

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

a. Sejarah Berdirinya Galeri kembang Ilung

Penelitian ini berfokus pada strategi pengembangan usaha Galeri Kembang Ilung, yang merupakan sebuah rumah produksi kerajinan tangan khas dari Kabupaten Hulu Sungai Utara, tepatnya di Amuntai Selatan, Desa Banyu Hirang. Galeri Kembang Ilung didirikan pada tahun 2005, awalnya beroperasi di sebuah rumah berukuran 3x15 meter. Seiring dengan perkembangan usaha, pada tahun 2017, dibangunlah fasilitas baru yang dinamakan Galeri Kembang Ilung, yang didanai melalui sumber pribadi serta dukungan dari Bank Indonesia. Galeri ini berfungsi sebagai pusat perbelanjaan kerajinan tangan yang tidak hanya menarik minat masyarakat lokal, tetapi juga mendapatkan perhatian dari konsumen internasional. Produk kerajinan yang dihasilkan memiliki keunikan tersendiri, sehingga banyak diminati oleh pembeli dari luar negeri, termasuk negara-negara seperti Korea, China, Belanda, dan lainnya (Usman, 2020).

Gambar 2.

Galeri Kembang Ilung



b. Lokasi Usaha Galeri kembang Ilung

Galeri Kembang Ilung berlokasi di Desa Banyu Hirang tepatnya di Jl. Gaya Baru RT. 03 Kecamatan Amuntai Selatan, Kabupaten Hulu Sungai Utara. Amuntai Selatan terletak di 2^o 24' 52,3" Lintang Selatan dan 115^o 12' 49" Bujur Timur. Wilayah Kecamatan Amuntai Selatan berupa daratan seluas 156,97 km².

Gambar 3.

Desa Banyu Hirang



c. Data Informan/ Pemilik Galeri Kembang Ilung

Pada wawancara ini, diketahui bahwa pemilik/pengelola Galeri Kembang Ilung yaitu:

Nama : Sopiannor
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Jabatan : Pemilik /Owner
 Alamat : Desa Banyu Hirang RT.03 No.25B Kec.
 Amuntai Selatan

B. Analisis Data

Data yang dipaparkan pada bab ini dijelaskan secara deskriptif, yang diperoleh dari hasil wawancara dengan informan. Adapun informan tersebut adalah pemilik sekaligus pengelola Galeri Kembang Ilung. Agar penyajian data ini lebih terarah, maka penulis mengemukakan data berdasarkan pokok-pokok bahasan untuk menjawab rumusan masalah pada bab I mengenai Strategi Pengembangan Usaha dan Kendala

Pengembangan Pada Galeri Kembang Ilung di Banyu Hirang Amuntai Selatan, yaitu;

1. Strategi Pengembangan Usaha pada Galeri Kembang Ilung

a. Inovasi Produk

Menurut informan “*Galeri kembang ilung melakukan inovasi produk untuk meningkatkan daya saing dengan cara mengikuti trend zaman sesuai tahun-tahun yang dijalani. Contohnya kemarin galeri mengikuti trend batu akik. Kita mengkombinasikan bahan eceng gondok dengan sulaman batu akik dan alhamdulillah hasil kerajinan tersebut lakunya sangat pesat. Dan mungkin karena kita menerima pesanan, pesanan itu mungkin desainnya dari pemesan. Nah itu mungkin bisa kita kerjakan dengan memperhatikan motif, ukuran dan corak anyamannya*” (wawancara dengan Bapak Sopiannor, 2025).

Galeri Kembang Ilung telah mengambil langkah inovatif untuk meningkatkan daya saingnya di pasar kerajinan tangan. Dalam upaya untuk tetap relevan dan menarik bagi konsumen, galeri ini secara aktif mengikuti tren yang berkembang seiring dengan perubahan zaman. Salah satu contoh nyata dari inovasi ini adalah dengan mengadopsi tren batu akik yang sedang populer. Dengan mengkombinasikan hasil kerajinan tangan mereka dengan batu akik, Galeri Kembang Ilung berhasil menciptakan produk yang tidak hanya unik, tetapi juga sangat diminati oleh

masyarakat. Hasil kerajinan yang dipadukan dengan keindahan batu akik ini ternyata laku sangat pesat, menunjukkan bahwa galeri ini mampu beradaptasi dengan selera pasar yang terus berubah.

Inovasi yang dilakukan oleh Galeri Kembang Ilung tidak hanya berhenti pada penggabungan bahan, tetapi juga mencakup fleksibilitas dalam memenuhi permintaan pelanggan. Galeri Kembang Ilung memberikan kesempatan kepada pelanggan untuk menyerahkan desain yang mereka inginkan. Dengan demikian, setiap produk yang dihasilkan tidak hanya menjadi karya seni, tetapi juga mencerminkan keinginan dan imajinasi dari pemesan itu sendiri. Hal ini tentu saja meningkatkan kepuasan pelanggan dan menciptakan hubungan yang lebih erat antara galeri dan konsumennya. Pelanggan dapat memilih motif, ukuran, dan corak anyaman yang sesuai dengan preferensi mereka, sehingga setiap produk yang dihasilkan menjadi lebih personal dan istimewa.

Dengan pendekatan yang inovatif dan responsif terhadap kebutuhan pelanggan, Galeri Kembang Ilung tidak hanya berhasil meningkatkan daya saingnya, tetapi juga membangun reputasi sebagai salah satu pelopor dalam industri kerajinan tangan. Keberhasilan ini menunjukkan bahwa dengan kreativitas dan

kemauan untuk beradaptasi, sebuah usaha kecil pun dapat bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

Kebanyakan desain yang dihasilkan oleh Galeri Kembang Ilung berasal dari pemesan, yang menunjukkan tingginya permintaan akan produk kerajinan tangan yang unik dan personal. Dalam beberapa tahun terakhir, galeri ini telah menerima banyak pesanan, tidak hanya dari dalam negeri, tetapi juga dari luar negeri, termasuk negara-negara seperti Taiwan, Cina, Jepang, dan lainnya. Fenomena ini mencerminkan daya tarik global dari kerajinan tangan yang dihasilkan oleh Galeri Kembang Ilung, serta kemampuan mereka untuk memenuhi selera dan kebutuhan pasar internasional. Banyak dari pemesan ini membawa desain mereka sendiri, yang mencerminkan budaya dan estetika masing-masing negara, sehingga menambah keragaman dan keunikan produk yang dihasilkan.

Dengan cara ini, Galeri Kembang Ilung tidak hanya berkomitmen untuk menghasilkan produk berkualitas tinggi, tetapi juga berusaha untuk menjaga kepuasan pelanggan. Proses komunikasi yang baik antara galeri dan pemesan menjadi kunci untuk memastikan bahwa setiap detail dari desain dapat diwujudkan dengan tepat.

“Inovasi produk berdampak sangat positif bagi masyarakat untuk menilai galeri kembang ilung. Karena sebelum galeri

kembang ilung berdiri pendapatan pengrajin contohnya penganyam tikar memiliki pendapatan yang tidak banyak. Mungkin kira-kira hanya Rp. 10.000 per hari. Tapi sekarang kan sudah meningkat bahkan mencapai harga yang lebih dari 100%” (wawancara dengan Bapak Sopiannor, 2025).

