

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Penelitian mengenai usaha industri kreatif ini mengambil lokasi di desa Panggung Kecamatan Haruyan, yang merupakan salah satu kecamatan dalam wilayah kabupaten Hulu Sungai Tengah Kalimantan Selatan. desa Panggung merupakan penggabungan dari dua desa yaitu desa Panggung dan desa Dangu, kondisi ini terjadi pada tahun 2000. Luas wilayah desa Panggung 5 km² dengan kepadatan 433.2/km². terdiri dari empat rukun tetangga. Untuk mengetahui kondisi di desa Panggung tersebut maka penulis akan menguraikan dalam uraian berikut ini :

1. Demografi

Desa Panggung merupakan daerah dataran tinggi tempat dari permukaan laut : sembilan meter dengan curah hujan rata-rata pertahun antara 2000 s/d 2500 mm. Dengan tingkat kesuburan tanah yakni subur 200 ha dan sedang sekitar 440 ha. Ketebalan kulit bumi / tanah yang mengandung Hara antara 25 – 150 cm.

Tabel 4.1

Demografi desa Panggung Kecamatan Haruyan

No	Uraian	Jumlah		Keterangan
		Laki - Laki	Perempuan	
1.	Jumlah Penduduk (Jiwa)	1.088	1.078	
	a. 0 – 15 tahun	308	300	
	b. 16 – 55 tahun	736	720	

c. Diatas 55 tahun	44	58	
--------------------	----	----	--

Sumber: sekretaris desa Panggung Kecamatan Haruyan

2. Pendidikan

Desa Panggung tingkat pendidikan masyarakat rata-rata berpendidikan tingkat SD dan sebagian kecil ada yang tamat SLTP dan SLTA. Di desa Panggung masih terdapat masyarakat yang buta huruf. Untuk jelasnya dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.2

Pendidikan desa Panggung Kecamatan Haruyan

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah
1.	Buta Huruf	16
2.	Tidak tamat SD	327
3.	SD	858
4.	SLTP	404
5.	SLTA	224
6.	Diploma/Sarjana	17

Sumber: sekretaris desa Panggung Kecamatan Haruyan

3. Keadaan Sosial

Kalau dilihat dari keadaan sosial, penduduk desa Panggung ini mempunyai tiga tingkatan yaitu kaya, sedang dan miskin dan semua penduduk desa beragama Islam. Di desa tersebut mempunyai lembaga sosial, mesjid, dan langgar.

Tabel 4.3

Keadaan Sosial desa Panggung Kecamatan Haruyan

No	Keadaan Sosial	Jumlah	Keterangan
1.	Kepala Keluarga Kaya	3	
2.	Kepala Keluarga Sedang	535	
3.	Kepala Keluarga Miskin	168	
4.	Lembaga Sosial	2	BPK Pandawa / BPK Zayendo
5.	Kelompok Tani	13	Tergabung dalam Gapoktan
6.	Mesjid	1	
7.	Mosholla / Langgar	7	

Sumber: sekretaris desa Panggung Kecamatan Haruyan

4. Keadaan Ekonomi

Pekerjaan/mata pencaharian utama masyarakat desa Panggung mayoritas adalah petani sawah, pengrajin ijuk, buruh tani, peternak Itik, dan sebagian ada yang berkebun, berdagang. Untuk jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.4

Keadaan Ekonomi desa Panggung Kecamatan Haruyan

No	Mata Pencaharian	Jumlah (orang)	Keterangan
1.	Buruh Tani	44	
2.	Petani	627	
3.	Peternak	7	
4.	Pedagang	21	
5.	Berkebun	18	

6.	Pencari Ikan	-	
7.	Tukang Kayu	16	
8.	Penjahit	3	
9.	PNS	31	
10.	Pensiunan	5	
11.	TNI/Polri	-	
12.	Pengrajin	63	Pengrajin ijuk, Pengrajin Kayu, pengrajin kopiah
13.	Lain-lain	351	Wiraswasta, pandai besi dll

Sumber: sekretaris desa Panggung Kecamatan Haruyan

B. Penyajian Data

1. Gambaran Usaha Industri Kreatif di Desa Panggung Kecamatan Haruyan dan Daya Saing Industri Kreatif ini Dapat Menunjang Kehidupan Ekonomi Masyarakat Desa Panggung.

