

Efisiensi Kerajinan Mebel di Pulau Giliraja Dalam Mengembangkan Kreativitas Bagi Masyarakat di Desa Banmaling Kecamatan Giligenting

Nurul Afifah

Institut Agama Islam Negeri Madura

Email: n.afifah@gmail.com

Abstract

The furniture industry in Indonesia is highly competitive, with many local and international companies operating within it. This intense competition is caused by several factors such as a large number of players in the market, similar products, and constantly changing consumer demand. To compete in this competitive market, furniture businesses must be able to develop effective marketing strategies. Overall, the furniture industry in Banmaling experienced a decline from 2019 to 2022. Therefore, a measurement of business efficiency was carried out to identify the factors causing the decline in business performance. This is aimed at determining policies and steps to improve business performance. The aim of this research is to explore the community development through furniture craft in Banmaling Village, Giligenting District. This research employs a qualitative research method with data collection techniques such as interviews, observations, and document analysis. This paper presents the results of an analysis of the technical efficiency level of furniture businesses in Banmaling in 2022. From the research and discussion, it can be concluded that 38.70% of furniture businesses in Banmaling have been efficient, while 61.3% have not been efficient with an average technical efficiency value of 68.69. Therefore, mentoring from the government, universities, and other relevant institutions is needed to improve furniture businesses in Serenan by providing additional capital and training in production management, human resources, finance, marketing, and other areas. This is expected to improve its technical efficiency level.

Keywords: Efficiency, Community Development, Creative Furniture Business.

Abstrak

Industri mebel di Indonesia memang tergolong industri yang sangat kompetitif, dengan banyak perusahaan lokal dan internasional yang beroperasi di dalamnya. Persaingan ketat ini disebabkan oleh beberapa faktor seperti adanya banyak pemain di pasar, produk yang serupa, dan permintaan konsumen yang terus berubah. Untuk bisa bersaing dalam pasar yang kompetitif ini, bisnis mebel harus mampu mengembangkan strategi pemasaran yang efektif. Secara keseluruhan, industri mebel di Banmaling mengalami penurunan dari tahun 2019 hingga 2022. Oleh karena itu, dilakukan pengukuran tingkat efisiensi usaha untuk menemukan faktor-faktor yang menyebabkan penurunan kinerja usaha mebel. Hal ini bertujuan untuk menentukan kebijakan dan langkah-langkah untuk meningkatkan kinerja usaha. Dalam tulisan ini, dipresentasikan hasil analisis tingkat efisiensi teknis usaha mebel di Banmaling pada tahun 2022. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui pengembangan masyarakat melalui kerajinan mebel di Desa Banmaling Kecamatan Giligenting. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Dari hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa 38,70% dari usaha mebel di Banmaling telah efisien, sedangkan 61,3% belum efisien dengan nilai rata-rata efisiensi teknis sebesar 68,69. Oleh karena itu, diperlukan pembinaan dari pemerintah, perguruan tinggi, dan lembaga terkait lainnya untuk meningkatkan usaha mebel di Serenan dengan

cara menambah modal, memberikan pelatihan manajemen produksi, SDM, keuangan, pemasaran, dan lain-lain. Hal ini diharapkan dapat memperbaiki tingkat efisiensi teknisnya.

Keyword: Efisiensi, Pengembangan Masyarakat, Usaha Kreatif Mebel.

Pendahuluan

Industri mebel di Indonesia memang tergolong industri yang sangat kompetitif, dengan banyak perusahaan lokal dan internasional yang beroperasi di dalamnya. Persaingan ketat ini disebabkan oleh beberapa faktor seperti adanya banyak pemain di pasar, produk yang serupa, dan permintaan konsumen yang terus berubah. Untuk bisa bersaing dalam pasar yang kompetitif ini, bisnis mebel harus mampu mengembangkan strategi pemasaran yang efektif. Salah satu cara untuk membedakan diri dari pesaing adalah dengan menawarkan produk yang memiliki keunikan tersendiri atau keunggulan kompetitif yang tidak dimiliki oleh pesaing. Misalnya, bisnis mebel dapat fokus pada desain atau gaya yang berbeda dari yang ditawarkan oleh pesaing, atau menawarkan produk dengan kualitas yang lebih tinggi dengan bahan baku yang berkualitas.

Selain itu, harga juga menjadi faktor penting dalam persaingan di industri mebel. Bisnis mebel harus mampu menawarkan harga yang kompetitif namun tetap menghasilkan keuntungan yang cukup untuk mempertahankan bisnis mereka. Meningkatkan efisiensi operasional dan mengoptimalkan rantai pasokan dapat membantu bisnis mebel mengurangi biaya produksi dan meningkatkan margin keuntungan mereka. Bisnis mebel juga harus mampu memahami perilaku konsumen dan tren pasar yang terus berubah. Dengan memahami preferensi dan kebutuhan konsumen, bisnis mebel dapat mengembangkan produk yang sesuai dengan kebutuhan mereka dan menarik perhatian pelanggan potensial. Bisnis mebel juga dapat memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce untuk memasarkan produk mereka dan meningkatkan jangkauan pasar. Secara keseluruhan, bisnis mebel di Indonesia harus mampu mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk membedakan diri dari pesaing dan mempertahankan keuntungan yang sehat. Faktor-faktor seperti keunikan produk, harga yang kompetitif, efisiensi operasional, dan pemahaman terhadap perilaku konsumen dan tren pasar sangat penting untuk diperhatikan dalam mengembangkan strategi pemasaran yang efektif.

Industri mebel di Jawa merupakan salah satu sektor industri yang cukup berkembang dan kompetitif di Indonesia. Terdapat banyak perusahaan mebel baik lokal maupun internasional yang beroperasi di Jawa, sehingga persaingan di dalam industri ini sangat ketat. Banyaknya pesaing membuat sulit bagi bisnis mebel di Jawa untuk membedakan diri mereka dan menarik perhatian konsumen. Untuk dapat bertahan di tengah persaingan yang ketat ini, bisnis mebel di Jawa harus mampu mengembangkan strategi pemasaran yang efektif. Salah satu strategi pemasaran yang efektif adalah dengan fokus pada kualitas produk yang ditawarkan. Bisnis mebel harus dapat menyediakan produk dengan kualitas yang baik dan tahan lama untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Selain fokus pada kualitas produk, bisnis mebel di Jawa juga harus mampu memberikan harga yang bersaing dengan pesaing mereka. Harga yang kompetitif dapat menjadi faktor penentu dalam

memenangkan persaingan dan menarik perhatian konsumen. Namun, bisnis mebel harus tetap memperhatikan margin keuntungan mereka untuk menjaga profitabilitas bisnis. Selain itu, bisnis mebel di Jawa juga dapat membedakan diri mereka dengan menawarkan produk-produk yang unik dan berbeda dari pesaing mereka. Hal ini dapat dilakukan dengan mengembangkan desain produk yang inovatif dan menarik perhatian konsumen. Terakhir, bisnis mebel di Jawa juga harus mampu memanfaatkan teknologi dan media sosial untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Dalam era digital seperti saat ini, teknologi dan media sosial dapat menjadi alat yang efektif untuk memasarkan produk dan menjangkau konsumen potensial di luar wilayah Jawa.