Inovasi produk yang dilakukan oleh Galeri Kembang Ilung telah memberikan dampak yang sangat positif bagi masyarakat, terutama dalam hal penilaian terhadap keberadaan galeri tersebut. Sebelum Galeri Kembang Ilung berdiri, banyak pengrajin, termasuk para penganyam tikar, mengalami kesulitan dalam hal pendapatan. Dalam kondisi yang sulit, pendapatan mereka diperkirakan hanya sekitar Rp10.000 per hari, yang jelas tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Hal ini mencerminkan tantangan yang dihadapi oleh para pengrajin kerajinan tangan di daerah tersebut, di mana pasar yang terbatas dan kurangnya akses terhadap inovasi produk membuat mereka terjebak dalam siklus kemiskinan. Namun, dengan hadirnya Galeri Kembang Ilung dan penerapan inovasi produk yang berkelanjutan, situasi ini mulai berubah. Galeri ini tidak hanya berfokus pada produksi kerajinan tangan yang berkualitas, tetapi juga berusaha untuk meningkatkan nilai jual produk-produk tersebut. Melalui pengembangan desain yang menarik dan relevan dengan tren pasar, Galeri Kembang Ilung berhasil

menarik perhatian konsumen, baik lokal maupun internasional. Hal ini berdampak langsung pada peningkatan pendapatan para pengrajin. Kini, mereka tidak hanya dapat menjual produk mereka dengan harga yang lebih tinggi, tetapi juga menikmati peningkatan pendapatan yang signifikan, bahkan mencapai lebih dari 100% dibandingkan dengan pendapatan sebelumnya.

Secara keseluruhan, inovasi produk yang diterapkan oleh Galeri Kembang Ilung telah membawa perubahan yang signifikan, tidak hanya dalam hal pendapatan pengrajin, tetapi juga dalam meningkatkan kualitas hidup masyarakat secara keseluruhan. Dengan terus berkomitmen pada inovasi dan pengembangan, Galeri Kembang Ilung berpotensi untuk menjadi model bagi usaha kerajinan tangan lainnya, serta memberikan inspirasi bagi komunitas lain untuk mengembangkan potensi yang ada di dalam diri mereka.

Dengan pengalaman yang telah diperoleh dari beberapa kali mengikuti pameran, galeri ini telah berhasil menjalin hubungan dengan konsumen dari berbagai negara, termasuk Amerika. Pertemuan dengan konsumen internasional ini tidak hanya membuka peluang pasar baru, tetapi juga menuntut Galeri Kembang Ilung untuk terus berinovasi dan meningkatkan kualitas produk yang ditawarkan. Dalam konteks ini, inovasi produk menjadi kunci untuk memenuhi ekspektasi pasar global yang

semakin kompetitif. Galeri Kembang Ilung memiliki potensi besar untuk mengembangkan berbagai jenis kerajinan, terutama yang berbahan dasar eceng gondok, purun, dan bamban. Ketiga bahan ini tidak hanya melimpah di lingkungan sekitar, tetapi juga memiliki daya tarik tersendiri di mata konsumen. Misalnya, kerajinan dari eceng gondok dikenal karena keunikan dan keberlanjutannya, sementara kerajinan purun dan bamban menawarkan estetika yang khas dan ramah lingkungan. Dengan memanfaatkan bahan-bahan ini, Galeri Kembang Ilung dapat menciptakan produk yang tidak hanya menarik, tetapi juga berkelanjutan, sejalan dengan tren global yang semakin mengedepankan keberlanjutan dan tanggung jawab lingkungan.

Hasil kerajinan yang dihasilkan oleh Galeri Kembang Ilung memerlukan perawatan yang baik agar dapat bertahan lama dan tetap dalam kondisi optimal. Perawatan yang tepat sangat penting untuk menjaga kualitas dan keindahan kerajinan tersebut. Salah satu cara perawatan yang dianjurkan adalah dengan rutin membersihkan kerajinan menggunakan kain kering atau kuas kering. Metode ini efektif untuk menghilangkan debu dan kotoran tanpa merusak permukaan kerajinan.

Penting untuk diingat bahwa penggunaan air dalam proses pembersihan harus dihindari, karena dapat menyebabkan kerusakan pada bahan dan mengurangi kualitas kerajinan.

Dengan melakukan perawatan yang tepat, diharapkan kerajinan dari Galeri Kembang Ilung dapat terus dinikmati oleh konsumen dalam jangka waktu yang lama, serta mempertahankan nilai estetika dan fungsionalitasnya.

Menurut informan, ketika konsumen dari Amerika mengunjungi Galeri Kembang Ilung, mereka memberikan pengakuan bahwa galeri ini sudah siap untuk melakukan ekspor dalam skala besar. Hal ini menjadi motivasi tambahan bagi galeri untuk mempersiapkan diri dengan lebih baik.

Inovasi tidak hanya akan meningkatkan daya saing produk, tetapi juga memberikan dampak positif bagi komunitas lokal dengan menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan para pengrajin. Dengan demikian, visi Galeri Kembang Ilung untuk masa depan tidak hanya berfokus pada pertumbuhan bisnis, tetapi juga pada pemberdayaan masyarakat dan pelestarian budaya kerajinan tangan yang kaya.

b. Pemasaran dan Promosi

“Strategi pemasaran dan promosi kita memang sebenarnya hanya beberapa persen dilakukan di online karena galeri kembang ilung hanya menggunakan Instagram dan WhatsApp untuk mempromosikan barang kerajinan. Sedangkan untuk marketplace seperti shopee Tokopedia dan lain-lainnya tidak kita gunakan. Karena pemesanan lokal yang sangat banyak

contohnya sandal hotel yang dipesan oleh orang Cina banyak sekali, 700 pasang dan belum lagi yang lainnya. Kita pernah membuka lapak di marketplace namun ternyata di sana pemesanannya kecil dibandingkan pemesanan langsung maupun melalui WhatsApp dan Instagram” (Wawancara dengan Bapak Sopiannor, 2025).

Strategi pemasaran dan promosi yang diterapkan oleh Galeri Kembang Ilung saat ini masih terbatas, dengan hanya beberapa persen dilakukan secara online. Galeri ini memanfaatkan platform media sosial seperti Instagram dan aplikasi pesan WhatsApp untuk mempromosikan barang-barang kerajinan mereka. Meskipun kedua platform ini cukup efektif dalam menjangkau konsumen, terutama dalam konteks pemasaran lokal, galeri ini belum memanfaatkan potensi *marketplace* seperti Shopee, Tokopedia, dan platform *e-commerce* lainnya. Keputusan ini diambil karena Galeri Kembang Ilung lebih fokus pada pemesanan langsung yang sangat banyak, yang terbukti dari tingginya permintaan, seperti pesanan sandal hotel sebanyak 700 pasang dari konsumen asal Bali dan Cina.

Selain itu, Galeri Kembang Ilung juga aktif dalam memasarkan barang-barang kerajinan melalui pasar, salah satunya adalah Pasar Kamis yang diadakan secara rutin setiap pagi hari Kamis. Dalam kegiatan ini, Galeri Kembang Ilung

berkesempatan untuk menjangkau konsumen secara langsung dan memperkenalkan produk kerajinan tangan yang mereka hasilkan.

Pasar Kamis menjadi platform yang strategis, di mana banyak peminat dan pengunjung yang tertarik untuk membeli kerajinan tangan dari Galeri Kembang Ilung. Melalui partisipasi dalam pasar ini, galeri tidak hanya dapat meningkatkan penjualan, tetapi juga membangun hubungan yang lebih dekat dengan pelanggan, serta mendapatkan umpan balik yang berharga mengenai produk yang ditawarkan. Dengan demikian, kehadiran Galeri Kembang Ilung di Pasar Kamis berkontribusi pada upaya pemasaran dan pengembangan usaha secara keseluruhan.