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan terhadap 6 orang perajin sapu ijuk dan mainan dari kayu yang menjadi informan dalam penelitian ini maka peneliti akan mendeskripsikan hasil penelitian tentang usaha industri kreatif di desa Panggung Kecamatan Haruyan itu sebagaimana berikut ini:

a. Informan Pertama

1) Identitas Informan

Nama : Sari

Umur : 31 tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Pendidikan Terakhir : SLTP

Jenis Usaha : Sapu Ijuk

2) Uraian

Sari, berusia 31 tahun, berpendidikan terakhir SLTP, mempunyai pekerjaan sebagai pengrajin dan penjual sapu ijuk atau mainan dari kayu di desa Panggung. Usaha ibu Sari ini merupakan usaha yang bersifat mandiri, artinya mandiri dalam pengelolaan kelangsungan usaha yang mulai dari penerapan teknik pengolahan, permodalan, pemenuhan bahan baku, dan pemasaran. Ibu Sari sudah kurang lebih 20 tahun menekuni usahanya sebagai pengrajin dan pedagang sapu ijuk atau mainan dari kayu. Alasan utama ibu Sari ini menjalankan usaha ini adalah untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya, disamping itu usaha ibu Sari ini merupakan usaha turun temurun dari orang tua Beliau sehingga memantapkan Beliau untuk menjalankan usaha yang serupa.

Menurut penuturan ibu Sari perkembangan kerajinan sapu ijuk meningkat tidak seperti dulu, kalau dulu kata ibu Sari tidak banyak yang menjual kerajinan sapu ijuk maupun mainan dari kayu yang di jual di tepi jalan, tapi sekarang banyak yang menjual di tepi jalan strategis di desa Panggung. Dengan usaha yang dijalankannya kini ibu Sari dapat mencukupi kebutuhan hidup keluarganya yaitu dengan menjual sapu ijuk dan mainan dari kayu. Untuk bahan baku kata ibu Sari sekarang susah didapatkan.

Peneliti kemudian bertanya kepada ibu Sari bagaimana strategi atau cara Beliau agar pelanggan atau pembeli membeli dagangan atau hasil kerajinan Beliau, kata Beliau lebih memperhatikan kualitas hasil yang di olah, yaitu dalam membuat sapu ijuk yang perlu diperhatikan cara mengikat ijuk dengan tali nilon agar ijuk yang di ikat tidak mudah lepas dan juga Beliau bisa menerima pesanan sesuai warna yang di inginkan pelanggan atau pembeli.

Sekarang kata ibu Sari dalam hal modal ada pinjaman dari BKKBN sebesar Rp. 1.000.000 secara kelompok, sehingga memudahkan Beliau dalam hal permodalan untuk meningkatkan usaha yang di geluti Beliau.

b. Informan Kedua

1) Identitas Informan

Nama : Syafrudin
Umur : 36
Jenis Kelamin : Laki-laki
Pendidikan Terakhir : Tsanawiyah
Jenis Usaha : Mainan Kayu

2) Uraian

Responden kedua ini menekuni dan bergelut dalam bidang kerajinan mainan kayu ini dimulai pada tahun 2002. Mula-mula bapak Syafrudin berinisiatif sendiri untuk membuat usaha kerajinan rumahan berupa kerajinan mainan kayu yang berbentuk kuda-kudaan dan mobil-mobilan. Bapak Syafrudin belajar membuat kerajinan mainan kayu secara otodidak dari melihat dan bertanya pada teman

Beliaubagaimana cara membuat dan apa saja yang diperlukan untuk membuat mainan kuda-kudaan dari kayu. Alasan bapak Syafrudin mulai menekuni dan bergelut dibidang kerajinan mainan kayu, karena susahnya mendapatkan pekerjaan dan tuntutan hidup untuk menafkahi keluarga ditambah pada waktu itu bapak Syafrudin baru punya anak. Kata Beliau modal awal yang diperlukan pada waktu itu sekitar kurang-lebih Rp. 200.000 dengan modal sendiri dan juga pada waktu itu bahan baku pembuatan seperti kayu murah dan mudah didapatkan.

Dengan modal yang ada, bapak Syafrudin bisa menghasilkan kurang-lebih 10 buah mainan kuda-kudaan dari kayu bersama istri Beliau sebelum mempunyai seorang anak. Namun semenjak mempunyai anak bapak Syafrudin hanya mampu menghasilkan kurang dari sepuluh mainan kuda-kudaan dari kayu. Selain membuat kerajinan dari bahan kayu bapak Syafrudin juga melakukan pekerjaan sampingan bersama istrinya yaitu berjualan kebutuhan pokok sehari-hari, sehingga bisa mencukupi kebutuhan hidup untuk keluarganya.

Harga yang bapak Syafrudin tawarkan pun relatif sesuai dengan permintaan pembeli. Selain menjual mainan dari kayu secara eceran, bapak Syafrudin juga menerima pesanan orang di sekitar rumah Beliau untuk di jual kembali.