Secara keseluruhan, industri mebel di Jawa memang sangat kompetitif dan tantangannya besar. Namun, dengan mengembangkan strategi pemasaran yang efektif dan terus berinovasi, bisnis mebel di Jawa dapat tetap bersaing dan mempertahankan keuntungan yang sehat di pasar yang kompetitif ini. CNBC Indonesia yang membahas tentang kondisi industri mebel di Indonesia. Dalam artikel tersebut, disebutkan bahwa industri mebel di Indonesia memiliki potensi yang besar untuk bersaing di pasar global, terutama dengan adanya permintaan yang terus meningkat untuk produk mebel yang berkualitas dan memiliki desain yang menarik. Namun, untuk dapat bersaing di pasar global, industri mebel di Indonesia perlu melakukan penguatan pada kualitas dan desain produk mereka. Pasalnya, persaingan di pasar global sangat ketat dan pelanggan sangat memperhatikan kualitas dan desain produk sebelum memutuskan untuk membeli. Selain itu, artikel tersebut juga mengutip pernyataan dari Ketua Asosiasi Industri Mebel dan Kerajinan Indonesia (ASMINDO) bahwa industri mebel di Indonesia masih mengalami beberapa kendala, seperti kurangnya sumber daya manusia yang terampil dan kurangnya akses ke teknologi modern. Oleh karena itu, perlu adanya dukungan dari pemerintah dan pemangku kepentingan lainnya untuk membantu mengatasi kendala-kendala tersebut. CNBC menyatakan bahwa meskipun industri mebel di Indonesia memiliki potensi untuk bersaing di pasar global, namun masih perlu dilakukan penguatan pada kualitas dan desain produk serta dukungan dari pemerintah dan pemangku kepentingan lainnya untuk mengatasi kendala-kendala yang dihadapi oleh industri mebel di Indonesia.

Berikut adalah beberapa masalah umum yang mungkin terkait dengan penjualan mebel:

1. Persaingan yang ketat: Industri mebel dapat sangat kompetitif, dengan banyak perusahaan yang berlomba-lomba untuk mendapatkan pangsa pasar yang sama. Ini bisa membuat sulit bagi bisnis untuk membedakan diri mereka dari pesaing mereka.¹ Banyak perusahaan yang beroperasi di dalam industri yang sama dan menawarkan produk yang serupa, sehingga sulit bagi bisnis mebel untuk membedakan diri mereka dari pesaing mereka. Dalam persaingan yang ketat ini,

¹ Philip Kotler dan Lane Keller, *Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control*, 14 (Prentice Hall, 2012), 425.

bisnis mebel harus bersaing dengan harga yang kompetitif dan produk berkualitas tinggi untuk menarik pelanggan dan mempertahankan pangsa pasar mereka. Persaingan yang ketat juga dapat mengakibatkan margin keuntungan yang lebih rendah, yang dapat mempengaruhi profitabilitas bisnis. Oleh karena itu, bisnis mebel harus dapat mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk membedakan diri mereka dari pesaing dan mempertahankan keuntungan yang sehat di pasar yang sangat kompetitif.

2. Harga yang tidak kompetitif: Jika harga mebel tidak kompetitif dengan pesaing, pelanggan mungkin lebih memilih untuk membeli dari perusahaan lain. Ini bisa menjadi masalah jika bisnis tidak dapat menawarkan harga yang sama atau lebih rendah dari pesaing mereka.
3. Kualitas yang buruk: Jika mebel yang dijual tidak tahan lama atau rusak dengan mudah, ini dapat menyebabkan pelanggan kehilangan kepercayaan pada bisnis. Hal ini dapat menyebabkan mereka tidak membeli produk dari bisnis tersebut lagi.
4. Kurangnya inovasi: Pelanggan dapat menjadi bosan dengan mebel yang sama selama bertahun-tahun. Jika bisnis tidak memperbarui desain mereka atau menawarkan produk yang inovatif, pelanggan mungkin mencari perusahaan lain yang menawarkan produk yang lebih menarik.
5. Masalah pengiriman dan instalasi: Pengiriman dan instalasi mebel yang tidak tepat waktu atau buruk dapat membuat pelanggan tidak puas dan mempengaruhi reputasi bisnis.
6. Kurangnya kehadiran online: Di era digital saat ini, banyak pelanggan mencari produk mebel online. Jika bisnis tidak memiliki kehadiran online yang kuat, mereka mungkin kehilangan pelanggan potensial.
7. Kurangnya pemasaran: Jika bisnis tidak memiliki strategi pemasaran yang efektif, mereka mungkin kesulitan menjangkau pelanggan potensial dan meningkatkan penjualan mereka.

Kajian Teori

1. Strategi Berwirausaha

Strategi di dalam berwirausaha adalah rencana dan tindakan yang direncanakan untuk mencapai tujuan bisnis jangka panjang dan mengatasi tantangan yang mungkin terjadi dalam perjalanan usaha. Strategi di dalam berwirausaha mencakup langkah-langkah untuk memaksimalkan keuntungan, membangun merek, memperluas jangkauan pasar, mengelola risiko, dan memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan.² Dalam bisnis, strategi juga melibatkan analisis pasar, penentuan segmentasi pasar, penentuan nilai tawaran unik, dan pengembangan rencana pemasaran yang tepat. Strategi yang baik dapat membantu pengusaha dalam

² I Wayan Ratnadi, *Manajemen Strategis: Konsep dan Implementasi* (BPFE Universitas Gadjah Mada, 2018), 78.

mengelola usaha dengan lebih efisien dan efektif, meningkatkan daya saing, dan mencapai tujuan bisnis jangka panjang.

Ada beberapa strategi yang dapat digunakan dalam usaha, antara lain:

- a. **Mempelajari pasar dan pesaing:** Penting untuk mempelajari pasar dan pesaing untuk mengetahui trend bisnis saat ini dan untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan dari pesaing. Hal ini dapat membantu dalam pengembangan produk dan layanan yang sesuai dengan kebutuhan pasar dan dapat bersaing dengan pesaing.
- b. **Membangun merek yang kuat:** Membangun merek yang kuat adalah salah satu strategi penting dalam usaha. Merek yang kuat dapat membantu dalam membedakan produk dan layanan dari pesaing, meningkatkan kepercayaan pelanggan, dan meningkatkan kesadaran merek di masyarakat.
- c. **Fokus pada pelanggan:** Fokus pada pelanggan sangat penting dalam usaha. Pelanggan harus dianggap sebagai raja, dan kebutuhan dan keinginan mereka harus selalu diprioritaskan. Menyediakan produk dan layanan yang berkualitas, memberikan pelayanan yang baik, dan mendengarkan masukan pelanggan dapat membantu dalam membangun loyalitas pelanggan.
- d. **Menentukan target pasar:** Menentukan target pasar yang tepat dapat membantu dalam menyusun strategi pemasaran yang efektif. Mengetahui siapa target pasar dan bagaimana cara menjangkaunya dapat membantu dalam meningkatkan penjualan dan profitabilitas.
- e. **Memiliki tim yang kompeten:** Memiliki tim yang kompeten sangat penting dalam usaha. Tim yang terdiri dari orang-orang yang memiliki kemampuan dan pengalaman yang baik dapat membantu dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam mengelola usaha.
- f. **Mengelola keuangan dengan baik:** Mengelola keuangan dengan baik sangat penting dalam usaha. Mengetahui arus kas, memperhatikan pengeluaran, dan mengelola utang dengan baik dapat membantu dalam memastikan keberlangsungan usaha.
- g. **Berinovasi:** Berinovasi adalah salah satu strategi penting dalam usaha. Mengembangkan produk dan layanan yang inovatif dapat membantu dalam membedakan dari pesaing dan menarik pelanggan baru.