Salah satu alasan mengapa Galeri Kembang Ilung memilih untuk tidak berinvestasi lebih banyak dalam *marketplace* adalah menurut informan, pada pengalaman sebelumnya yang menunjukkan bahwa pemesanan melalui platform tersebut tidak sebanding dengan pemesanan langsung atau melalui WhatsApp dan Instagram. Meskipun *marketplace* menawarkan jangkauan yang lebih luas, kenyataannya adalah bahwa pemesanan yang diterima melalui lapak online mereka cenderung lebih kecil. Hal ini mungkin disebabkan oleh kurangnya interaksi langsung dengan pelanggan, yang sering kali menjadi faktor penting dalam

membangun kepercayaan dan hubungan jangka panjang. Dalam industri kerajinan tangan, di mana kualitas dan keunikan produk sangat dihargai, pendekatan personal dalam berkomunikasi dengan pelanggan dapat memberikan keuntungan yang signifikan. Dengan mempertimbangkan situasi ini, Galeri Kembang Ilung dapat mengembangkan strategi pemasaran yang lebih terintegrasi, yang menggabungkan kekuatan pemasaran online dan offline. Meskipun saat ini fokus utama adalah pada pemesanan lokal, galeri ini juga harus mempertimbangkan untuk memperluas jangkauan mereka ke pasar yang lebih luas dengan memanfaatkan platform online secara lebih efektif.

Selain itu, meskipun pengalaman sebelumnya di *marketplace* tidak memuaskan, galeri ini dapat melakukan analisis lebih mendalam untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya pemesanan di platform tersebut. Mungkin dengan strategi pemasaran yang lebih terarah dan penyesuaian dalam penawaran produk, mereka dapat menemukan cara untuk meningkatkan penjualan melalui *marketplace*. Secara keseluruhan, meskipun Galeri Kembang Ilung telah berhasil dalam memanfaatkan pemasaran lokal melalui saluran yang ada, ada peluang besar untuk memperluas jangkauan mereka dengan mengembangkan strategi pemasaran yang lebih komprehensif. Dengan memanfaatkan kekuatan pemasaran online dan offline

secara bersamaan, galeri dapat meningkatkan visibilitas produk mereka, menarik lebih banyak pelanggan, dan pada akhirnya meningkatkan pendapatan serta pertumbuhan bisnis di masa depan.

Salah satu pencapaian yang membanggakan adalah partisipasi galeri dalam pameran seni di Jepang, di mana mereka mengirimkan sampel produk kerajinan mereka. Keikutsertaan dalam pameran ini tidak hanya memberikan kesempatan bagi Galeri Kembang Ilung untuk memperkenalkan karya-karya mereka kepada konsumen yang lebih luas, tetapi juga membuka peluang untuk menjalin hubungan dengan kolektor seni dan penggemar seni di luar negeri. Dengan menampilkan produk-produk yang unik dan berkualitas, galeri ini berhasil menarik perhatian pengunjung dan meningkatkan kesadaran akan keberadaan kerajinan lokal Indonesia di pasar internasional.

Keikutsertaan dalam pameran nasional dan internasional telah memberikan dampak yang signifikan bagi Galeri Kembang Ilung. Produk-produk mereka kini semakin dikenal oleh masyarakat luas, bahkan hingga ke luar negeri. Hal ini tidak hanya meningkatkan reputasi galeri, tetapi juga memberikan peluang untuk memperluas jaringan bisnis dan meningkatkan penjualan. Dengan semakin banyaknya orang yang mengenal dan menghargai kerajinan dari Galeri Kembang Ilung, diharapkan

akan ada peningkatan permintaan yang dapat mendukung pertumbuhan usaha dan kesejahteraan para pengrajin yang terlibat.

Target pasar yang dituju oleh Galeri Kembang Ilung mencakup semua kalangan, baik dari dalam negeri maupun luar negeri. Dengan visi untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas, galeri ini berkomitmen untuk memperkenalkan produk kerajinan tangan mereka kepada berbagai lapisan masyarakat.

Dengan menjangkau konsumen dari berbagai latar belakang, Galeri Kembang Ilung dapat memperluas basis pelanggan mereka. Hal ini sangat penting, terutama dalam konteks persaingan yang semakin ketat di industri kerajinan tangan. Dengan menargetkan pasar yang lebih luas, galeri ini tidak hanya meningkatkan peluang penjualan, tetapi juga membangun merek yang kuat dan dikenal di kalangan konsumen. Keberadaan di pameran nasional juga dapat meningkatkan kredibilitas galeri, karena partisipasi dalam *event-event* tersebut sering kali diasosiasikan dengan kualitas dan profesionalisme. Selain itu, Galeri Kembang Ilung juga dapat memanfaatkan pameran untuk menjalin kemitraan strategis dengan pelaku industri lainnya, seperti distributor, pengecer, dan bahkan desainer. Dengan membangun hubungan yang baik dengan mitra bisnis, galeri dapat menciptakan saluran distribusi yang lebih efisien dan

efektif, yang pada gilirannya dapat meningkatkan penjualan dan pertumbuhan bisnis.

Secara keseluruhan, meskipun Galeri Kembang Ilung telah melakukan upaya promosi dan pemasaran melalui saluran yang ada, ada kebutuhan untuk memperluas dan mendiversifikasi strategi mereka. Dengan mengadopsi pendekatan yang lebih inovatif dan beragam, galeri dapat meningkatkan visibilitas merek, menarik lebih banyak konsumen, dan pada akhirnya meningkatkan penjualan serta pertumbuhan dan pengembangan bisnis di masa depan.

c. Kemitraan dan Jaringan

Kemitraan dan jaringan merupakan aspek penting dalam pengembangan usaha, terutama bagi Galeri Kembang Ilung. Galeri Kembang Ilung yang terletak di Banyu Hirang, aktif berperan dalam mendukung pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta meningkatkan potensi ekspor produk lokal. Dalam upaya ini, Galeri Kembang Ilung menjalin kemitraan strategis dengan berbagai pihak, termasuk Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI), Direktorat Jenderal Kekayaan Negara (DJKN) Kementerian Keuangan, Dinas Produksi dan Perdagangan serta Perwakilan Bank Indonesia (BI) di Kalimantan Selatan. Kolaborasi ini bertujuan untuk memberikan dukungan finansial dan teknis kepada pelaku

UMKM, sehingga mereka dapat meningkatkan daya saing produk mereka di pasar domestik maupun internasional (HSU, 2023).

Selain itu, Galeri Kembang Ilung juga menjalin kerja sama dengan Kementerian Luar Negeri untuk melakukan *business matching* dengan pembeli dari luar negeri. Hal ini bertujuan untuk membuka akses pasar yang lebih luas bagi produk-produk lokal, sehingga pelaku UMKM dapat memanfaatkan peluang ekspor yang ada. Dengan langkah-langkah strategis ini, Galeri Kembang Ilung bertekad untuk menjadi pusat pengembangan ekonomi yang berkelanjutan dan berkontribusi pada kesejahteraan masyarakat di sekitar Desa Banyu Hirang.

