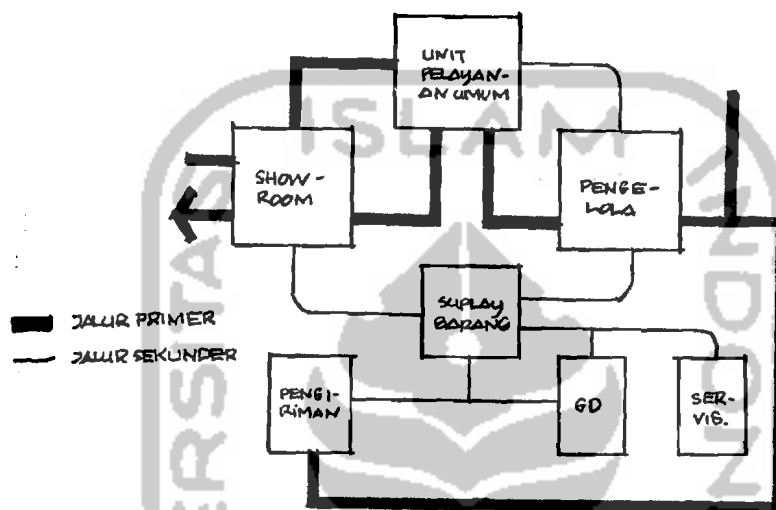
kembali menuju jalur utama yang menghubungkan unit-unit ruang pemasaran. Pencapaian ke ruang peragaan dapat ditempuh secara langsung oleh pengunjung disetiap unit pemasaran yang ada. Lalu kemudian ke ruang transaksi untuk mengambil barang yang mereka beli. Seluruh rangkaian kegiatan pengunjung ini akan diakhiri pada suatu titik sirkulasi, ditandai dengan adanya sebuah bangunan (unit pengelolaan) yang terletak diujung jalur sirkulasi yang berbentuk lingkaran.

3.2.3.2. *Sirkulasi Pengelola*

Pencapaian ke unit pengelolaan dapat ditempuh melalui dua jalur. Jalur yang pertama, pengelola dapat mencapai unit kegiatannya melalui pintu masuk utama menjadi satu dengan jalur masuk pengunjung. Dan jalur yang ke dua, adalah jalur terpisah yang dibuatkan khusus untuk pengelola dan kegiatannya. Jalur ini akan menampung kegiatan sirkulasi pengelola dan sirkulasi barang kerajinan dari luar menuju ke unit-unit tempat pemasaran di dalam lokasi.

Dari unit pengelolaan ini, pergerakan sirkulasi pengelola kemudian akan mengarah pada unit pelayanan umum dan unit-unit pemasaran lainnya. Pencapaian ke unit pelayanan umum dapat ditempuh melalui jalur primer. Sedangkan ke unit-unit pemasaran lainnya dapat ditempuh melalui jalur sekunder yang dibuatkan khusus buat pengelola.





Gambar 3.2.3.2. : Sistem sirkulasi primer dan sekunder

3.3. PENDEKATAN RUANG

3.3.1. Pendekatan Terhadap Besaran Ruang

Besaran ruang dalam hal ini sangat dipengaruhi oleh faktor jenis kegiatan yang akan diwadahi beserta bentuk (jumlah) perabot ruang yang digunakan.