2. Pengembangan kreativitas

Mengembangkan kreativitas adalah proses untuk membangkitkan dan meningkatkan kemampuan untuk menghasilkan ide-ide baru dan inovatif. Hal ini penting karena kreativitas merupakan sumber daya penting untuk menyelesaikan masalah, menciptakan sesuatu yang baru, dan meningkatkan kinerja dalam berbagai bidang kehidupan.

Beberapa cara untuk mengembangkan kreativitas antara lain:

- a. **Melakukan brainstorming:** Brainstorming adalah teknik untuk menghasilkan ide-ide baru dengan membebaskan diri dari batasan dan mengalirkan ide-ide tanpa

henti. Dalam brainstorming, setiap ide harus diterima dan ditangkap, tanpa ada kritik atau penolakan.

- b. Menciptakan suasana yang inspiratif: Suasana yang inspiratif dapat merangsang ide-ide baru dan meningkatkan kreativitas. Suasana yang inspiratif dapat mencakup segala sesuatu dari warna dan pencahayaan hingga tata letak dan dekorasi.
- c. Menggabungkan ide-ide yang sudah ada: Mencoba menggabungkan ide-ide yang sudah ada dan membuat kombinasi baru dapat menghasilkan ide-ide inovatif. Ini dapat dilakukan dengan mengkombinasikan ide-ide dari sumber yang berbeda atau mengambil konsep dari satu bidang dan menerapkannya pada bidang lain.
- d. Berlatih dan mencoba hal-hal baru: Dengan mencoba hal-hal baru, kita dapat merangsang otak untuk berpikir di luar kotak dan meningkatkan kemampuan kita untuk menghasilkan ide-ide baru. Latihan kreativitas dapat dilakukan dengan mencoba hal-hal yang baru, seperti belajar bahasa baru atau mencoba hobi baru.
- e. Melakukan refleksi: Melakukan refleksi dapat membantu kita melihat masalah dari sudut pandang yang berbeda dan membuka pikiran untuk ide-ide baru.

3. Industri Kreatif

WIPO (World Intellectual Property Organization) mengatakan industri kreatif merujuk pada sektor ekonomi yang berkaitan dengan produksi dan distribusi karya-karya kreatif, seperti seni, musik, film, televisi, penerbitan, periklanan, desain, arsitektur, permainan video, animasi, dan lain sebagainya. Industri kreatif juga meliputi sektor ekonomi yang memproduksi barang dan layanan dengan penekanan pada inovasi, kreativitas, dan nilai estetika.

Industri kreatif memiliki potensi besar dalam menciptakan lapangan kerja baru, meningkatkan pertumbuhan ekonomi, dan memajukan budaya suatu negara. Industri kreatif juga memberikan kontribusi penting dalam meningkatkan daya saing suatu negara di era globalisasi.³ Namun, industri kreatif juga memiliki tantangan, seperti masalah kekayaan intelektual, pengembangan bisnis, akses ke pasar global, dan keterbatasan sumber daya manusia dan keuangan. Oleh karena itu, dibutuhkan dukungan dari pemerintah, institusi pendidikan, dan masyarakat untuk memperkuat industri kreatif dan memanfaatkan potensinya secara optimal.

Bisnis mebel dapat dianggap sebagai bagian dari industri kreatif karena melibatkan unsur-unsur kreativitas, desain, dan seni dalam proses pembuatan produk mebel. Pengusaha mebel dapat berinovasi dalam desain, bentuk, bahan, dan teknik produksi untuk menciptakan produk yang unik, estetis, dan fungsional. Selain itu, bisnis mebel juga memerlukan pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola produksi, pemasaran, dan distribusi produk, serta memanfaatkan teknologi dan media digital untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing. Sebagai bagian dari industri kreatif, bisnis mebel juga dapat memberikan kontribusi penting dalam

³ WIPO, *Creative Economy Report 2013* (World Intellectual Property Organization (WIPO), 2013), 122.

memajukan budaya dan ekonomi suatu negara. Selain itu, bisnis mebel juga memerlukan kemampuan dalam mengelola produksi, pemasaran, dan distribusi produk. Pengusaha mebel harus memastikan bahwa produksi mereka efisien dan efektif, dengan mengoptimalkan proses produksi dan manajemen rantai pasok. Pemasaran dan distribusi produk mebel juga memerlukan strategi pemasaran yang efektif, baik itu secara online maupun offline, untuk mencapai pasar yang lebih luas. Sebagai bagian dari industri kreatif, bisnis mebel juga dapat memberikan kontribusi penting dalam memajukan budaya dan ekonomi suatu negara. Dalam hal ini, bisnis mebel dapat mempromosikan kekayaan budaya lokal melalui penggunaan bahan-bahan lokal dan gaya desain yang khas. Pengusaha mebel juga dapat bekerja sama dengan para seniman dan desainer lokal untuk menciptakan produk-produk yang lebih inovatif dan bernilai tinggi. Dengan memanfaatkan teknologi dan media digital, bisnis mebel juga dapat meningkatkan efisiensi dan daya saing mereka. Contohnya, pengusaha mebel dapat memanfaatkan perangkat lunak desain untuk mengembangkan prototipe mebel secara virtual sebelum dibuat secara fisik. Selain itu, penggunaan media digital juga dapat membantu bisnis mebel untuk memperluas pasar mereka melalui promosi produk dan penjualan online. Secara keseluruhan, bisnis mebel dapat dianggap sebagai bagian dari industri kreatif karena melibatkan kreativitas, desain, dan seni dalam proses pembuatan produk mebel. Selain itu, bisnis mebel juga memerlukan kemampuan dalam mengelola produksi, pemasaran, dan distribusi produk, serta memanfaatkan teknologi dan media digital untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing. Dalam hal ini, bisnis mebel dapat memberikan kontribusi penting dalam memajukan budaya dan ekonomi suatu negara.

4. Jual beli dalam islam

Dalam agama Islam, jual beli adalah salah satu aktivitas ekonomi yang diperbolehkan selama dilakukan dengan prinsip-prinsip syariah. Jual beli yang dilakukan dengan syariah ini didasarkan pada beberapa dalil dari hadis Nabi Muhammad SAW. Dalam hadis dikatakan :

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: "لَا تَبِيعُوا الذَّهَبَ بِالذَّهَبِ، وَلَا الْفِضَّةَ بِالْفِضَّةِ، وَلَا تَبِيعُوهَا مِثْلَ مَا هِيَ شَيْئًا بِشَيْءٍ، وَإِنْ زَادَتْ عَلَى ذَلِكَ فَبِيعُوهَا وَلَكُمْ عَوْضٌ مُسَاوٍ، وَلَا تَبِيعُوا بَعْضُكُمْ عَلَى بَعْضٍ، وَلَا تَدَاوَرُوا بَيْنَهُ فَوْقَ بَيْعٍ، وَكُونُوا عِبَادَ اللَّهِ إِخْوَانًا". رَوَاهُ مُسْلِمٌ.

Menurut riwayat Abu Hurairah, Nabi Muhammad SAW mengatakan bahwa janganlah menjual emas dengan emas kecuali nilainya sama dan janganlah menjual perak dengan perak kecuali nilainya sama. Janganlah menjual salah satunya dengan yang lainnya jika jenisnya berbeda. Namun, jika keduanya berbeda jenis, maka boleh

dijual dengan syarat memberikan ganti yang sama. Janganlah saling menipu dalam jual beli dan jadilah hamba Allah yang bersaudara. (HR. Muslim)

Menurut perspektif Islam, jual beli adalah sebuah transaksi yang diatur oleh aturan syariat dan hukum-hukum Islam. Dalam Islam, jual beli harus dilakukan dengan memenuhi syarat-syarat tertentu seperti kejujuran, ketelitian, dan keterbukaan informasi. Selain itu, harga yang disepakati haruslah wajar dan adil bagi kedua belah pihak.