Namun, akan lebih optimal jika Galeri Kembang Ilung menjalin kerjasama dengan perusahaan swasta. Kerjasama dengan perusahaan swasta yang memiliki reputasi dan sumber daya yang besar dapat memberikan berbagai manfaat strategis bagi Galeri Kembang Ilung. Melalui kolaborasi ini, galeri tidak hanya dapat memperoleh dukungan dalam hal pemasaran dan distribusi produk, tetapi juga akses kepada teknologi dan inovasi yang dapat meningkatkan kualitas kerajinan yang dihasilkan. Selain itu, kerjasama dengan perusahaan swasta dapat membuka peluang untuk mendapatkan investasi yang diperlukan untuk pengembangan usaha, sehingga Galeri Kembang Ilung dapat

berkembang lebih pesat dan memperluas jangkauan pasarnya. Dengan demikian, sinergi antara Galeri Kembang Ilung dan perusahaan swasta dapat menciptakan dampak positif yang signifikan bagi pertumbuhan dan keberlanjutan usaha.

d. Pelatihan dan Pengembangan SDM

“Dinas produksi dan perdagangan sering mengadakan pelatihan setidaknya paling sedikit tiga kali dalam satu tahun Untuk pelatihan desain, pembukuan dan lainnya. Para pengrajin galeri kembang Ilung sering menjadi narasumber pada pelatihan di daerah lain. Contohnya di Sumatera galeri kembang ilung berkesempatan menjadi narasumber pada saat pelatihan di sana” (Wawancara dengan Bapak Sopiannor, 2025).

Dinas Produksi dan Perdagangan memiliki peran yang sangat penting dalam pengembangan industri kerajinan, salah satunya melalui penyelenggaraan pelatihan yang rutin. Setidaknya tiga kali dalam satu tahun, dinas ini mengadakan pelatihan yang berfokus pada berbagai aspek penting, termasuk desain, pembukuan, dan keterampilan teknis lainnya yang relevan bagi para pengrajin. Pelatihan ini tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan para pengrajin di Galeri Kembang Ilung, tetapi juga untuk memperkuat jaringan antar pelaku usaha di sektor kerajinan. Dengan adanya pelatihan

ini, para pengrajin dapat lebih siap menghadapi tantangan di pasar dan mampu menghasilkan produk yang berkualitas tinggi.

Untuk mengevaluasi efektivitas strategi pemasaran dan promosi, Galeri Kembang Ilung melakukan pelatihan dan pengarahan secara berkala kepada tim pemasaran dan pengrajin. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan mereka dalam menerapkan strategi yang telah ditetapkan, serta untuk memastikan bahwa semua anggota tim memiliki visi yang sama dalam mencapai tujuan pemasaran galeri. Dengan memberikan pengarahan yang jelas, galeri dapat memastikan bahwa setiap individu memahami peran mereka dalam proses pemasaran dan bagaimana kontribusi mereka dapat mempengaruhi hasil yang diinginkan.

Dengan memahami dinamika pasar dan preferensi konsumen, Galeri Kembang Ilung dapat menyesuaikan strategi pemasaran mereka agar lebih relevan dan efektif. Pelatihan ini memberikan wawasan tentang bagaimana cara beradaptasi dengan perubahan yang terjadi di pasar, serta bagaimana memanfaatkan peluang yang ada untuk meningkatkan daya tarik produk. Galeri Kembang Ilung juga mendorong partisipasi aktif dari semua anggota tim dalam proses evaluasi. Dengan melibatkan pengrajin dan staf pemasaran dalam diskusi mengenai strategi yang telah diterapkan, galeri dapat mendapatkan

perspektif yang beragam dan ide-ide baru yang mungkin belum terpikirkan sebelumnya. Diskusi ini tidak hanya meningkatkan rasa kepemilikan terhadap strategi yang dijalankan, tetapi juga menciptakan lingkungan kerja yang kolaboratif dan inovatif.

Salah satu keunggulan dari Galeri Kembang Ilung adalah keterlibatannya dalam pelatihan sebagai narasumber. Para pengrajin yang tergabung dalam galeri ini sering kali diundang untuk berbagi pengetahuan dan pengalaman mereka di berbagai daerah. Misalnya, baru-baru ini, Galeri Kembang Ilung mendapatkan kesempatan berharga untuk menjadi narasumber dalam pelatihan yang diadakan di Sumatera. Dalam acara tersebut, pengrajin dari Galeri Kembang Ilung tidak hanya menyampaikan teknik dan metode produksi yang mereka gunakan, tetapi juga berbagi cerita tentang perjalanan mereka dalam mengembangkan usaha kerajinan. Pengalaman ini tidak hanya memberikan wawasan baru bagi peserta pelatihan, tetapi juga memperkuat reputasi Galeri Kembang Ilung sebagai salah satu pelopor dalam industri kerajinan. Melalui kesempatan ini, mereka dapat memperluas jaringan dan menjalin hubungan dengan pengrajin lain dari berbagai daerah.

Informan berharap kerjasama antara Dinas Produksi dan Perdagangan dengan Galeri Kembang Ilung dapat terus berlanjut dan semakin diperkuat. Dengan adanya pelatihan yang terencana

dan terarah, serta partisipasi aktif dari para pengrajin, industri kerajinan di daerah akan semakin berkembang dan mampu bersaing di pasar yang lebih luas. Galeri Kembang Ilung, dengan pengalaman dan pengetahuan yang dimilikinya, akan terus berperan sebagai agen perubahan yang positif dalam meningkatkan kualitas dan daya saing produk kerajinan lokal.

Dampak pelatihan terhadap produktivitas dan kualitas produk di Galeri Kembang Ilung sangat signifikan dan dapat dilihat dari berbagai aspek. Sebelum adanya pelatihan yang diadakan oleh Dinas Produksi dan Perdagangan, produk kerajinan dari purun yang dihasilkan oleh galeri sering kali tidak memiliki variasi yang memadai. Misalnya, kerajinan tersebut tidak memilah warna dan corak dengan baik, serta ukuran purun yang digunakan cenderung tidak seragam dan tidak bervariasi. Akibatnya, produk-produk ini memiliki daya tarik yang rendah di pasar, sehingga harga jualnya menjadi murah dan tidak mencerminkan kualitas kerja keras para pengrajin.

Hal ini tentu saja menjadi tantangan tersendiri bagi Galeri Kembang Ilung dalam upaya meningkatkan pendapatan dan keberlanjutan usaha. Namun, berkat adanya pelatihan yang diselenggarakan oleh dinas terkait, Galeri Kembang Ilung kini telah mengalami transformasi yang positif. Para pengrajin di galeri mendapatkan pengetahuan dan keterampilan baru yang

sangat berharga, terutama dalam hal memilah warna, corak, dan ukuran purun yang digunakan dalam proses produksi. Pelatihan ini tidak hanya memberikan wawasan teknis, tetapi juga mengajarkan pentingnya estetika dan variasi dalam produk kerajinan. Dengan lebih telitnya para pengrajin dalam memilih bahan dan mendesain produk, kualitas kerajinan anyaman purun yang dihasilkan pun meningkat secara signifikan. Produk yang sebelumnya dianggap biasa kini memiliki daya tarik yang lebih tinggi, sehingga mampu menarik perhatian konsumen yang lebih luas.

Secara keseluruhan, dampak pelatihan ini sangat besar, baik bagi produktivitas maupun kualitas kerajinan yang ada di Galeri Kembang Ilung. Para pengrajin kini lebih percaya diri dalam menghasilkan produk yang berkualitas tinggi, dan galeri pun semakin dikenal sebagai salah satu pusat kerajinan yang inovatif dan berkualitas.