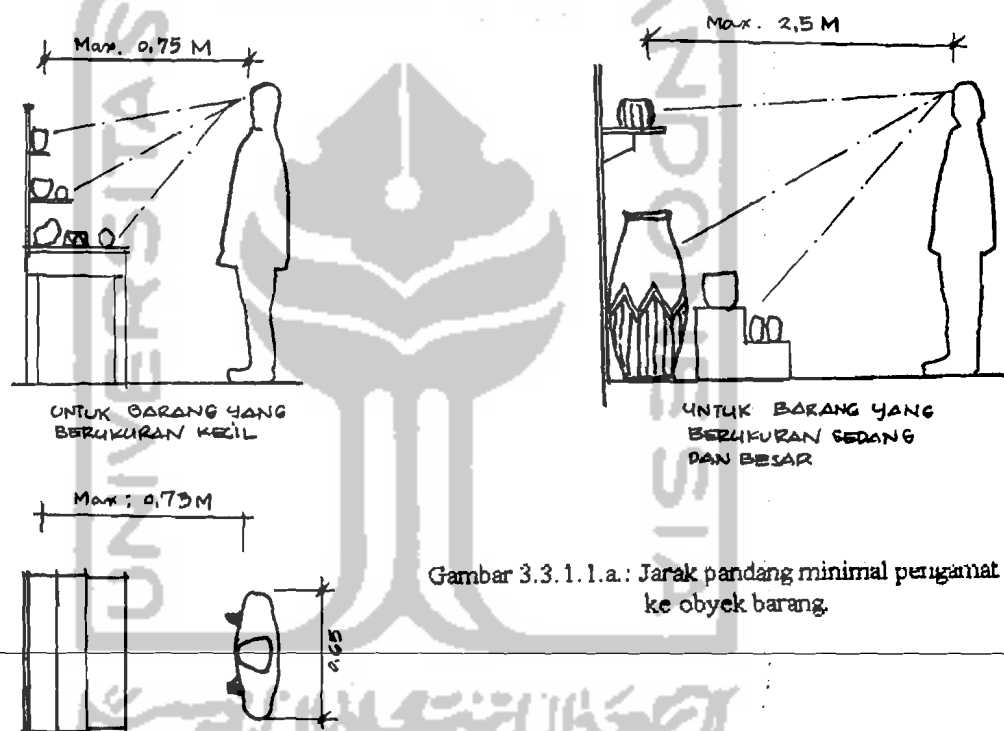
3.3.1.1. Ruang Jual-Beli.

Aktifitas di dalam ruang jual-beli antara lainnya adalah aktifitas pengamatan terhadap obyek barang yang dipajang, aktifitas transaksi dan sirkulasi (pergerakan) di dalam ruang.

a). **Kebutuhan ruang untuk aktifitas pengamatan:**

Jarak pandang pengunjung ke obyek barang yang diamati harus memenuhi standart jarak sebagai berikut:

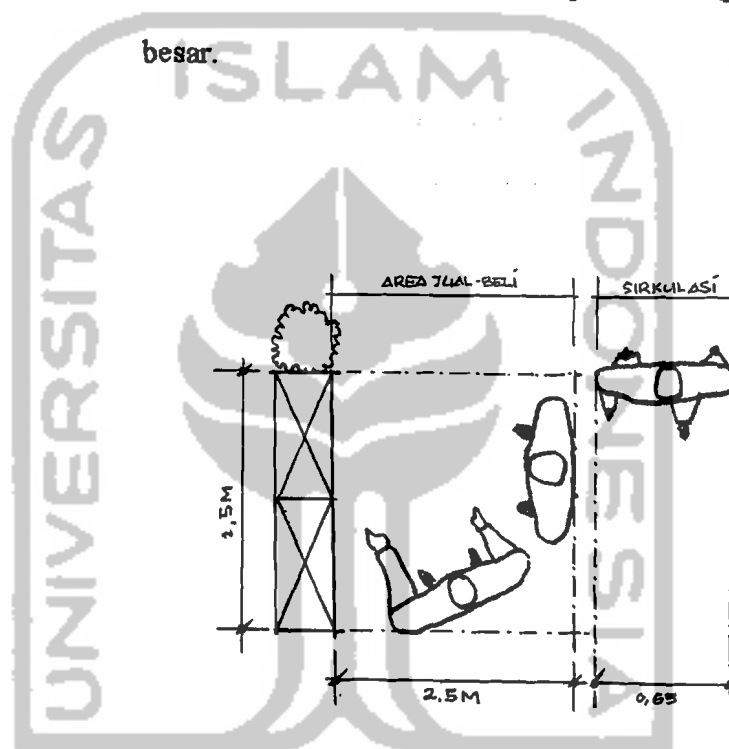
- 0,75 meter: untuk jenis barang yang berukuran kecil.
- 2 - 2,5 meter: untuk jenis barang yang berukuran sedang dan besar.



b). **Kebutuhan ruang untuk kegiatan pelayanan (transaksi)**

Untuk memberikan kenyamanan dalam melakukan aktifitas pelayanan (transaksi), maka standart minimal ruang yang diperlukan adalah:

- $(1,4 \times 0,9) M=1,26 M$: untuk jenis barang yang berukuran kecil.
- $(1,8 \times 1,2) M=2,16 M$: untuk jenis barang yang berukuran sedang.
- $(2,5 \times 1,5) M=3,75 M$: untuk jenis barang yang berukuran besar.