Dalam penelitian ini penulis mengambil penelitian di CV Karya Ukir yang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan/ pembuatan perabotan rumah tangga dari bahan kayu jati, di mana CV Karya Ukir Banmaling Giligenting Sumenep mengelola sendiri kayu jati sehingga menghasilkan perabotan rumah tangga seperti lemari, kursi dan lain-lain.

Secara keseluruhan, industri mebel di Banmaling mengalami penurunan dari tahun 2019 hingga 2022, dilihat dari beberapa indikator.⁴ Pertumbuhan jumlah unit usaha mebel di Serenan pada tahun 2019-2022 mengalami penurunan berturut-turut sebesar -23,96%, -14,53%, dan -2,87%. Dari segi pertumbuhan jumlah tenaga kerja, tahun 2000-2004 fluktuatif dan mengalami penurunan pada tahun 2003-2004 sebesar -56,38% dan -5,34%. Begitu juga dengan pertumbuhan nilai investasi pada tahun 2019-2022, yang fluktuatif dan mengalami penurunan pada tahun 2004 sebesar -28,09%. Kondisi yang sama terjadi pada nilai produksi mebel, di mana pertumbuhan nilai produksi mebel negatif pada tahun 2019-2022 sebesar -0,59%, 47,35%, dan -6,79%. Sumber data berasal dari Disperindagkop dan Penanaman Modal di Banmaling.

Dalam konteks yang sama dengan yang telah disebutkan sebelumnya, adanya masalah efisiensi dalam pengelolaan usaha mebel di Serenan telah diduga. Oleh karena itu, dilakukan pengukuran tingkat efisiensi usaha untuk menemukan faktor-faktor yang menyebabkan penurunan kinerja usaha mebel. Hal ini bertujuan untuk menentukan kebijakan dan langkah-langkah untuk meningkatkan kinerja usaha. Dalam tulisan ini, dipresentasikan hasil analisis tingkat efisiensi teknis usaha mebel di Banmaling pada tahun 2022, yang didasarkan pada faktor-faktor seperti bahan baku, modal, pendidikan pengusaha, pengalaman kerja, dan tenaga kerja. Dengan demikian, hasil penelitian ini dapat memberikan wawasan tambahan bagi pengrajin dalam menghadapi kemungkinan adanya masalah efisiensi yang muncul. Makin banyak persaingan pembisnis yang handal dan berbagai macam maka disini peneliti akan membahas lebih dalam strategi apa yang dapat membuat CV Karya Ukir tetap konsisten dan dapat bersaing dengan pengusaha lainnya. Maka penelitian ini akan membahas “Kerajinan Mebel Di Pulau Giliraja Dalam Mengembangkan Kreativitas Bagi Masyarakat Di Desa Banmaling Kecamatan Giligenting”.

⁴ “Badan Pusat Statistik,” diakses 21 Maret 2023, <https://sumenepkab.bps.go.id/publication/2021/05/28/63722dc3df806b468becd59e/statistik-industri-besar-dan-sedang-kabupaten-sumenep-2019.html>.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Alasan penulis menggunakan metode ini agar dapat mengumpulkan data sebanyak-banyaknya dengan teknik *in depth interview* Teknik pengumpulan data dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Lokasi penelitian terletak di Desa Banmaling Kecamatan Giligenting.

Hasil dan Pembahasan

CV Karya Ukir adalah Perusahaan mebel di Giliraja di Desa Banmaling Kecamatan Giligenting. Namun, Pulau Giliraja sendiri merupakan sebuah pulau kecil di Laut Jawa, berada di sebelah utara Pulau Madura, Jawa Timur, Indonesia. Desa Banmaling sendiri terletak di Kecamatan Giligenting, Kabupaten Sumenep, Madura, Jawa Timur. Sumber Daya Alam: Pulau Giliraja memiliki sumber daya alam yang melimpah seperti kayu jati, meranti, dan bambu yang dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku dalam pembuatan mebel. Hal ini memberikan peluang untuk mengembangkan kerajinan mebel dengan kualitas yang baik dan mempunyai nilai ekonomi yang tinggi. Potensi pasar yang luas bagi produk mebel lokal juga dapat menjadi faktor pendukung bagi pengembangan usaha kerajinan mebel di Pulau Giliraja. Karena terletak di pulau, kerajinan mebel dapat menjadi objek wisata dan oleh-oleh bagi wisatawan yang berkunjung ke pulau tersebut. Untuk mengembangkan kreativitas masyarakat dalam membuat kerajinan mebel, beberapa strategi telah diterapkan di desa Banmaling. Strategi pertama adalah mengadakan pelatihan pengawetan kayu agar dapat menghasilkan bahan baku yang berkualitas dan tahan lama. Selain itu, juga diberikan pelatihan desain produk mebel dengan motif yang lebih menarik sehingga produk yang dihasilkan dapat menarik minat konsumen. Selanjutnya, pembuatan mebel dengan desain yang lebih menarik juga dilakukan untuk meningkatkan kualitas produk secara visual. Hal ini dilakukan dengan memberikan pelatihan finishing menggunakan teknik duco agar produk yang dihasilkan memiliki tampilan yang lebih menarik dan elegan. Selain itu, pelatihan manajemen usaha dan pemasaran produk juga diberikan agar pengrajin mebel di desa Banmaling dapat memasarkan produknya dengan baik dan efektif. Dalam pelaksanaannya, strategi-strategi tersebut diharapkan dapat membantu mengembangkan kreativitas masyarakat di desa Banmaling dalam membuat kerajinan mebel yang berkualitas dan diminati oleh pasar. Dengan menerapkan strategi tersebut, diharapkan kerajinan mebel yang dihasilkan dapat menjadi komoditas unggulan di desa Banmaling dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat melalui peningkatan pendapatan dari hasil penjualan produk mebel. Selain itu, strategi-strategi ini juga diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi

pembangunan ekonomi lokal dan meningkatkan daya saing produk kerajinan mebel di pasar.⁵

Keterampilan dan kreativitas masyarakat dalam mengolah kayu menjadi produk mebel dengan desain yang unik dan menarik menjadi salah satu daya tarik tersendiri. Desain yang unik dan kreatif dapat memberikan nilai tambah dan membedakan produk dari kerajinan mebel di tempat lain. Kerajinan mebel atau furniture merupakan alat perabot rumah tangga yang mencakup semua barang seperti kursi, meja, lemari dan lain sebagainya. Mengutip dari catatan Kewes Design bahwa Mebel berasal dari kata *movable*, yang artinya bisa bergerak. Sedangkan kata furniture berasal dari bahasa Prancis *furniture* (1520-30 Masehi) mempunyai asal kata *founir* yang artinya furnish atau perabot rumah atau ruangan. Walaupun mebel dan furniture memiliki arti yang berbeda, tetapi memiliki penunjukan yang sama yaitu meja, kursi, lemari pintu, dan lainnya.