Galeri Kembang Ilung menyadari bahwa untuk terus berkembang dan bersaing di pasar, mereka memerlukan pelatihan yang lebih mendalam, terutama dalam hal pengiriman barang kerajinan yang berukuran besar. Produk-produk seperti meja dan kursi yang terbuat dari eceng gondok, dengan rangka yang berbahan rotan atau kayu, memiliki tantangan tersendiri dalam proses pengiriman. Salah satu kendala utama yang dihadapi

adalah beratnya barang-barang tersebut, yang berakibat pada tingginya ongkos kirim. Hal ini tentu menjadi perhatian serius bagi Galeri Kembang Ilung, karena biaya pengiriman yang tinggi dapat mempengaruhi harga jual dan daya saing produk di pasar. Untuk mengatasi masalah ini, Galeri Kembang Ilung telah mengambil langkah proaktif dengan menyusun proposal untuk mengadakan program pelatihan yang berfokus pada kombinasi penggunaan bahan. Pelatihan ini direncanakan untuk mengajarkan para pengrajin cara menggabungkan rotan luyu dengan bahan eceng gondok. Dengan memanfaatkan rotan luyu, yang lebih ringan dibandingkan dengan rotan biasa, diharapkan produk yang dihasilkan akan lebih ringan dan mudah untuk dikirim. Selain itu, kombinasi ini juga diharapkan dapat menciptakan desain yang lebih inovatif dan menarik, sehingga meningkatkan daya tarik produk di mata konsumen.

Program pelatihan ini tidak hanya akan memberikan pengetahuan teknis kepada para pengrajin, tetapi juga akan membuka peluang baru dalam hal desain dan produksi. Dengan mengurangi berat produk, Galeri Kembang Ilung dapat menekan biaya pengiriman, yang pada gilirannya akan membuat harga jual produk menjadi lebih kompetitif. Hal ini sangat penting, terutama dalam menghadapi persaingan di pasar yang semakin ketat. Selain itu, pelatihan ini juga akan meningkatkan keterampilan

dan kreativitas para pengrajin, sehingga mereka dapat menghasilkan produk yang tidak hanya fungsional, tetapi juga estetis.

Dengan adanya pelatihan yang mendalam ini, Galeri Kembang Ilung berharap dapat meningkatkan efisiensi dalam proses produksi dan pengiriman, serta memberikan nilai tambah bagi produk kerajinan yang dihasilkan. Ke depan, diharapkan galeri dapat memperluas jangkauan pasarnya, baik di tingkat lokal maupun nasional, dengan produk-produk yang lebih ringan dan lebih terjangkau. Dengan demikian, Galeri Kembang Ilung tidak hanya akan meningkatkan produktivitas dan kualitas produk, tetapi juga berkontribusi pada pengembangan industri kerajinan yang berkelanjutan dan inovatif.

Upaya untuk mempertahankan dan meningkatkan kualitas sumber daya manusia di Galeri Kembang Ilung memang merupakan tantangan yang cukup besar. Dalam industri kerajinan yang terus berkembang, penting bagi galeri untuk memiliki tim yang tidak hanya terampil, tetapi juga memiliki pengetahuan yang mendalam tentang produk dan proses produksi. Meskipun menghadapi berbagai kesulitan, Galeri Kembang Ilung tidak kehabisan akal untuk mengatasi masalah ini. Mereka menyadari bahwa investasi dalam pengembangan sumber daya manusia adalah kunci untuk mencapai keberhasilan jangka panjang. Salah

satu strategi yang diterapkan oleh Galeri Kembang Ilung adalah dengan rutin melakukan pengarahan, pelatihan, dan penyuluhan bagi para pengrajin dan staf yang terlibat. Kegiatan ini dirancang untuk meningkatkan keterampilan teknis serta pengetahuan tentang tren pasar dan inovasi dalam desain produk. Melalui pelatihan yang terstruktur, para pengrajin diberikan kesempatan untuk belajar dari para ahli di bidangnya, baik dari dalam maupun luar daerah. Hal ini tidak hanya meningkatkan kemampuan mereka dalam menghasilkan produk berkualitas tinggi, tetapi juga membangun rasa percaya diri dan motivasi untuk terus berinovasi.

Untuk ke depannya, Galeri Kembang Ilung berencana untuk terus mengembangkan program pelatihan dan penyuluhan yang ada, dengan menyesuaikan materi dan metode pengajaran sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan industri. Dengan demikian, mereka tidak hanya akan mampu mempertahankan kualitas sumber daya manusia yang ada, tetapi juga terus meningkatkan daya saing dan inovasi dalam produk kerajinan yang dihasilkan.

Rencana pengembangan sumber daya manusia untuk masa mendatang di Galeri Kembang Ilung menunjukkan komitmen yang kuat terhadap pemberdayaan masyarakat, terutama bagi mereka yang berasal dari desa-desa terpelosok. Galeri menyadari bahwa di daerah-daerah tersebut terdapat banyak individu yang

memiliki keinginan dan potensi untuk bekerja di industri kerajinan, meskipun mereka mungkin tidak memiliki keahlian yang memadai pada awalnya. Dengan membuka kesempatan bagi mereka untuk bergabung, Galeri Kembang Ilung berupaya untuk menciptakan lapangan kerja dan memberikan akses kepada masyarakat untuk belajar dan berkembang.

Salah satu langkah konkret yang diambil oleh Galeri Kembang Ilung adalah dengan siap merekrut individu-individu yang berminat, tanpa memandang latar belakang keahlian mereka. Hal ini mencerminkan visi galeri untuk tidak hanya fokus pada kualitas produk, tetapi juga pada pengembangan sumber daya manusia yang berkelanjutan.

Rencana pengembangan sumber daya manusia ini telah mulai dijalankan oleh Galeri Kembang Ilung dengan merekrut beberapa anak muda dari desa-desa sekitar. Proses ini tidak hanya memberikan manfaat bagi individu yang direkrut, tetapi juga berdampak positif bagi komunitas secara keseluruhan. Dengan meningkatkan keterampilan dan pengetahuan para pengrajin, Galeri Kembang Ilung berkontribusi pada pengembangan ekonomi lokal dan menciptakan peluang bagi generasi muda untuk berpartisipasi dalam industri kerajinan yang berkelanjutan.

Galeri Kembang Ilung berencana untuk terus memperluas program ini, dengan menjalin kerjasama dengan lebih banyak

desa dan komunitas. Dengan pendekatan yang inklusif dan berorientasi pada pengembangan, galeri berharap dapat menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan dan inovasi dalam industri kerajinan. Melalui upaya ini, Galeri Kembang Ilung tidak hanya akan meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan, tetapi juga berperan aktif dalam pemberdayaan masyarakat dan pengembangan sumber daya manusia yang berkualitas.

Di bawah kepemimpinan Sopianor, Galeri Kembang Ilung tidak hanya fokus pada aspek produksi kerajinan, tetapi juga memberikan perhatian pada aspek spiritual dan keagamaan. Dalam lingkungan kerja yang positif, Sopianor mendorong para pemuda untuk tidak hanya berkarya, tetapi juga beribadah dan meningkatkan kualitas spiritual mereka. Dengan mengintegrasikan nilai-nilai keagamaan dalam kegiatan sehari-hari, galeri menciptakan suasana yang harmonis dan saling mendukung di antara para pengrajin. Hal ini diharapkan dapat membentuk karakter yang lebih baik dan meningkatkan rasa tanggung jawab sosial di kalangan pemuda.