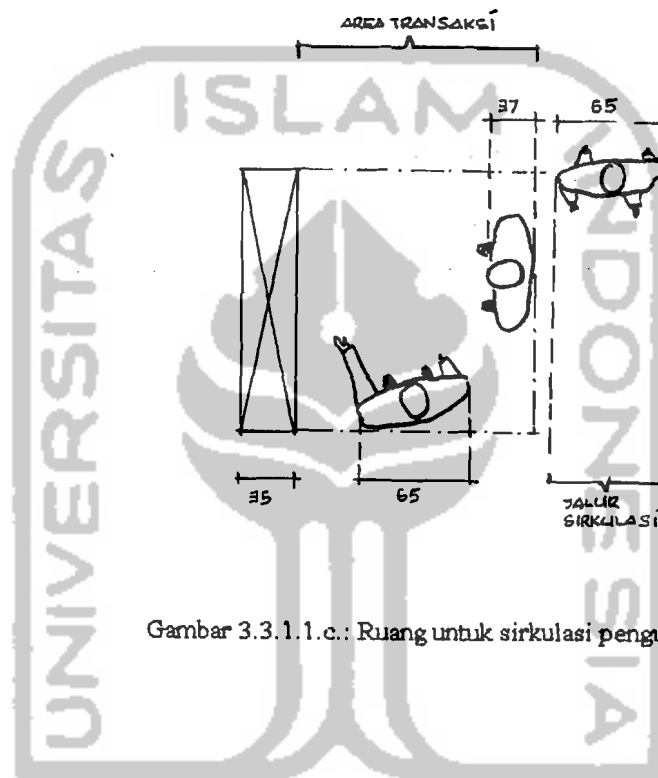
Gambar 3.3.1.1.b.: Kebutuhan luas ruangan untuk pelayanan.

c). Kebutuhan ruang sirkulasi:

Kebutuhan ruang untuk sirkulasi sangat berkaitan dengan posisi manusia yang melakukan pergerakan di dalam ruang. Daerah ruang

sirkulasi yang cukup penting untuk diperhatikan adalah: a).

Sirkulasi di tempat perhentian dan b). Ruang di sepanjang jalur pergerakan sirkulasi pengunjung.



Gambar 3.3.1.1.c.: Ruang untuk sirkulasi pengunjung

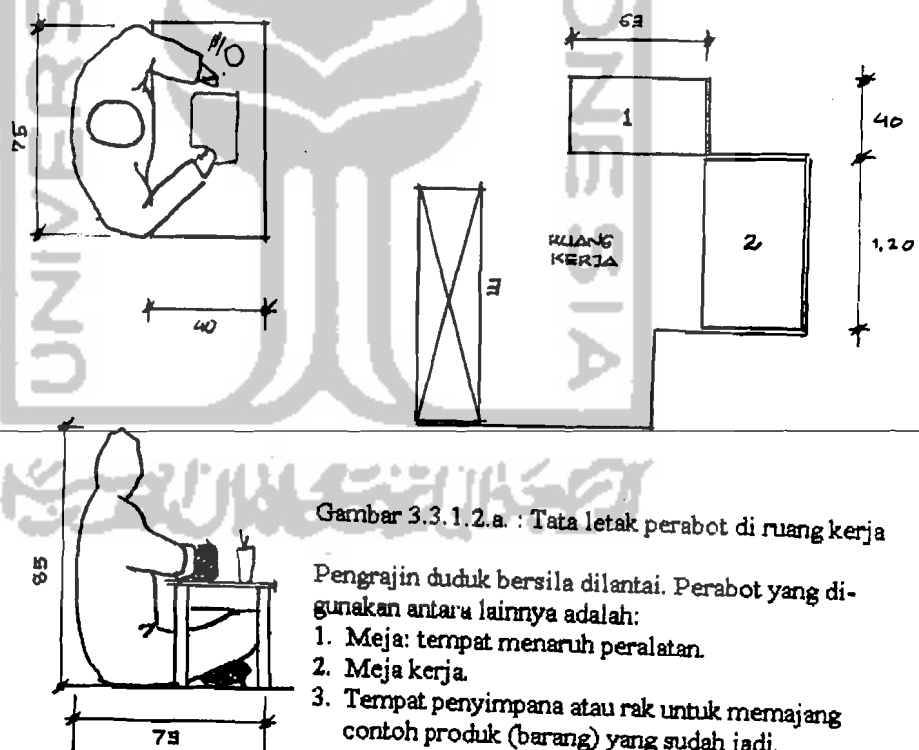
3.3.1.2. Ruang Peragaan

Kegiatan di ruang peragaan ini meliputi: kegiatan persiapan, proses pembuatan dan penyimpanan barang serta peralatan. Dalam praktek pembuatan atau peragaan ini biasanya dilakukan oleh minimal tiga orang pengrajin.