Dengan profesi yang dijalankan bapak Syafrudin yaitu usaha kerajinan mainan dari kayu, bapak Syafrudin bisa mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari untuk keluarganya dan juga bapak Syafrudin mengatakan dengan usaha yang di gelutinya bisa menyimpan uang berupa tabungan bahkan bapak Syafrudin bisa membeli kendaraan.

Untuk strategi atau carabapak Syafrudin agar pembeli membeli dagangan Beliau yaitu dengan memperhatikan kualitas hasil dari kerajinan Beliau, Beliau sangat memperhatikan keamanan penggunaan kerajinan yang Beliau olah.

c. Informan Ketiga

1) Identitas Informan

Nama : Taufik Ibrahim
Umur : 37
Jenis Kelamin : laki-laki
Pendidikan Terakhir : SLTA
Jenis Usaha : Kerajinan mainan dari kayu

2) Uraian

Responden ketiga ini adalah seorang laki-laki yang menekuni kerajinan mainan dari kayu sudah cukup lama sekitar 12 tahun. Bapak Taufik Ibrahim melihat pangsa pasar atau permintaan pasar terhadap kerajinan mainan dari kayu cukup tinggi, maka sekitar pada tahun 2002 bapak Taufik Ibrahim dengan modal dan peralatan yang cukup modern memberanikan ikut menjadi pengrajin mainan dari kayu. Bapak Taufik Ibrahim dapatkan kerajinan mainan dari kayu yaitu murni dari kreatif sendiri, menurut penuturan bapak Taufik Ibrahim dia tidak pernah mengikuti pelatihan atau keterampilan yang diadakan oleh pemerintah setempat.

Dalam usaha industri yang digeluti bapak Taufik sebagai mata pencaharian pokok sudah lama menekuni usaha ini sekitar 12 tahun, modal awal yang dikeluarkan bapak Taufik Ibrahim sekitar Rp. 1.000.000. Kata bapak Taufik Ibrahim penghasilan

yang didapatkan dalam menekuni usaha industri ini seperti berprofesi sebagai tukang bangunan. Jadi menurut bapak Taufik Ibrahim dengan berprofesi sebagai pengrajin mainan dari kayu, bapak Taufik Ibrahim bisa memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari keluarganya.

Dalam hal strategi bisnis yang dilakukan bapak Taufik, Beliau mengatakan yang perlu diperhatikan yaitu kualitas dan keamanan mainan yang dibuat, kebanyakan kata bapak Taufik Ibrahim pengrajin-pengrajin yang lain tidak memperhatikan tingkat keamanan penggunaan mainan dari kayu tersebut, selain itu strategi yang dilakukan bapak Taufik Ibrahim yaitu memajang hasil kreasinya di tepi-tepi jalan strategis di desa Panggung.

d. Informan Keempat

1) Identitas Informan

Nama	: Fitri
Umur	: 40 tahun
Jenis Kelamin	: Perempuan
Pendidikan Terakhir	: SMA
Jenis Usaha	: Kerajinan sapu ijuk

2) Uraian

Ibu Fitri bekerja sebagai seorang pengrajin sapu ijuk, ibu Fitri meneruskan usaha orang tua yang sudah puluhan tahun bekerja sebagai pengrajin sapu ijuk di desa

Panggung adalah faktor utama yang membuat dia bekerja sebagai pengrajin sapu ijuk di desa Panggung kurang lebih 25 tahun.

Kebanyakan sapu yang di buat ibu Fitri Adalah Pesanan dari Berbagai pihak terutama pesanan dari sekitar rumahnya, ibu Fitri tidak memajang jualannya di sekitar pinggir jalan karena kata ibu Fitri ini cuma pekerjaan sampingan, ibu Fitri Cuma menerima pesanan secara grosir tapi tidak menutup kemungkinan ibu Fitri juga menerima penjualan secara eceran. Dalam sehari ibu Fitri bisa membuat 10 buah sapu ijuk dalam sehari.

Untuk mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari selain sebagai seorang pengrajin sapu ijuk ibu Fitri juga seorang petani dan juga suaminya seorang pekerja bangunan. Karena kata ibu Fitri tidak bisa berharap lebih dari penjualan sapu ijuk.

Kemudian dalam hal penjualan kata ibu Fitri ada sedikit penurunan tidak seperti tahun-tahun dulu ditambah bahan baku pembuatan seperti ijuk susah didapatkan dan mahal tidak seperti dulu kata ibu Fitri harga ijuk lebih murah sehingga keuntungan yang didapatkan lebih banyak.