Melalui pendekatan ini, Galeri Kembang Ilung berupaya untuk menciptakan dampak yang lebih luas, tidak hanya dalam hal ekonomi tetapi juga dalam pembentukan karakter dan moral pemuda. Dengan memberikan pelatihan keterampilan, dukungan

spiritual, dan kesempatan untuk berkontribusi dalam masyarakat, galeri ini berperan sebagai agen perubahan yang positif. Dengan demikian, Galeri Kembang Ilung tidak hanya menjadi tempat untuk menghasilkan kerajinan yang berkualitas, tetapi juga menjadi wadah bagi pemuda untuk tumbuh dan berkembang menjadi individu yang lebih baik.

2. Kendala Pengembangan Usaha pada Galeri kembang Ilung

a. Inovasi Produk

“Kendala yang kami hadapi pada saat melakukan inovasi produk itu memang sangat banyak contohnya pada saat pemesanan oleh negara-negara luar dengan desain yang bisa dibilang sangat-sangat sulit ya. Maka kami membutuhkan tenaga ahli yang banyak sedangkan galeri kembang ilung sendiri saat ini kekurangan tenaga ahli. Untuk pengrajin memang banyak jumlahnya tetapi tenaga ahlinya ini yang masih kurang memadai” (wawancara dengan Bapak Sopiannor, 2025).

Menurut informan, Kendala yang dihadapi oleh Galeri Kembang Ilung dalam melakukan inovasi produk sangat beragam, terutama ketika berurusan dengan pemesanan dari negara-negara luar. Salah satu tantangan terbesar galeri adalah ketika desain yang diajukan oleh pemesan sangat kompleks dan sulit untuk direalisasikan. Desain yang rumit ini sering kali

memerlukan keterampilan dan teknik khusus yang tidak semua pengrajin miliki. Meskipun jumlah pengrajin di Galeri Kembang Ilung cukup banyak, namun kekurangan tenaga ahli yang memiliki keahlian mendalam dalam pembuatan kerajinan menjadi hambatan yang signifikan. Hal ini dapat mengakibatkan keterlambatan dalam proses produksi dan berpotensi merugikan reputasi galeri di mata pelanggan internasional.

Untuk mengatasi kendala ini, Galeri Kembang Ilung telah mengambil langkah proaktif dengan merekrut pengrajin yang berminat untuk mendalami keahlian mereka. Setelah direkrut, pengrajin tersebut akan menjalani pelatihan intensif yang dirancang untuk meningkatkan keterampilan mereka dalam membuat kerajinan. Pelatihan ini mencakup berbagai aspek, mulai dari teknik dasar hingga teknik lanjutan yang diperlukan untuk menghasilkan produk sesuai dengan desain yang diinginkan oleh pemesan. Melalui program pelatihan ini, Galeri Kembang Ilung berusaha untuk menciptakan tenaga ahli yang tidak hanya terampil, tetapi juga memiliki pemahaman yang mendalam tentang seni dan budaya kerajinan tangan. Dengan memberikan pendidikan dan pelatihan yang memadai, galeri berharap dapat meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan, sehingga mampu bersaing di pasar internasional. Selain itu, pelatihan ini juga memberikan kesempatan bagi pengrajin untuk

mengekspresikan kreativitas mereka dan berkontribusi dalam proses inovasi produk. Dengan demikian, Galeri Kembang Ilung tidak hanya berinvestasi dalam pengembangan produk, tetapi juga dalam pengembangan sumber daya manusia yang akan menjadi aset berharga bagi keberlangsungan usaha.

Dengan langkah-langkah yang diambil untuk mengatasi kendala dalam inovasi produk, Galeri Kembang Ilung menunjukkan komitmennya untuk terus berkembang dan beradaptasi dengan tuntutan pasar. Meskipun tantangan yang dihadapi cukup besar, upaya untuk merekrut dan melatih pengrajin baru diharapkan dapat menghasilkan tenaga ahli yang mampu memenuhi kebutuhan desain yang kompleks dan meningkatkan daya saing galeri di pasar global.

b. Regulasi Pemerintah

Dari hasil wawancara yang berkaitan dengan regulasi pemerintah, informan mengatakan *“Karena galeri kembang ilung mungkin sudah ada pengalaman dari tahun 2005 sampai sekarang sehingga regulasi pemerintah memang ada dampak positif maupun negatif. Akan tetapi, bagi galeri kembang Ilung dampak positif yang lebih kami direspon. Dari regulasi pemerintah memang pemerintah memperoleh keuntungan dari galeri sini tapi galeri juga bisa memutar otak untuk mendapat keuntungan yang lebih lagi. Memang ada tabrakan antara*

regulasi pemerintah dengan galeri. Akan tetapi jika tabrakan antara regulasi pemerintah dengan galeri terus-menerus kami anggap sebagai kendala kan artinya galeri kembang ilung ini tidak mengambil kesempatan untuk lebih maju lagi. Justru dengan adanya kendala inilah yang dijadikan galeri kembang ilung sebagai batu loncatan untuk lebih membenahi galeri agar lebih maju lagi” (Wawancara dengan Bapak Sopiannor, 2025).

Regulasi pemerintah memiliki peran yang signifikan dalam perkembangan usaha Galeri Kembang Ilung, yang telah beroperasi sejak tahun 2005. Selama bertahun-tahun, galeri ini telah mengalami berbagai perubahan dalam kebijakan dan regulasi yang diterapkan oleh pemerintah.

Regulasi pemerintah yang menjadi kendala dan tantangan bagi Galeri Kembang Ilung mencakup beberapa aspek yang signifikan. Pertama, regulasi yang rumit dan tidak konsisten menjadi salah satu hambatan utama. Peraturan yang kompleks dan sulit dipahami sering kali menciptakan kebingungan di kalangan pelaku usaha, sehingga mereka kesulitan dalam menjalankan bisnis mereka secara efisien. Prosedur yang berbelit-belit, ditambah dengan kurangnya transparansi dalam penerapan regulasi, dapat menyebabkan peningkatan biaya operasional dan waktu yang dibutuhkan untuk memenuhi persyaratan yang ditetapkan. Hal ini tidak hanya mengganggu

kelancaran operasional, tetapi juga dapat mengurangi motivasi Galeri Kembang Ilung untuk berinovasi dan berkembang.

Selanjutnya, regulasi yang terlalu ketat atau tidak jelas dapat menciptakan lingkungan bisnis yang tidak sehat, di mana hanya perusahaan-perusahaan besar yang mampu bertahan. Misalnya, jika regulasi memberikan keuntungan yang tidak adil kepada perusahaan besar atau membatasi akses bagi pemain baru, maka daya saing usaha kecil dan menengah akan semakin tergerus. Dalam jangka panjang, hal ini dapat mengakibatkan homogenisasi pasar, di mana variasi produk dan layanan berkurang, serta mengurangi pilihan bagi konsumen. Oleh karena itu, penting bagi pemerintah untuk mengevaluasi dan menyederhanakan regulasi yang ada, agar dapat menciptakan iklim usaha yang lebih kondusif dan berkeadilan bagi semua pelaku usaha, termasuk Galeri Kembang Ilung.

Meskipun ada beberapa regulasi yang dirasa menghambat, Galeri Kembang Ilung lebih cenderung merespons dampak positif dari regulasi tersebut. Hal ini menunjukkan bahwa galeri mampu beradaptasi dan memanfaatkan kebijakan yang ada untuk mendukung pertumbuhan usaha mereka. Salah satu regulasi yang mungkin dianggap menghambat adanya standar tertentu yang harus dipenuhi dalam produksi kerajinan juga dapat membatasi kreativitas dan inovasi para pengrajin. Namun, Galeri Kembang

Ilung tidak hanya melihat hal ini sebagai hambatan, tetapi juga sebagai kesempatan untuk meningkatkan kualitas produk dan profesionalisme dalam usaha mereka. Dengan mematuhi regulasi yang ada, galeri dapat membangun reputasi yang baik di mata konsumen dan mitra bisnis.