Pekerjaan persiapan langsung dilakukan dalam ruang praktek.

Kegiatannya berupa meletakkan peralatan dan bahan baku yang akan digunakan didekat lokasi duduk dimana proses pembuatan akan dilaksanakan. Dibutuhkan perabotan berupa meja dan rak penyimpanan untuk menaruh peralatan, bahan baku dan contoh produk barang yang sudah jadi.

a). Proses pembuatan dengan cara duduk di lantai

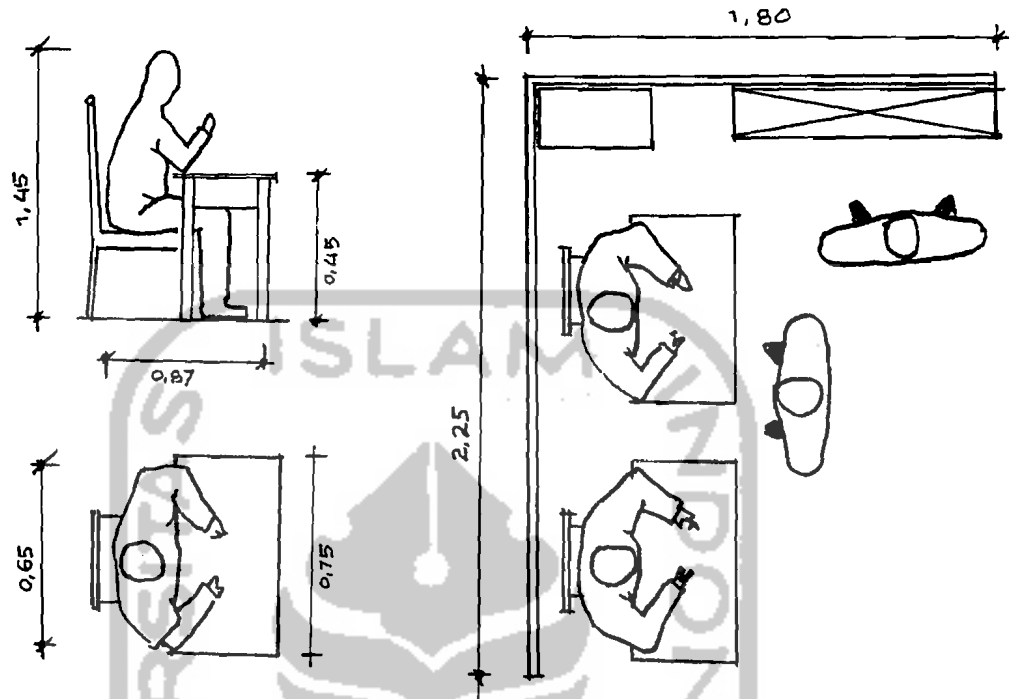


Gambar 3.3.1.2.a : Tata letak perabot di ruang kerja

Pengrajin duduk bersila dilantai. Perabot yang digunakan antara lainnya adalah:

1. Meja: tempat menaruh peralatan.
2. Meja kerja.
3. Tempat penyimpana atau rak untuk memajang contoh produk (barang) yang sudah jadi.

b). Cara pembuatan dengan menggunakan kursi dan meja kerja



Gambar 3.3.1.2.b. : Cara kerja dengan menggunakan meja dan krsi kerja.

Aktivitas peragaan pada suatu ruang yang dapat menampung dua orang pengrajin.
Luasan masing-masing area kerja minimal adalah: 0,75 M x 0,875 M.

3.3.2. Daya Tarik Visual

3.3.2.1. Skala Makro

Dalam skala makro, daya tarik visual ditekankan pada penampilan fisik ruang secara keseluruhan. Perolehan daya tarik visual di dalam ruang dalam hal ini diarahkan pada upaya pengungkapan citra ruang yang dapat mencerminkan nilai-nilai tradisional yang dikandung berbagai produk barang kerajinan yang diperjual-belikan di dalamnya. Yaitu dengan cara menampilkan penggunaan beberapa contoh produk barang kerajinan pada fungsi-fungsi elemen pembentuk ruang.