Kegiatan penelitian ini ada beberapa tahapan, yakni: (1) melakukan koordinasi dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan serta Dinas Tenaga Kerja dan Transmigrasi Kabupaten Banmaling guna membantu mengembangkan pasar produk mebel mitra pasca kegiatan penelitian ini (2) memberikan pelatihan tentang teknik pengawetan kayu agar menghasilkan bahan baku yang berkualitas, (3) memberikan pelatihan tentang desain produk mebel dengan motif yang menarik, (4) membuat mebel dengan desain yang menarik dan meningkatkan kualitas produk secara visual melalui pelatihan finishing menggunakan teknik *duco*, (5) memberikan pelatihan tentang manajemen usaha, dan (6) memberikan pelatihan tentang pemasaran produk. Pelaksanaan penelitian meliputi kegiatan seperti pelatihan pengawetan kayu, pelatihan desain produk mebel, pembuatan mebel dengan desain menarik, pelatihan finishing dengan teknik *duco* untuk meningkatkan kualitas produk secara visual, pelatihan manajemen usaha, dan pelatihan pemasaran produk.

Di dalam penelitian ini awal berdirinya kerajinan mebel di tempat tersebut (desa Banmaling). Pertamanya hanya membantu orang tua hingga ada ketertarikan untuk mengembangkan pekerjaan mebel. Semakin hari tertarik dan fasih dalam bidang tersebut. Beberapa tahun membangun usaha sendiri dari membeli peralatan mebel dan sampai pada pemesanan dari lingkungan. Dalam kreativitas pembuatan masih kurang begitu bagus dari segi siku menyiku hingga pengecatan. Awal pengerjaannya dalam mebel, karena bapak tersebut masih pernah mengalami masa-masa di mana zaman modern belum ada, maka dari itu alat dari mebel melalui alat tanpa alat listrik, hingga dalam pembuatan membutuhkan waktu yang begitu lama sekitar 1 bulan apalagi pembuatan peralatan pembangunan rumah. Bukan halnya yang sekarang, yang begitu canggih untuk membuat sesuatu tidak butuh waktu lama kalau 1 bulan bisa dilakukan setengah bulan. Sejak awal pengalaman menjalankan bisnis mebel, pemilik usaha harus berusaha sekuat tenaga dan bersabar dalam

⁵ Sayid R, "Peningkatan Kreativitas Masyarakat Melalui Strategi Pengembangan Kerajinan Mebel di Desa Banmaling Kecamatan Giligenting Kabupaten Bulukumba," *Jurnal Ekonomi Kreatif dan Inovasi Bisnis* 5, no. 1 (t.t.): 23.

menghadapi momen-momen kesulitan serta menyelesaikan kesalahan yang terjadi. Sebagai seorang pengusaha yang pertama kali merintis bisnis ini, dia harus mengikuti prinsip yang sederhana dan tidak terlalu ambisius dalam mengejar keinginan yang belum pernah dicapai sebelumnya. Sebelum memulai hal yang lebih kompleks, dia harus memastikan bahwa hal-hal sederhana sudah sempurna. Bapak yang memberikan saran secara detail kepada pemilik usaha mengungkapkan cara terbaik untuk menjalankan bisnis mebel ini. Ternyata, saran beliau hampir sama dengan pepatah yang diungkapkan oleh Chairul Tanjung, seorang tokoh pengusaha sukses kelahiran Jakarta pada tanggal 16 Juni 1962: "Memang butuh waktu yang lama, namun itu adalah cara yang harus dilakukan. Semua harus dilalui seperti anak tangga, satu per satu. Jangan terburu-buru atau terlalu ambisius karena hal tersebut dapat menyebabkan kesalahan yang lebih besar".

Perbatasan lokasi pada sebuah tempat kerajinan mebel terdapat, bagian utara berbatasan dengan laut kepulauan dan daratan. Bagian timur berbatasan dengan desa Banabaru. Bagian utara berbatasan dengan laut kepulauan. Dan bagian barat berbatasan bagian barat berbatasan. Tiap bulan dalam pembelian tidak bisa dijangkau, kadang tiap bulan tidak ada sama sekali paling enggak tiap bulan hanya dua atau tiga. Kalau soal pemesanan tiap bulan pasti ada. Maka tiap hari bekerja dan menggarap soal bentuk dan lain semacamnya. Tiap pemesanan atau pembelian ada yang dari seharga 1jt sampai 10jt. Letak tempat kerajinan mebel tersebut terletak di Banmaling, Sumenep dan memiliki batas-batas geografis yang berbeda-beda di setiap sisinya. Di bagian utara, lokasi tersebut berbatasan dengan laut kepulauan dan daratan, yang berarti wilayah tersebut merupakan area pesisir pantai atau tepi laut. Sementara itu, di bagian timur, lokasi tersebut berbatasan dengan desa Banabaru, sehingga wilayah tersebut merupakan wilayah daratan yang berdampingan dengan desa tersebut. Di bagian selatan, wilayah tersebut juga berbatasan dengan laut kepulauan, sehingga kemungkinan wilayah tersebut juga merupakan area pesisir pantai atau tepi laut seperti di bagian utara.

Pemilik usaha tersebut tertarik untuk mengejar ide bisnis di bidang mebel setelah mendapatkan dukungan dari orang tuanya. Karena bisnis mebel belum berkembang di kalangan masyarakat setempat pada saat itu, pemilik usaha mengambil inisiatif untuk mengembangkan bisnis tersebut secara lebih besar. Pada tahap awal, pemilik usaha melakukan penyesuaian peralatan di bidang mebel yang ia kuasai dengan lebih baik. Seiring berjalannya waktu, ia terus meningkatkan pengetahuannya dalam bidang mebel dan membeli peralatan yang diperlukan untuk mengatasi kekurangan yang ada.

Pemilik usaha mengkonsep ide bisnisnya dengan mengaplikasikan tata cara langsung praktek atau terjun ke lapangan. Jika ada kekurangan modal dalam mengembangkan bisnis mebel, pemilik usaha akan memperbaikinya dengan cara menghasilkan keuntungan dan membuat catatan keuangan agar dapat mengetahui apakah bisnis tersebut menghasilkan keuntungan atau rugi. Dalam tahap pembayaran dari pembeli atau pesanan, pemilik usaha menetapkan target untuk melunasi pembayaran dalam waktu setengah hingga satu bulan. Selain itu, pemilik usaha juga

memberikan kemudahan bagi pembeli dengan memberikan opsi cicilan dan membuat catatan hutang piutang agar bisnis mebel tersebut dapat berkembang dengan lebih baik. Awal perencanaan usaha ini berawal dari biaya modal sendiri tidak terdapat dari pinjaman. Kalau soal prediksi rugi tidak seberapa besar seperti awal biaya modal sekalipun itu hanya dua kali dalam kerugiannya. Di saat itu kerugiannya di bidang pembuatan hias rumah karena ada kesalahan dari bapak tersebut, akhirnya pemesanan tidak sesuai apa yang diharapkan pemesan. Dalam keuntungan yang sudah melebihi dari biaya modal, seumpama modal 3jt maka yang akan didapat sekitar 4 atau 5jt. Untuk soal pengaturan dalam usaha tersebut menggunakan secara implementasi. Kalau ada orang memesan barang dengan memberikan bentuk contoh yang menjadi keinginan maka akan dilakukan secara sepengetahuan, dan ada kolaborasi dari bentuk yang diinginkan tersebut. Dalam waktu pemesanan dan pembuatan, itu diberikan jangka untuk penyelesaian, agar ada waktu di mana pemesan ada kunjungan untuk melihat ke tempat tersebut. Pengembangan usaha adalah usaha suatu lembaga yang menghasilkan barang dan yang dibutuhkan masyarakat. Apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnis pun akan meningkat pula perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut, di samping itu memperoleh laba.