Di sisi lain, regulasi pemerintah juga memberikan dampak positif yang signifikan bagi Galeri Kembang Ilung. Misalnya, adanya dukungan dari pemerintah dalam bentuk program pelatihan, penyuluhan, dan promosi produk kerajinan lokal. Program-program ini membantu galeri untuk meningkatkan keterampilan para pengrajin dan memperluas jangkauan pasar. Dengan memanfaatkan dukungan tersebut, Galeri Kembang Ilung dapat meningkatkan kualitas produk dan daya saing di pasar yang semakin kompetitif. Selain itu, regulasi yang mengatur pajak dan insentif bagi usaha kecil dan menengah juga memberikan keuntungan bagi Galeri Kembang Ilung. Dengan adanya insentif pajak, galeri dapat mengalokasikan lebih banyak sumber daya untuk pengembangan produk dan pemasaran. Hal ini memungkinkan mereka untuk memutar otak dan mencari cara-cara inovatif untuk meningkatkan keuntungan. Misalnya, galeri dapat mengeksplorasi pasar baru, mengembangkan produk baru, atau meningkatkan efisiensi dalam proses produksi.

Secara keseluruhan, meskipun ada regulasi pemerintah yang dirasa menghambat, Galeri Kembang Ilung mampu melihat sisi positif dari kebijakan tersebut dan mengadaptasinya untuk kepentingan usaha. Dengan pengalaman yang telah dibangun selama bertahun-tahun, galeri ini terus berupaya untuk berinovasi dan mencari peluang baru, sehingga dapat terus berkembang dan memberikan kontribusi yang berarti bagi industri kerajinan lokal. Kedepannya, diharapkan pemerintah dapat terus mendengarkan masukan dari pelaku usaha seperti Galeri Kembang Ilung, sehingga regulasi yang diterapkan dapat lebih mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha di sektor kerajinan.

Dengan menjalin komunikasi yang baik, kedua belah pihak dapat saling mengimbangi dan berkolaborasi untuk mencapai tujuan bersama. Misalnya, jika galeri menghadapi kendala dalam proses pengajuan izin atau regulasi yang terlalu ketat, mereka dapat menyampaikan hal tersebut kepada pemerintah untuk mencari solusi yang lebih efektif. Dengan cara ini, regulasi yang diterapkan dapat lebih responsif terhadap kebutuhan pelaku usaha. Dengan terus menjaga komunikasi dan kolaborasi yang baik, diharapkan kedua pihak dapat bersama-sama menciptakan ekosistem yang kondusif bagi perkembangan usaha kerajinan di Galeri Kembang Ilung.

Upaya untuk mengatasi kendala yang muncul akibat tabrakan antara regulasi pemerintah dan operasional Galeri Kembang Ilung menunjukkan sikap proaktif dan inovatif dari pihak galeri. Meskipun adanya perbedaan atau konflik antara regulasi yang diterapkan oleh pemerintah dan kebutuhan operasional galeri, Galeri Kembang Ilung tidak melihat hal ini sebagai hambatan yang tidak dapat diatasi. Sebaliknya, mereka memanfaatkan kendala tersebut sebagai peluang untuk melakukan perbaikan dan pengembangan yang lebih baik.

Salah satu langkah yang diambil oleh Galeri Kembang Ilung adalah dengan melakukan evaluasi terhadap regulasi yang ada dan mencari cara untuk beradaptasi. Dengan memahami secara mendalam regulasi yang berlaku, galeri dapat mengidentifikasi area-area di mana mereka perlu melakukan penyesuaian dalam operasionalnya. Misalnya, jika ada ketentuan yang mengatur standar produksi yang ketat, galeri dapat meningkatkan proses produksi mereka untuk memenuhi standar tersebut, sekaligus menjaga kualitas produk. Dengan cara ini, galeri tidak hanya mematuhi regulasi, tetapi juga meningkatkan daya saing produk di pasar.

Galeri Kembang Ilung juga dapat memanfaatkan kendala yang ada untuk meningkatkan inovasi dalam produk dan proses. Misalnya, jika regulasi mengharuskan penggunaan bahan

tertentu, galeri dapat mencari cara untuk mengembangkan produk baru yang sesuai dengan regulasi tersebut, sambil tetap mempertahankan nilai estetika dan fungsionalitas. Dengan berinovasi, galeri tidak hanya dapat memenuhi regulasi, tetapi juga menciptakan produk yang lebih menarik bagi konsumen. Pemerintah dapat memberikan dukungan kepada Galeri Kembang Ilung dengan menyusun regulasi yang lebih fleksibel dan ramah terhadap pelaku usaha kecil.

c. Sumber Daya Manusia (SDM)

Tantangan utama dalam pengelolaan sumber daya manusia di Galeri Kembang Ilung adalah kurangnya keterampilan dan pengalaman di kalangan pengrajin muda. Mengingat bahwa semua produk kerajinan di galeri adalah *handmade* dan tidak menggunakan mesin, hal ini menuntut keterampilan yang tinggi dan ketekunan dalam proses produksi. Oleh karena itu, penting bagi galeri untuk mengembangkan strategi yang efektif untuk mengatasi tantangan ini dan memberdayakan pengrajin muda agar dapat berkontribusi secara maksimal.

“Tantangan utama dalam pengelolaan sumber daya manusia disini yaitu pengrajin mudanya yang kurang mahir dan tidak terbiasa dalam membuat kerajinan. Karena di galeri kembang ilung semua kerajinan adalah handmade tanpa mesin dan segala macamnya. Para pengrajin muda di Galeri kembang

ilung kurang mahir dan tidak terbiasa, ini yang lumayan sulit untuk dirubah” (wawancara dengan Bapak Sopiannor, 2025).

Strategi yang dilakukan oleh Galeri Kembang Ilung untuk mengatasi kendala sumber daya manusia, terutama terkait dengan pengrajin muda yang kurang terampil, sangat penting untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan usaha. Galeri Kembang Ilung dapat mengadakan program pelatihan keterampilan secara berkala, tidak hanya untuk pengrajin muda yang baru direkrut, tetapi juga untuk pengrajin yang sudah ada. Pelatihan ini dapat mencakup teknik pembuatan kerajinan, desain, dan penggunaan alat yang lebih efisien. Selain itu, galeri juga bisa mengundang ahli atau praktisi dari industri kerajinan yang memiliki pengalaman dalam pengendalian kualitas untuk memberikan pelatihan dan bimbingan. Mereka dapat berbagi pengetahuan dan praktik terbaik yang dapat diterapkan di Galeri Kembang Ilung. Kolaborasi ini juga dapat menciptakan peluang untuk pengrajin muda belajar langsung dari pengalaman nyata di lapangan.