Penerapan tersebut bisa bersifat fungsional atau hanya

sekedar ornamental. Bersifat fungsional maksudnya adalah penerapan barang kerajinan yang disesuaikan dengan fungsi dan kegunaannya. Misalnya, penggunaan pada elemen pembatas ruang (dinding), atap (plafon) dan lantai. Beberapa contoh produk barang kerajinan yang dapat digunakan untuk fungsi pembentuk ruang antara lainnya adalah:

- Jenis-jenis produk kerajinan yang terbuat dari anyaman bambu atau rotan. Penerapannya bisa beraneka ragam. Ada yang dapat digunakan untuk pembatas ruang yang tidak permanen. Ada juga yang dapat digunakan secara permanen sebagai penutup dinding. Barang-barang anyaman dari bambu atau rotan juga bisa digunakan untuk penutup plafon atau tikar untuk penghias lantai.
- Jenis-jenis produk kerajinan yang terbuat dari ukiran kayu. Biasa digunakan sebagai bahan dekorasi ruangan seperti panel plafon, pembingkai pintu dan jendela atau penyekat dinding.

Sedangkan yang bersifat ornamental adalah, penerapan yang tidak dimaksudkan untuk mendukung fungsi atau kegunaan tertentu. Dalam pengertian, penerapannya hanya sebatas pada unsur dekoratif atau estetika saja. Tujuannya adalah untuk memunculkan keunikan pada penampilan ruang yang terpancar dari beberapa unsur dekoratif yang diterapkan. Jenis-jenis barang kerajinan yang dapat diterapkan sebagai ornamen tersebut biasanya adalah barang-barang yang bahan bakunya

terbuat dari gerabah (keramik), kulit atau produk-produk tekstil seperti kain.

3.3.2.2. Skala Mikro

Daya tarik visual secara mikro dalam hal ini difokuskan pada ruang peragaan. Ruang peragaan adalah tempat berlangsungnya kegiatan untuk memperagakan beberapa bagian dari proses pembuatan sebuah produk barang kerajinan. Tujuannya adalah untuk memberikan pengalaman yang menarik, pengetahuan dan informasi kepada pengunjung tentang cara pembuatan sebuah produk barang kerajinan.

Untuk memperoleh daya tarik visual sebagaimana yang diharapkan, maka perlu ditetapkan beberapa jenis produk kerajinan yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- Proses pengerjaannya tidak membutuhkan penggunaan peralatan mekanis yang berukuran besar atau berat. Penggunaan peralatan mekanis ini akan menimbulkan gangguan suara dan pemandangan di dalam ruang.
- Proses pengerjaannya lebih banyak mengandalkan keterampilan tangan pembuatnya, hingga dapat memberikan keunikan tersendiri bagi yang melihatnya.
- Proses pengerjaannya juga tidak terlalu banyak mengakibatkan polusi seperti sampah (kotoran) atau bau-bauan yang kurang sedap.

Yang memungkinkan untuk memenuhi kriteria tersebut antara

lainnya adalah jenis-jenis barang kerajinan yang teknik pembuatannya dilakukan dengan cara dilukis, seperti membatik---baik pada media kain ataupun kayu. Yang termasuk kerajinan membatik pada media kayu antara lainnya adalah melukis topeng atau barang-barang souvenir yang terbuat dari kayu.

Proses pembuatan batik lebih banyak menggunakan keahlian tangan. Tahap-tahapan pekerjaannya secara umum adalah sebagai berikut:

- Tahap persiapan: yaitu memasak obat untuk membatik (“malam”) pada kompor yang berukuran kecil. Dan mempersiapkan obat-obat untuk membuat campuran warna yang dibutuhkan.
- Membuat pola pada media lukisnya.
- Tahap membatik: yaitu proses memoleskan “malam” pada media yang sudah dipola---lalu dikeringkan.
- Proses mewarna dan finishing
- Pengeringan; dengan cara dijemur atau dianginkan.

Sedangkan untuk jenis kerajinan lain yang mungkin dapat ditampilkan adalah jenis kerajinan yang proses pengerjaan finishing atau pendekorasiannya dapat memenuhi kriteria tersebut di atas. Antara lainnya adalah proses pendekorasi kerajinan keramik yang



pelapisan kaca agar mengkilat).

pendekorasiannya adalah dengan cara dilukis atau diglasir (proses