Dalam hal strategi penjualan ibu Fitri tidak menerapkan strategi dalam penjualan, ibu Fitri hanya menjual kerajinan yang dia bikin di sekitar rumahnya, paling kata ibu Fitri hanya menjaga kualitas dari sapu ijuk tersebut.

e. Informan kelima

1) Identitas Informan

Nama : Hana

Umur : 40 tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pendidikan Terakhir : SMA
Jenis Usaha : Kerajinan sapu ijuk

2) Uraian

Ibu Hana adalah seorang pengrajin sekaligus penjual sapu ijuk, ibu Hana tidak hanya menjual sapu ijuk secara eceran tapi juga secara grosir. Ibu Hana menjual sapu ijuknya dengan memajang sapu buatannya di depan rumah seperti kebanyakan orang-orang yang ada di desa Panggung. Dulu kata ibu Hana ijuk digunakan untuk membuat tali ijuk saja, tapi semenjak tahun 1982 ada orang Yogyakarta yang mengajari para masyarakat desa Panggung untuk mengolah ijuk menjadi sapu.

Ibu Hana dalam membuat sapu ijuk ada dua jenis kayu yang digunakan yaitu kayu lurus dan kayu sembarang, kalau kayu lurus asli dari desa tersebut tapi kalau kayu sembarang didatangkan langsung dari Banjarmasin. Kata ibu Hana kayu yang menggunakan kayu lurus lebih kuat dan mahal harganya dan juga haduk yang digunakan tidak sembarangan, haduk yang dipilih dengan kualitas yang baik. Untuk harga kalau menggunakan kayu lurus seharga Rp. 25.000 sedangkan kayu sembarang sekitar Rp. 10.000 sampai Rp. 15.000. Dalam sehari ibu Hana bisa membikin sampai sepuluh sapu ijuk dan paling sedikit lima sapi ijuk, untuk modal awal kata Beliau sekitar Rp. 1.000.000.

Sekarang kata ibu Hana dalam penjualan ada sedikit penurunan, dulu dalam sehari sapu ijuk laku sampai sepuluh buah tapi sekarang Cuma dua sampai tiga buah

sapu ijk saja yang laku. Selain menjual secara eceran ibu Hana juga menjual sapu ijuk secara grosiran, pelanggan ibu Hana yaitu dari sekitar rumahnya, ada juga dari Martapura membeli dagangan ibu Hana yaitu tiga sampai empat kodi perbulan, selain itu ibu Hana juga sering menerima pesanan dari sekolahsmpai satu kodi. Kata ibu Hana saya tidak bisa berharap dari penjualan sapu ijuk untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari ini Cuma usaha sampingan di rumah. Untuk menambah pendapatan, ibu Hana juga berprofesi sebagai petani.

Kendala yang ibu Hana dapati dalam membuat sapu ijuk yaitu masalah bahan baku utama ijuk yang susah didapatkan. Kemudian dalam hal strategi menjual sapu ijuk ibu Hana tidak sembarangan dalam membuat sapu ijuk, ibu Hana selalu memperhatikan kerapian dan kekuatan mengikat ijuk dengan tali nilon.

Kemudian peneliti bertanya kepada ibu Hana bagaiman peran pemerintah untuk memajukan usaha Beliau, kata ibu Hana ada modal atau pinjaman dari BKKBN sebesar Rp. 1.000.000 secara kelompok, sampai sekarang Beliau masih mendapatkan modal dari BKKBN.

f. Informan Keenam

1) Identitas Informan

Nama : Sumiati
 Umur : 43 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan Terakhir : SMP
 Jenis Usaha: Kerajinan sapu ijuk

2) Uraian

Ibu Sumiati bekerja sebagai seorang pengrajin sapu ijuk, ibu Sumiati meneruskan usaha orang tua yang sudah puluhan tahun bekerja sebagai pengrajin sapu ijuk di desa Panggung adalah faktor utama yang membuat dia bekerja sebagai pengrajin sapu ijuk di desa Panggung kurang lebih 25 tahun. Ibu Sumiati sejak Sekolah Dasar sudah diajari orang tuanya cara membuat tali dari ijuk.

Kata ibu Sumiati dulu tali yang digunakan untuk membuat sapu ijuk semuanya berasal dari ijuk, tapi sekarang menggunakan tali nilon untuk memudahkan pembuatan agar cepat selesai. Dalam kesehariannya biasanya ia membuat sampai sepuluh buah sapu ijuk, harga sapu yang ia jual Rp. 13.000 untuk satu sapu ijuk, Ibu Sumiati menjual sapu ijuk secara grosir, kebanyakan yang mengambil atau memesan sapu ibu Sumiati dari sekitar rumahnya yang menjual sapunya di pinggir jalan, ibu Sumiati hanya menerima pesanan dari tetangga, ibu Sumiati tidak menjual di depan rumah seperti kebanyakan orang yang ada di desa tersebut. Kebanyakan orang mengambil sapu olahan ibu Sumiati sebanyak satu sampai dua kodi, untuk satu kodi berjumlah 20 sapu ijuk.