Pernyataan tersebut menyiratkan bahwa keberadaan bisnis sebagai suatu lembaga tidak akan terpisahkan dari kebutuhan masyarakat. Seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat, maka permintaan akan barang dan jasa yang disediakan oleh lembaga bisnis akan meningkat pula. Oleh karena itu, lembaga bisnis harus terus mengembangkan dirinya agar dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dan menghasilkan keuntungan. Jika lembaga bisnis mampu memenuhi kebutuhan masyarakat dengan baik, maka keuntungan yang dihasilkan juga akan semakin meningkat. Hal ini karena semakin banyak orang yang membutuhkan barang atau jasa tersebut, maka semakin besar pula potensi keuntungan yang bisa diperoleh oleh lembaga bisnis. Dengan kata lain, semakin besar kebutuhan masyarakat terhadap suatu produk atau jasa, maka semakin besar pula peluang keuntungan bagi lembaga bisnis yang menyediakan produk atau jasa tersebut. Oleh karena itu, bagi lembaga bisnis yang ingin bertahan dan terus berkembang, mereka harus memperhatikan dan memahami kebutuhan masyarakat secara cermat. Dalam memenuhi kebutuhan masyarakat tersebut, lembaga bisnis harus dapat menawarkan produk atau jasa yang berkualitas dengan harga yang bersaing agar dapat memenangkan persaingan pasar dan memperoleh keuntungan yang optimal.⁶

1. Usaha dengan Pengembangan Masyarakat

Menurut Jeffrey Sachs, ekonomi pembangunan adalah bidang yang mempelajari bagaimana perekonomian suatu negara dapat berkembang secara berkelanjutan dan memenuhi kebutuhan dasar penduduknya. Dalam pandangan

⁶ Peter J. P dan Oslon J.C, *Consumer behavior and marketing strategy* (McGraw-Hill Education, 2019), 27.

Sachs, tujuan utama dari pembangunan ekonomi adalah mengurangi kemiskinan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Untuk mencapai tujuan ini, pemerintah harus berperan aktif dalam menciptakan kebijakan yang tepat dan melakukan investasi dalam sektor-sektor yang krusial bagi kemajuan ekonomi. Menurut Sachs, ada beberapa hal penting yang harus diperhatikan dalam upaya pembangunan ekonomi. Pertama, diperlukan adanya akses pendidikan dan kesehatan yang merata bagi seluruh penduduk, sehingga mereka dapat memanfaatkan kesempatan dan meningkatkan kualitas hidup mereka. Kedua, dibutuhkan adanya investasi dalam infrastruktur yang mendukung pertumbuhan ekonomi, seperti transportasi, energi, dan telekomunikasi. Ketiga, perlu diperhatikan aspek lingkungan dan pembangunan yang berkelanjutan, sehingga pertumbuhan ekonomi tidak merusak lingkungan dan dapat berlangsung secara berkelanjutan. Sachs juga menekankan pentingnya kerjasama internasional dalam upaya pembangunan ekonomi, baik antar negara maupun dengan lembaga-lembaga internasional. Kerjasama ini diperlukan untuk memperkuat kapasitas pemerintah dan masyarakat dalam mengatasi masalah-masalah pembangunan, termasuk masalah kemiskinan, krisis lingkungan, dan ketidakadilan sosial.⁷ Secara keseluruhan, ekonomi pembangunan menurut Jeffrey Sachs adalah upaya untuk menciptakan kondisi yang memungkinkan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan dasar mereka secara berkelanjutan, dengan memperhatikan aspek pendidikan, kesehatan, infrastruktur, lingkungan, dan kerjasama internasional.

Usaha tersebut memang dibangun atas dasar kepentingan masyarakat. Karena di masyarakat masih belum ada kerajinan mebel. Dan juga bisa membantu kebutuhan masyarakat sekitar dan siapa saja yang minat di usaha tersebut dengan cara siapa saja mau berkerja betul-betul bekerja maka di kerajinan mebel siap menerimanya. Kalau soal perencanaan pembangunan usaha memang ada dari kalangan masyarakat dari pembuatan segala macam yang belum ada di kerajinan tersebut, seperti pembuatan lipan, jendela ukiran dan lain sebagainya. Pada tiap bulan ada rutinitas untuk menampung aspirasi masyarakat mungkin ada yang menemukan kreativitas dalam segi bentuk atau ukiran agar dapat mengubah kerajinan bentuk yang terbiasa. membangun usaha mebel ini tidak pernah ada peraturan, mungkin karena sektor kepulaun yang terpencil tidak terlalu mengacu ke hal itu. Namun kalau soal etika memang ada, karena dari segi cara melakukan keterampilan dengan cara yang baik, semisal dalam bidang ukir dan tata hias cara memoles dengan baik. Kerajinan tersebut bersifat spesifik dan dapat dijalankan dengan bagus, bisa memberikan yang sangat signifikan terutama dalam masyarakat dan kepada diri tersendiri.

Produksi mebel dapat dianggap sebagai salah satu bentuk pembangunan masyarakat karena dapat memberikan manfaat ekonomi, sosial, dan lingkungan yang luas. Produksi mebel dapat memberikan manfaat ekonomi dalam bentuk penghasilan

⁷ Jeffrey Sachs, *Building the New American Economy: Smart, Fair, and Sustainable* (Columbia University Press, 2017), 77.

dan lapangan kerja bagi masyarakat, serta dapat meningkatkan kemampuan dan keterampilan mereka dalam bidang produksi mebel. Selain itu, produksi mebel juga dapat meningkatkan pendapatan dan daya saing pengusaha dalam industri mebel.

Selain manfaat ekonomi, produksi mebel juga dapat memberikan manfaat sosial dalam bentuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat dengan menyediakan kebutuhan dasar seperti meja, kursi, dan lemari. Produksi mebel juga dapat meningkatkan kesempatan untuk masyarakat yang memiliki keterampilan dalam produksi mebel untuk menjadi pengusaha atau memperoleh pekerjaan yang lebih baik. Selain itu, produksi mebel juga dapat membantu mempertahankan kearifan lokal dan tradisi masyarakat dalam bidang kerajinan mebel. Manfaat lingkungan dari produksi mebel dapat dihasilkan dengan menggunakan bahan baku yang ramah lingkungan dan teknologi produksi yang lebih efisien, sehingga mengurangi dampak negatif produksi mebel terhadap lingkungan. Dengan demikian, produksi mebel dapat membantu membangun masyarakat melalui pengembangan ekonomi, sosial, dan lingkungan yang berkelanjutan.