Galeri juga perlu mengembangkan dan menerapkan Standar Operasional Prosedur (SOP) untuk setiap tahap produksi kerajinan. SOP ini harus mencakup panduan tentang pemilihan bahan baku, proses pembuatan, dan pengendalian kualitas. Dengan adanya SOP, pengrajin dapat lebih mudah mengikuti

standar yang ditetapkan dan memastikan bahwa setiap produk yang dihasilkan memenuhi kriteria kualitas yang diinginkan. Dengan menerapkan strategi-strategi ini, Galeri Kembang Ilung tidak hanya dapat mengatasi kendala sumber daya manusia, tetapi juga membangun tim pengrajin yang terampil, termotivasi, dan berkomitmen untuk mencapai tujuan bersama. Ini akan berkontribusi pada keberhasilan dan pertumbuhan galeri dalam jangka panjang.

d. Pemasaran

“Tantangan utama pada pemasaran yaitu untuk persaingan galeri kembang ilung memang tidak terlalu banyak karena sebagian dari mereka itu merupakan pengrajin rumahan dari kita sendiri. Mungkin tantangan yang lain adalah mengenai promosi yang masih kurang karena hanya mengandalkan lewat pameran-pameran serta promosi melalui WhatsApp dan Instagram. Mungkin hal ini yang masih harus kami kembangkan dan tingkatkan lagi, mengingat zaman sekarang kan zamannya semua serba digital dan kami masih kurang dalam hal pemasaran di digital ini” (Wawancara dengan Bapak Sopiannor, 2025).

Tantangan dalam pemasaran yang dihadapi oleh Galeri Kembang Ilung, terutama terkait dengan persaingan dan promosi, adalah hal yang umum dihadapi oleh banyak usaha kecil dan

menengah. Meskipun galeri memiliki keunggulan karena sebagian besar pengrajinnya adalah pengrajin rumahan, penting untuk mengatasi tantangan promosi agar produk kerajinan dapat dikenal lebih luas. Kendala yang dihadapi oleh Galeri Kembang Ilung dalam promosi dan pemasaran terletak pada keterbatasan saluran yang digunakan. Saat ini, galeri ini hanya memanfaatkan event pameran, WhatsApp, dan Instagram sebagai platform utama untuk mempromosikan produk kerajinan mereka. Meskipun ketiga saluran ini memiliki kelebihan masing-masing, pendekatan yang terbatas ini membuat strategi promosi dan pemasaran Galeri Kembang Ilung tidak terlalu mencolok jika dibandingkan dengan kelompok-kelompok kerajinan lainnya yang mungkin lebih agresif dalam memanfaatkan berbagai saluran pemasaran.

Menurut informan, Kendala yang dihadapi oleh Galeri Kembang Ilung dalam upaya menjangkau pasar yang lebih luas adalah kurangnya tenaga ahli yang dapat mendukung berbagai aspek operasional maupun pemasaran galeri. Tenaga ahli yang kompeten sangat penting dalam mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, mengelola pameran, serta membangun hubungan yang baik dengan pelanggan dan kolektor seni. Tanpa adanya tenaga ahli yang memadai, galeri ini mungkin akan kesulitan dalam merancang program-program yang menarik dan

inovatif, yang dapat menarik perhatian audiens yang lebih luas. Salah satu dampak dari kurangnya tenaga ahli adalah terbatasnya kreativitas dalam penyelenggaraan pameran. Pameran yang menarik dan berkualitas tinggi memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari pemilihan karya seni yang akan dipamerkan hingga penataan ruang yang dapat menciptakan pengalaman visual yang memukau bagi pengunjung. Tanpa adanya tenaga ahli yang memiliki pengetahuan dan pengalaman dalam bidang seni, galeri mungkin tidak dapat memaksimalkan potensi pameran yang diadakan. Hal ini dapat mengakibatkan kurangnya minat dari pengunjung, yang pada akhirnya berdampak negatif pada penjualan karya seni.

Selain itu, kurangnya tenaga ahli juga dapat mempengaruhi strategi pemasaran digital yang diterapkan oleh Galeri Kembang Ilung. Dalam dunia pemasaran digital, pemahaman tentang algoritma media sosial, analisis data, dan pembuatan konten yang menarik sangatlah penting. Tanpa adanya tenaga ahli yang memiliki keterampilan di bidang ini, galeri mungkin tidak dapat memanfaatkan platform-platform digital secara optimal. Akibatnya, jangkauan promosi di media sosial bisa menjadi terbatas, dan potensi untuk menarik audiens baru menjadi terhambat.

Untuk mengatasi kendala ini, Galeri Kembang Ilung perlu mempertimbangkan beberapa langkah strategis. Salah satunya adalah melakukan pelatihan dan pengembangan bagi pengrajin yang ada, agar mereka dapat meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka dalam bidang seni dan pemasaran. Selain itu, galeri juga dapat menjalin kemitraan dengan institusi seni atau universitas yang memiliki program studi terkait, untuk mendapatkan akses kepada tenaga ahli yang dapat membantu dalam berbagai proyek. Dengan langkah-langkah ini, diharapkan Galeri Kembang Ilung dapat mengatasi kendala yang ada dan memperluas jangkauan pasarnya secara efektif.

Untuk meningkatkan strategi pemasaran Galeri Kembang Ilung, dukungan yang dibutuhkan mencakup berbagai aspek, terutama dalam hal pelatihan pemasaran digital dan bantuan promosi. Dalam era digital saat ini, pemahaman yang mendalam tentang pemasaran digital menjadi sangat penting untuk menjangkau konsumen yang lebih luas dan meningkatkan visibilitas galeri. Pelatihan pemasaran digital dapat memberikan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk memanfaatkan berbagai platform online secara efektif, seperti media sosial, email marketing, dan iklan digital. Pelatihan ini dapat mencakup berbagai topik, mulai dari dasar-dasar pemasaran digital hingga teknik-teknik lanjutan seperti analisis

data dan pengoptimalan konten. Dengan memahami cara kerja algoritma media sosial dan strategi untuk menarik perhatian pengguna, staf Galeri Kembang Ilung dapat merancang kampanye pemasaran yang lebih efektif. Selain itu, pelatihan ini juga dapat membantu mereka dalam menciptakan konten yang menarik dan relevan, yang dapat meningkatkan interaksi dengan audiens dan mendorong lebih banyak pengunjung untuk datang ke pameran.

Selain pelatihan, dukungan dalam bentuk bantuan promosi juga sangat penting. Galeri Kembang Ilung dapat mencari kemitraan dengan influencer atau blogger seni yang memiliki audiens yang relevan. Dengan bekerja sama dengan mereka, galeri dapat memanfaatkan jaringan yang sudah ada untuk memperluas jangkauan promosi. Influencer dapat membantu mempromosikan pameran dan karya seni melalui platform mereka, sehingga menarik perhatian lebih banyak orang yang mungkin tertarik untuk mengunjungi galeri.

Dukungan lain yang juga diperlukan adalah akses kepada sumber daya dan alat pemasaran yang dapat membantu dalam pelaksanaan strategi pemasaran. Misalnya, perangkat lunak untuk analisis data dapat memberikan wawasan tentang perilaku audiens dan efektivitas kampanye pemasaran yang telah dilakukan. Dengan informasi ini, Galeri Kembang Ilung dapat

melakukan penyesuaian yang diperlukan untuk meningkatkan hasil pemasaran di masa depan. Selain itu, dukungan dari komunitas seni dan organisasi terkait juga dapat memberikan manfaat yang signifikan. Dengan bergabung dalam jaringan atau asosiasi seni, galeri dapat mendapatkan akses kepada berbagai sumber daya, pelatihan, dan peluang kolaborasi yang dapat memperkuat posisi mereka di pasar. Melalui dukungan yang komprehensif ini, Galeri Kembang Ilung dapat meningkatkan strategi pemasaran mereka secara signifikan, sehingga mampu menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan apresiasi terhadap seni di masyarakat.