Beliau mengatakan bahwa dalam hal penjualan untuk tahun ini ada sedikit penurunan dalam seminggu hanya laku satu sampai dua kodi, tidak seperti tahun-tahun dulu kalau tahun dulu bisa empat sampai lima kodi dalam seminggu. Kata ibu Sumiati penyebab penurunan penjualan karena harga getah murah, kalau harga getah mahal maka banyak orang yang memesan atau mengambil sapu ibu sumiati. Namun untuk hari-hari tertentu seperti hari lebaran permintaan meningkat ibu Sumiati harus

menyiapkan sampai 1000 buah sapu, soalnya seminggu sesudah hari raya banyak orang yang membeli dagangan yang ada di sekitar rumah ibu Sumiati, makanya sebelum lebaran orang yang ada di sekitar rumah ibu Sumiati memesan atau membeli sapu kepada Beliau untuk di jual kembali di pinggir jalan desa Panggung.

Peneliti kemudian bertanya kepada ibu Sumiati tentang bagaimana pengaruh usahanya terhadap usaha sapu yang lebih modern, kata ibu Sumiati tidak ada pengaruh sama sekali, malah orang lebih memilih sapu ijuk daripada sapu dari plastik, alasannya kata ibu Sumiati karena sapu ijuk lebih nyaman untuk digunakan untuk menyapu ketimbang sapu plastik. Agar pelanggan selalu membeli sapu kepada Beliau, ibu Sumiati dalam pembuatan sapu ijuk lebih rapi dan kuat. Dalam hal kendala kata ibu Sumiati yaitu dalam hal pemasaran, karena ibu Sumiati hanya menerima pesanan atau menjual dari pelangganya, ibu Sumiati hanya bisa berharap kepada orang yang mengambil dagangannya, bila dagangan orang yang mengambil dari ibu Sumiati cepat laku maka cepat juga sapu ijuk ibu Sumiati habis.

Untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari dari berjualan sapu ijuk saja tidak mencukupi karena kerajinan sapu ijuk ini hanya kerja sambilan sehari-hari dirumah, maka dari itu Beliau juga bertani untuk mencukupi kebutuhan keluarganya.

Beliau menyatakan dulu bahwasanya ada modal dari BKKBN sebesar Rp. 1.000.000 secara kelompok, tapi sekarang tidak ada lagi pinjaman dari pemerintah karena ada salah satu orang yang tidak bisa bayar atau tidak melunasi pinjaman, padahal waktu dulu kata Beliau dapat modal dari pemerintah tiga tahun berturut-turut sebesar Rp. 1.000.000.

C. Analisis Data

1. Gambaran Usaha Industri Kreatif di Desa Panggung Kecamatan Haruyan dan Daya Saing Industri Kreatif ini Dapat Menunjang Kehidupan Ekonomi Masyarakat Desa Panggung.

Sesuai dengan data di atas maka diketahui bahwa usaha industri kreatif di desa Panggung adalah salah satu cara sebagian masyarakat mencari rezeki untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka, hal ini sesuai dengan perintah Allah swt. agar berusaha dan bekerja, dalam ayat At-Taubah ayat 105:

وَقُلْ عَمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ

وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ١٠٥

Artinya: *Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.* (QS. At-Taubah ayat 105).

Pada ayat di atas mengisyaratkan bahwa kita harus berusaha sesuai dengan kemampuan maksimal kita dan hal itu akan diperhitungkan oleh Allah swt.

Dari keseluruhan informan dari penelitian ini dapat diketahui bahwa rata-rata pelaku dalam industri kreatif ini berusia 31 sampai 43 tahun. Usia tersebut tergolong kedalam usia tenaga kerja produktif karena komposisi penduduk menurut usia tenaga kerja ditetapkan bahwa penduduk yang berusia 15 tahun keatas adalah kelompok usia

tenaga kerja produktif. Kemudian mayoritas informan merupakan orang-orang yang berpengalaman dalam industri kreatif desa Panggung Kecamatan Haruyan. Usaha industri kreatif di desa Panggung Kecamatan Haruyan didominasi oleh ibu-ibu sebagai pengrajinan sapu ijuk sedangkan bapak-bapaknya sebagai pengrajin mainan kayu, usaha ini ternyata sudah dilakukan sejak dahulu.