Menurut Tjokroamidjojo dan Ovalhanif mendefinisikan perencanaan sebagai suatu cara bagaimana mencapai tujuan sebaik-baiknya (maksimum output) dengan sumber-sumber yang ada supaya lebih efisien dan efektif.⁸ Selanjutnya dikatakan bahwa, perencanaan merupakan penentuan tujuan yang akan dicapai atau yang akan dilakukan, bagaimana, bilamana dan oleh siapa. Dalam usaha mebel tersebut sudah berkaitan dengan masyarakat dari yang efisien dan efesien. Sudah memberikan atau ruang segala kebutuhan melalui untuk menjadi karyawan. Tjokroamidjojo dan Ovalhanif juga memberikan definisi perencanaan sebagai suatu cara atau proses untuk mencapai tujuan sebaik-baiknya dengan menggunakan sumber daya yang tersedia agar lebih efisien dan efektif. Definisi ini menunjukkan bahwa perencanaan bukan hanya tentang menentukan apa yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan, tetapi juga tentang bagaimana cara terbaik untuk mencapai tujuan tersebut dengan sumber daya yang ada. Dalam konteks ini, efisiensi dan efektivitas adalah faktor penting dalam perencanaan. Efisiensi mengacu pada penggunaan sumber daya secara optimal, sedangkan efektivitas mengacu pada kemampuan mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dengan memaksimalkan efisiensi dan efektivitas, perencanaan dapat membantu organisasi atau individu mencapai tujuan mereka dengan cara yang paling efektif dan efisien mungkin. Oleh karena itu, perencanaan harus melibatkan analisis dan evaluasi yang cermat dari sumber daya yang tersedia, tujuan yang ingin dicapai, dan strategi yang akan digunakan untuk mencapai tujuan tersebut. Dengan demikian, perencanaan dapat membantu organisasi atau individu untuk mengalokasikan sumber daya mereka secara optimal dan mencapai hasil yang diinginkan secara efisien dan efektif. Pada pengusaha tersebut dalam perencanaan melibat beberapa pihak di antara karyawan yang sudah lama bekerja di kerajinan mebel tersebut. Dan juga tidak terlibat dari stakeholder karena berdirinya kerajinan mebel tidak melibatkan hal tersebut.

⁸ S Ovalhanif, *Pengantar Manajemen* (Jakarta: Bumi Askara, 2009), 67.

Dalam penelitian ini hasil keikutsertaan Masyarakat berupa berkontribusi untuk saling mengapresiasi bertujuan ada peningkatan hal tersebut. Karena tanpa adanya partisipasi dari keterbukaan, persamaan, pertanggung jawaban, kesempatan, masyarakat dan pengusaha tidak akan ada peningkatan. Dan hal tersebut memang perlu sekali ada dalam struktur tersebut. Suatu masyarakat sudah mampu mengerjakan dalam bidang yang ia sukai, seperti cara memelitur dengan baik, bisa membuat sesuatu yang inginkan (meja makan, lemari) dan juga ketika ada pemesanan, lalu bapak tersebut ada kesibukan lain hanya tinggal memberikan teori untuk pembentukan hal tersebut. Bukan lantas bapak tersebut tidak melakukan hal sama sekali, yang langsung saja dipasrahkan kepada karyawan. Bapak tersebut mengikut sertakan dalam pembuatan selama ia benar-benar sibuk.

Penelitian ini menunjukkan bahwa partisipasi aktif dari masyarakat dapat memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan apresiasi dan saling menghargai antara masyarakat dan pengusaha. Partisipasi masyarakat ini dilandaskan pada prinsip keterbukaan, persamaan, pertanggungjawaban, dan kesempatan yang adil bagi semua pihak. Tanpa partisipasi aktif ini, tidak akan ada peningkatan dalam hal apresiasi dan saling menghargai, sehingga struktur sosial tidak akan dapat berkembang secara positif. Dalam penelitian ini, terlihat bahwa masyarakat telah memiliki kemampuan untuk melakukan pekerjaan yang mereka sukai, seperti memelitur atau membuat meja makan dan lemari. Ketika ada pesanan, pengusaha memberikan teori untuk membantu masyarakat dalam pembuatan barang tersebut. Namun demikian, pengusaha tidak hanya membiarkan karyawan mengerjakan semuanya tanpa pengawasan. Ketika pengusaha sibuk, ia tetap terlibat dalam pembuatan barang tersebut. Dalam konteks ini, terlihat bahwa partisipasi aktif dari masyarakat dan pengusaha dalam struktur sosial dapat memberikan manfaat yang signifikan. Masyarakat dapat mengembangkan kemampuan mereka dalam bidang yang mereka sukai, sementara pengusaha dapat memanfaatkan kemampuan tersebut untuk meningkatkan produksi dan penghasilan mereka. Hal ini juga dapat meningkatkan hubungan sosial dan ekonomi antara masyarakat dan pengusaha, sehingga menciptakan iklim yang lebih baik untuk pembangunan sosial dan ekonomi yang berkelanjutan.

Selama usaha tersebut membuka pelayanan sudah bisa memberikan penghasilan terhadap masyarakat yang menjadi pelayan dari yang berkehidupan sangat rendah dan sekarang bisa mencukupi dari kebutuhannya. Dalam jangka pertahun mengeluarkan 10jt tiap tahun. Tidak ada tambahan karena dari karyawan terbatas, namun dalam tiap bulan atau tahun karyawan tersebut keluar masuk tidak menetap. Kadang hanya satu bulan dua bulan dan ada yang sampai satu tahun bekerja di perusahaan tersebut.

Saling berkomunikasi tanya jawab antar pengusaha dan masyarakat, agar apa pun yang terkendala dalam pembuaatan tidak terbengkalai. Sama halnya dengan suatu pengusaha tanpa adanya antar komunikasi atau saling membantu dengan masyarakat otomatis pengusah tersebut tidak akan lama dalam usahanya. Soal kepentingan masyarakat adalah membantu kebutuhan dalam perekonomian. Yang

digali oleh masyarakat cara mengukir membentuk suatu bidang seperti rak buku. Dan juga bersosialisasi dengan cara musawarah kesepakatan dari masyarakat, ingin menggali potensi yang serta kreativitas masyarakat dalam meningkatkan dalam kemandiriaannya.

Kemampuan bapak tersebut memang sudah mempunyai dari awal dan kemauan yang sangat besar. Dalam menjalankan hal itu butuh waktu yang lama untuk menjadi keterampilan yang baik. ada hal yang ia tersakiti awal-awal memulai usaha yaitu untuk mencari minat pemesanan, namun karena dari kemauan yang begitu semangat akhir tercapai keinginan tersebut. Hingga ia mempunyai peluang dan kesempatan untuk membesarkan usaha dan memperluas dalam bidang furniture. Melalui faktor penyemangat dari masyarakat terdekat sebelum masyarakat secara meluas. Dan melalui bantuan modal dari salah satu masyarakat yang sangat mengapresiasi dengan adanya kemauan tersebut.

2. Faktor penghambat

Lokasi yang kurang strategis. Karena berada di lokasi kepulauan sehingga apa pun yang dibutuhkan harus butuh waktu, untuk membeli kebutuhan masih menyeberang lautan karena bahan diinginkan ada di daratan, seperti bahan kayu untuk membelinya masih ke desa karduluk atau aeng panas yang masih berada di kawasan kabupaten semunep. Sehingga tidak bisa dipercepat dalam proses.