Untuk proses pembuatan, proses kreatif produksi sapu ijuk maupun mainan dari kayu yang dilakukan oleh pengrajin merupakan proses kreasi dan seni dalam menciptakan produk bernilai estetis. Proses tersebut meliputi bagaimana konsep desain yang akan dipakai yaitu konsep yang harus dapat diwujudkan dan digunakan masyarakat. Artinya, pengrajin industri kreatif ini harus memperhatikan nilai-nilai yang berlaku dalam masyarakat dan agama saat menciptakan suatu konsep desain, baik dalam bentuk tulisannya, gambar, dan bahan yang dipakai. Bahan utama yang digunakan untuk membuat sapu ijuk yaitu ijuk yang dihasilkan dari pohon aren yang telah berumur lebih dari 5 tahun, kemudian ijuk yang sudah melalui proses penyisiran di ikat dengan tali nilon kurang-lebih sebesar jari telunjuk kemudian disatukan sebanyak 7 buah dengan berbentuk seperti kipas dan gagang kayu sapu ijuk yang digunakan yaitu kayu lurus dan kayu sembarang dengan diameter 1,9 cm.

Usaha tersebut dapat dijumpai di tepi jalan strategis di desa Panggung Kecamatan Haruyan dan tidak terlalu sulit untuk menemui para penjual kerajinan sapu ijuk dan mainan dari kayu di desa Panggung. Usaha industri kreatif yang dilakoni masyarakat desa Panggung Kecamatan Haruyan sudah dilakukan semenjak tahun 1982 yang dilatih oleh orang yang berasal dari Yogyakarta.

Sebagaimana telah penulis jelaskan pada pembahasan sebelumnya ditemukan beberapa gambaran mengenai usaha industri kreatif di desa Panggung Kecamatan Haruyan. Usaha tersebut ternyata sebagian besar kasus merupakan usaha sampingan sebanyak 4 kasus yaitu pada kasus 2, 4, 5, 6. Sedangkan sebagian menjadikan usaha tersebut sebagai profesi sebanyak 2 kasus yaitu pada kasus 1 dan 3.

Usaha industri kreatif di desa Panggung ini berjalan sebagaimana kegiatan ekonomi yaitu produksi, konsumsi dan distribusi. Para pengrajin mengkonsumsi ijuk dan kayu dari para produsen ijuk dan kayu untuk diproduksi kembali menjadi inovasi-inovasi yang berbentuk sapu ijuk dan mainan dari kayu yang akan dijual.

Dalam hal pendistribusian para penjual sapu ijuk dan mainan dari kayu memasarkan secara langsung dagangannya kepada pembeli, disamping itu mereka juga menerima pesanan dari berbagai pihak.

Sejauh penelitian yang peneliti lakukan, tidak terdapat bentuk-bentuk penyimpangan produksi seperti tidak memproduksi secara berlebih, dalam artian para pengrajin memang membuat inovasi-inovasi sesuai kemampuan mereka dan memang hanya berjualan dalam upaya pemenuhan kebutuhan hidup.

Menurut Umar Chapra tujuan produksi adalah memenuhi kebutuhan pokok setiap individu dan menjamin setiap orang mempunyai standar hidup manusiawi, terhormat dan sesuai dengan martabat manusia sebagai khalifah.⁴⁵ Setiap muslim harus bekerja secara maksimal dan optimal, sehingga tidak hanya mencukupi

⁴⁵M. Umar Chapra, *Islam dan Tantangan Ekonomi*, alih bahasa Ikhwan Abidin Basri, (Jakarta: Gema Insani Press, Tazkiah Institute, 2000), h.12.

kebutuhannya sendiri tetapi harus dapat mencukupi kebutuhan anak dan keluarganya. Hasil yang dimakan oleh dirinya sendiri dan oleh keluarganya oleh Allah dihitung sebagai sedekah, sekalipun itu sebagai kewajiban. Ini menunjukkan betapa mulyanya harga sebuah produksi apalagi jika sampai mempekerjakan karyawan yang banyak sehingga mereka dapat menghidupi keluarganya.⁴⁶ Dengan adanya usaha kerajinan sapu ijuk dan mainan dari kayu, para pengrajin dapat memenuhi kebutuhan hidupnya meskipun hanya sebagai usaha sampingan.

Untuk proses pemasaran, informan memasarkan produknya selain di desa panggung itu sendiri juga memasarkannya di daerah Amuntai, Banjarmasin, Samarinda, Pelaihari, dan Palangkaraya baik dalam bentuk eceran maupun grosir, adapun strategi pemasarannya masih secara tradisional yaitu pengrajin menjual dagangannya itu sendiri di tempat pengrajin melakukan produksinya dan pembeli membeli barang itu langsung datang ketempat barang itu di produksi tidak melalui atau memanfaatkan teknologi seperti iklan, jaringan internet, media elektronik dan lain-lain.

2. Strategi Pengembangan Usaha dan Penjualan Industri Kreatif Desa Panggung Kecamatan Haruyan

Menurut peneliti dilihat dari segi pengembangan usahanya mengalami peningkatan yaitu dengan bertambahnya jenis barang yang di jual seperti mainan truck dari kayu, celengan dari tanah liat, kipas, sapu lidi, sedangkan dalam hal strategi

⁴⁶Ilfi Nur Diana, *Op. Cit*, h. 38.

penjualan mengalami penurunan karena strategi yang dilakukan para pengrajin tidak ada yang spesial dalam berbisnis industri kerajinan, menurut pemaparan dari para informan tidak terdapat kemajuan dalam hal penjualan malah mengalami stagnasi bahkan penurunan penjualan. Hal ini disebabkan karena dalam penjualan pelaku industri kreatif tidak melakukan strategi berbisnis yang istimewa hanya sekedar menjual kerajinan mereka tanpa melakukan strategi bisnis yang baik dan benar.

Inti dari strategi pemasaran adalah bagaimana bertahan hidup dalam dunia kompetitif, bagaimana membuat persepsi yang baik di benak konsumen, menjadi berbeda, mengenali kekuatan dan kelemahan pesaing, menjadi spesialisasi, menguasai satu kata yang sederhana di kepala, kepemimpinan yang memberi arah dan memahami realitas pasar dengan menjadi yang pertama daripada menjadi yang lebih baik.

Definisi transaksi yang dikemukakan Sayid Sabiq berikut:

مبادلة مال بمال على سبيل التراضي أو نقل ملك بعوض على الوجه المأذون فيه⁴⁷

Artinya: *Pertukaran harta dengan harta lain atas dasar saling rela atau memindahkan milik dengan ada penggantinya dengan cara yang dibenarkan.*

Sehingga menurut peneliti sudah seharusnya pelaku industri kreatif di desa Panggung melakukan strategi bisnis yang baik dan benar.

⁴⁷Sayid Sabiq, *Fiqih Sunnah*, (Beirut: Darul Fikri, 1995), Jilid 2, hal. 57.

Dalam industri kreatif di desa Panggung, ada beberapa faktor utama yang menjadi ajang kompetisi yang perlu diperhatikan.

a. Harga

Harga adalah faktor yang selalu menjadi perhatian penting di seluruh industri apapun.

b. Batas waktu penyelesaian

Dalam hal ini batas waktu penyelesaian adalah ketepatan waktu pengerjaan proyek. Sebuah industri kreatif dalam mengerjakan sebuah kerajinan pastilah memiliki tenggat waktu yang merupakan kesepakatan antara pengrajin dan konsumen.

c. Kualitas hasil industri

Faktor ini menjadi sangat penting dalam persaingan industri kerajinan karena merupakan hasil dari pekerjaan pengrajin tersebut. Kualitas hasil proyek ini dapat dinilai dari kesesuaian desain yang telah diminta oleh konsumen, kesesuaian material yang diminta oleh konsumen dan ketepatan waktu dalam pengerjaan.

d. Kelengkapan peralatan

Pengrajin yang memiliki peralatan yang lebih lengkap biasanya akan dipilih oleh konsumen. Konsumen berasumsi dengan peralatan yang

lengkap, maka pengrajin dapat mengerjakan kerajinan mereka dengan efektif dan efisien, sehingga bisa mempercepat waktu pengerjaan.

e. Pelayanan kepada konsumen

Pengrajin tidak akan terlepas dari pelayanan pada konsumen. Konsumen akan sangat senang jika pelayanan kepada konsumen sangat sigap dan tanggap. Pengrajin juga harus selalu siap dalam menghadapi pelanggan yang sedang bekerja sama dengan perusahaan.

Dalam strategi samudra biru ada kerangka kerja empat langkah, empat langkah tersebut yaitu:

1. Hapuskan

Pengrajin berusaha menghilangkan faktor-faktor yang dianggap umum dan diterima begitu saja oleh industri. Faktor dapat dihapuskan karena faktor tersebut tidak lagi memiliki nilai atau bahkan mengurangi nilai. Dalam industri kerajinan sapu ijuk dan mainan dari kayu, tidak ada faktor yang perlu untuk dihapuskan.