Beberapa faktor penghambat yang mungkin timbul dari lokasi yang kurang strategis, seperti yang dijelaskan dalam kasus kepulauan yang Anda sebutkan, antara lain:

- a. Keterbatasan aksesibilitas: Keterbatasan transportasi dan infrastruktur, seperti jalan yang rusak atau minimnya moda transportasi, dapat menyulitkan akses ke lokasi tersebut. Hal ini dapat memperlambat pengiriman barang atau bahan-bahan kebutuhan, serta menghambat mobilitas orang-orang yang ingin mengunjungi atau melakukan bisnis di lokasi tersebut.
- b. Biaya transportasi yang tinggi: Karena jarak yang jauh dari pusat ekonomi atau sumber daya, biaya transportasi dapat menjadi lebih tinggi. Hal ini dapat meningkatkan biaya produksi dan harga jual produk, sehingga mengurangi daya saing bisnis di lokasi tersebut.
- c. Keterbatasan pasokan: Keterbatasan pasokan dari sumber daya alam atau produksi lokal dapat menyebabkan ketergantungan pada pasokan dari luar daerah. Keterbatasan pasokan ini dapat memperlambat proses produksi, dan juga meningkatkan biaya produksi dan harga jual produk.
- d. Kurangnya kemampuan inovasi: Keterbatasan akses ke teknologi, informasi, dan sumber daya manusia yang berkualitas dapat menghambat kemampuan inovasi dan pengembangan bisnis di lokasi tersebut. Hal ini dapat mempengaruhi kemampuan bisnis untuk bersaing dengan bisnis-bisnis di lokasi lain yang lebih maju.
- e. Kurangnya daya tarik sebagai tujuan wisata atau investasi: Keterbatasan infrastruktur pariwisata, atraksi wisata, dan daya tarik investasi dapat membuat

lokasi tersebut kurang menarik bagi pengunjung atau investor. Hal ini dapat membatasi potensi pendapatan dari sektor pariwisata dan investasi di lokasi tersebut.⁹

Kendala personal yang dialami pada usaha pembuatan mebel di atas. Tidak pernah mengalami, karena dari awal di perusahaan tersebut sudah kesepakatan jika ada yang kurang berkenan di antara karyawan, harus menyuarakan agar tidak ada kendala dari pekerjaannya. Dalam usaha ini sangat efektif untuk menciptakan beragam kebaikan melalui pekerjaan tersebut. Pertama bisa mempermudah dalam kesulitan karena ada pemecahan suatu masalah dengan cara saling mengutarakan kesulitan atau tidak pahaman. Yang kedua membangun rasa nyaman terhadap karyawan tidak ada suatu yang terbebani dalam suatu kesulitan.

3. Faktor Pendukung

Faktor pendukung yang ditemukan pada CV ini adalah, pendukung dari segi karyawan dan SDM dalam memajukan perusahaan ini antara lain. Beberapa faktor pendukung dari karyawan untuk usaha mebel antara lain:

- a. Keterampilan: Karyawan yang memiliki keterampilan dalam pembuatan mebel dapat meningkatkan kualitas produk dan efisiensi produksi. Karyawan yang ahli dan terampil dalam bidang mebel dapat membuat produk yang lebih baik, mengurangi waktu produksi, dan meningkatkan kepuasan pelanggan.
- b. Motivasi: Karyawan yang termotivasi dapat meningkatkan produktivitas dan kualitas pekerjaan. Motivasi dapat berasal dari gaji dan tunjangan yang baik, kepuasan dalam bekerja, kesempatan untuk mengembangkan keterampilan, dan kepercayaan dari manajemen.
- c. Kerja tim: Kerja tim dapat meningkatkan efisiensi produksi dan mengurangi biaya. Karyawan yang dapat bekerja sama dengan baik dalam tim dapat membagi tugas dengan efektif, memaksimalkan penggunaan sumber daya, dan meminimalkan kesalahan produksi.
- d. Kesempatan pengembangan: Karyawan yang diberikan kesempatan untuk mengembangkan keterampilan dan karir mereka dapat meningkatkan motivasi dan kinerja mereka. Pelatihan dan pengembangan yang tepat dapat membantu karyawan meningkatkan keterampilan mereka dalam bidang mebel dan membuka kesempatan untuk promosi ke posisi yang lebih tinggi.
- e. Lingkungan kerja yang kondusif: Karyawan yang bekerja dalam lingkungan yang kondusif dapat meningkatkan kepuasan kerja dan kinerja mereka. Lingkungan kerja yang kondusif mencakup faktor seperti keamanan, kesehatan, dukungan sosial, dan hubungan yang baik dengan rekan kerja dan manajemen.¹⁰

⁹ Suryo Sakti Hadiwijoyo, *Perencanaan Pariwisata Perdesaan Berbasis Masyarakat* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), 62.

¹⁰ Wira Afandi, "ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MOTIVASI KERJA KARYAWAN PADA PT. RIAU CRUMB RUBBER FACTORY (PT.RICRY) RUMBAI PEKANBARU" (skripsi, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2014), 16, <http://repository.uin-suska.ac.id/4481/>.

Kesimpulan

CV Karya Ukir merupakan perusahaan mebel di Desa Banmaling, Kecamatan Giligenting, Kabupaten Sumenep, Madura, Jawa Timur, Indonesia, yang berpotensi mengembangkan kerajinan mebel dengan kualitas yang baik dan nilai ekonomi yang tinggi. Pulau Giliraja tempat perusahaan berada memiliki sumber daya alam yang melimpah seperti kayu jati, meranti, dan bambu yang dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku dalam pembuatan mebel. Pelatihan teknik pengawetan kayu, desain produk mebel, finishing menggunakan teknik duco, manajemen usaha, dan pemasaran produk telah diterapkan untuk mengembangkan kreativitas masyarakat dalam membuat kerajinan mebel yang berkualitas dan diminati pasar. Diharapkan, strategi tersebut dapat membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat melalui peningkatan pendapatan dari hasil penjualan produk mebel dan memberikan dampak positif bagi pembangunan ekonomi lokal serta meningkatkan daya saing produk kerajinan mebel di pasar.

Dari hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa 38,70% dari usaha mebel di Banmaling telah efisien, sedangkan 61,3% belum efisien dengan nilai rata-rata efisiensi teknis sebesar 68,69. Oleh karena itu, diperlukan pembinaan dari pemerintah, perguruan tinggi, dan lembaga terkait lainnya untuk meningkatkan usaha mebel di Serenan dengan cara menambah modal, memberikan pelatihan manajemen produksi, SDM, keuangan, pemasaran, dan lain-lain. Hal ini diharapkan dapat memperbaiki tingkat efisiensi teknisnya.

Daftar Pustaka

- Afandi, Wira. "ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MOTIVASI KERJA KARYAWAN PADA PT. RIAU CRUMB RUBBER FACTORY (PT.RICRY) RUMBAI PEKANBARU." Skripsi, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2014. <http://repository.uin-suska.ac.id/4481/>.
- "Badan Pusat Statistik." Diakses 21 Maret 2023. <https://sumenepkab.bps.go.id/publication/2021/05/28/63722dc3df806b468becd59e/statistik-industri-besar-dan-sedang-kabupaten-sumenep-2019.html>.
- Hadiwijoyo, Suryo Sakti. *Perencanaan Pariwisata Perdesaan Berbasis Masyarakat*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012.
- J. P, Peter, dan Oslon J.C. *Consumer behavior and marketing strategy*. McGraw-Hill Education, 2019.
- Kotler, Philip, dan Lane Keller. *Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control*. 14. Prentice Hall, 2012.
- Ovalhanif, S. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Bumi Askara, 2009.
- R, Sayid. "Peningkatan Kreativitas Masyarakat Melalui Strategi Pengembangan Kerajinan Mebel di Desa Banmaling Kecamatan Giligenting Kabupaten Bulukumba." *Jurnal Ekonomi Kreatif dan Inovasi Bisnis* 5, no. 1 (t.t.).
- Ratnadi, I Wayan. *Manajemen Strategis: Konsep dan Implementasi*. BPFE Universitas Gadjah Mada, 2018.

Sachs, Jeffrey. *Building the New American Economy: Smart, Fair, and Sustainable*. Columbia University Press, 2017.

WIPO. *Creative Economy Report 2013*. World Intellectual Property Organization (WIPO), 2013.