2. Kurangi

Batas waktu penyelesaian

Batas waktu penyelesaian menjadi ajang kompetisi karena konsumen menginginkan pengerjaan yang selesai tepat pada waktu yang disepakati. Tetapi dalam industri ini, ternyata masih ada pengrajin yang tidak tepat waktu dalam pelaksanaan. Hal ini bisa dikatakan bahwa sudah wajar pengrajin memundurkan waktu penyelesaian karena berbagai faktor yang tidak

terduga. Oleh karena itu, faktor ini bisa dikurangi. Pengrajin bisa mengurangi batas waktu penyelesaian dengan memberikan perkiraan waktu saja, bukan tanggal yang tepat. Misalnya hanya dengan menyebutkan sekitar awal bulan Juni 2015 ini selesai.

3. Tingkatkan

Kualitas hasil kerajinan

Hal ini perlu ditingkatkan sebagai ganti dari faktor-faktor yang telah dihilangkan dan dikurangi. Kualitas hasil kerajinan berkaitan dengan bahan-bahan pembuatan yang digunakan dan tenaga kerja yang menjalankan pembuatan. Berarti bahan pembuatan yang akan digunakan menggunakan bahan-bahan yang berkualitas. Selain itu tenaga kerja yang digunakan juga memiliki keahlian dan kemampuan yang bagus serta berpengalaman sehingga tenaga kerja ini juga dapat menghasilkan hasil pembuatan yang baik. Hasil pembuatan yang baik adalah pembuatan yang dihasilkan bisa sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh konsumen dan waktu penyelesaian pembuatan tidak melewati batas waktu penyelesaian yang telah disepakati.

4. Ciptakan

Pengrajin usaha bisa menciptakan faktor yang sebelumnya belum pernah ditawarkan dalam promosi penjualan. Dengan menciptakan faktor yang baru, pengrajin bisa memberikan nilai manfaat baru bagi konsumen dan nonkonsumen, sehingga dapat menciptakan permintaan yang baru dan

menentukan harga strategis kerajinan. Faktor-faktor yang dapat diciptakan adalah :

a) Merek

Salah satu cara paling efektif untuk membedakan usaha para wirausahawan dari pesaing adalah dengan menciptakan identitas unik melalui merek. Perusahaan yang sukses membangun merek akan mendapat keuntungan berupa peningkatan loyalitas pelanggan, kemampuan untuk menaikkan harga, keterlibatan (*visibility*) yang lebih kuat, dan peningkatan kesadaran akan nama. Maka dari itu peneliti merasa perlu dengan adanya identitas pengrajin di desa Panggung melalui merek sehingga peningkatan loyalitas pelanggan, kemampuan untuk menaikkan harga, keterlibatan (*visibility*) yang lebih kuat akan diperoleh.

b) Memulai blog

Blog bisnis dapat menjadi bagian yang efektif sebuah strategi pemasaran gerilya, karena memungkinkan seorang wirausahawan berkomunikasi dengan sejumlah pelanggan secara sangat ekonomis. Blog dapat melayani banyak tujuan bisnis, termasuk membuat para pelanggan tetap mendapatkan berita terbaru mengenai berbagai produk baru, meningkatkan layanan pelanggan, dan mempromosikan perusahaan.

Menurut peneliti dalam industri kreatif di desa Panggung, perlu adanya pembuatan blog bisnis agar para pengrajin bisa mempromosikan atau menawarkan hasil kerajinan khas desa Panggung Kecamatan Haruyan

kepada khalayak ramai dan bisa berkomunikasi dengan sejumlah pelanggan.

Hasil dari pengamatan atau riset yang dilakukan peneliti ditemukan bahwa usaha industri kreatif di desa Panggung Kecamatan Haruyan mengalami penurunan dalam penjualan, karena mereka kalah bersaing dengan industri yang lebih modern walaupun mengalami penurunan dalam hal penjualan tapi mereka masih bisa mencukupi kebutuhan hidup untuk sehari-hari, mereka tidak bisa bergantung lagi dalam hal penjualan kerajinan sapu ijuk dan mainan kayu, untuk menambah penghasilan para pengrajin punya profesi yang lain mulai dari bertani, pekerja bangunan, ataupun menjual bahan sembako.

Kemudian peneliti menemukan dalam hal strategi atau cara yang dilakukan pengrajin untuk menarik pelanggan atau pembeli yaitu dengan menjaga kualitas dari kerajinan yang mereka buat, seperti dalam pembuatan sapu ijuk yang perlu diperhatikan dalam membuat sapu ijuk yaitu kekuatan dalam mengikat ijuk dengan tali nilon, selain itu warna nilon yang digunakan harus berwarna-warni dan untuk mainan kayu yang menjadi perhatian mereka yaitu dari segi keamanan dalam pemakaiannya juga kerapian dalam mencat kayu yang digunakan untuk kerajinan sapu maupun mainan dari kayu dan yang paling penting cara mereka untuk menarik pelanggan yaitu dengan memajang hasil karya mereka di tepi jalan strategis di desa Panggung.

