

Strategi Pengembangan Home Industri Hanger Kayu sebagai Peluang Wirausaha Industri Kreatif di Desa Nagarakasih

Durisa Delas Agustin¹, Virna Indri Cahyani², Sri Hardianti Sartika³

^{1,2,3} Universitas Siliwangi, Tasikmalaya

ARTICLE INFO	Abstract
<p>Article History: Accepted : Juni Fixed : Juni Approved : Juni</p> <p>Keywords: Home Industry; Hanger; Development; Entrepreneur</p>	<p><i>This study aims to explain the creative industry development strategy in the cottage industry. Mr. Isman's Wooden Hanger in Nagarakasih Village, Cibereum District, Tasikmalaya City as an Entrepreneurial Opportunity in facing the current creative industry and explains how the marketing strategy is used in the home industry, various factors that support success in developing the creative economy that can be used in the company, and entrepreneurial opportunities in the home industry. the wood hanger industry is in the face of the creative industry. The method used is descriptive qualitative research, and data collection is done through observation, interviews, and documentation of the subject. The data analysis method used is descriptive analysis. The results of the study are (1) the marketing strategy applied by Mr. Isman's wooden hanger home industry (2) the development of a home-based creative economy carried out by Isman's Home Industry hanger through the formation of a home industry group (3) as well as internal and external factors that will be a supporter in the development carried out by Mr. Isman, (4) Entrepreneurial opportunities in the wood hanger home industry in facing the Creative Industry.</i></p>
	Abstraks
<p>Kata Kunci: Home Industri; Hanger; Pengembangan; Wirausaha</p> <p>DOI: 10.21107/jsmb.v9i1.14669</p>	<p>Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan strategi pengembangan industri kreatif di industri rumahan. Hanger Kayu Bapak Isman di Desa Nagarakasih Kecamatan Cibereum kota Tasikmalaya sebagai Peluang Wirausaha dalam menghadapi industry kreatif saat ini serta menjelaskan bagaimana strategi pemasaran yang digunakan dalam home industry tersebut, berbagai faktor pendukung keberhasilan dalam pengembangan ekonomi kreatif yang bisa digunakan dalam perusahaan tersebut, dan peluang berwirausaha di bidang home industry hanger kayu ini dalam menghadapi industry kreatif. Metode yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif, dan pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi terhadap subjek. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif. Hasil kajiannya adalah (1) Strategi pemasaran yang diterapkan oleh industri rumahan gantungan kayu milik Pak Isman (2) pengembangan ekonomi kreatif berbasis industri rumahan yang dilakukan oleh Home Industri Hanger bapak Isman melalui pembentukan grup industry rumah tangga (3) serta faktor internal maupun eksternal yang akan menjadi pendukung di dalam pengembangan yang dilakukan oleh Bapak Isman, (4) Peluang berwirausaha di bidang home industry Hanger Kayu ini dalam menghadapi Industri Kreatif</p>

Correspondence:

Name: Durisa Delas Agustin

Email: 202165065@student.unsil.ac.id

ISSN: 2355-9543 (Print)

ISSN: 2460-3775 (Online)

PENDAHULUAN

"Ekonomi kreatif adalah sebuah konsep era baru yang meningkatkan informasi dan kreativitas dengan mengandalkan ide dan pengetahuan masyarakatnya sebagai elemen utama produksi." (El Hasanah, 2018). Menurut (Kemenparekraf, 2014) Kementerian Perdagangan RI, ekonomi kreatif adalah industri yang menggunakan kreativitas, keterampilan, dan bakat individu untuk menciptakan dan memanfaatkan kreativitas dan kreativitas individu untuk menciptakan kekayaan dan kesempatan kerja. Dapat disimpulkan bahwa ekonomi kreatif adalah kegiatan ekonomi yang digerakkan oleh industri kreatif yang mengutamakan kekayaan intelektual. Industri kreatif adalah perpaduan atau kombinasi dari siklus penciptaan, produksi dan distribusi barang dan jasa yang memanfaatkan kreativitas dan modal intelektual yang paling penting.

UKM memainkan peran penting dalam pertumbuhan ekonomi negara. (Zuhri, 2013) menjelaskan: Jenis kegiatan ekonomi ini disebut sebagai usaha kecil karena berfokus pada negara. Industri dalam negeri diharapkan dapat berperan dalam memecahkan permasalahan pembangunan industri Indonesia. Hal ini karena industri dalam negeri memiliki unit usaha yang jauh lebih banyak dibandingkan kelompok usaha industri menengah dan besar. Hal ini juga karena industri dalam negeri memiliki ketahanan ekonomi yang kuat dan melalui pertumbuhan dan perkembangan sekitar 99,19%, menempati sebagian besar dari keseluruhan usaha sektor industri. (Kiki Joesyiana, SE., 2017)

Maka dapat disimpulkan bahwasanya, industry rumah tangga ini mempunyai peran penting dalam perekonomian khususnya dalam ekonomi kreatif. Salah satunya ialah kinerja yang dilakukan lebih produktif karena diawasi secara langsung oleh pemilik, menciptakan tenaga kerja yang diberi pelatihan supaya efisien, membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar, karena pada umumnya merekrut orang terdekat yaitu keluarga atau tetangga, dan pastinya industry rumah tangga ini seringkali mendapatkan keuntungan dalam hal fleksibilitas ketimbang usaha besar dan menuangkan produktivitas yang tinggi serta melakukan inovasi dalam hal teknologi juga.

Kota Tasikmalaya dijuluki dengan Kota penghasil kerajinan tangan yang kreatif dan inovatif. Kota Tasikmalaya mempunyai tempat yang terbilang cukup luas dan Potensi yang perlu dikembangkan sangat luas, seperti wisata budaya, wisata industri kreatif, dan wisata alam. Beberapa kerajinan yang diproduksi oleh para pengrajin di kota Tasik ini ialah Payung Geulis (daerah Indihiang), Kelom Geulis (daerah Gobras), Berbagai anyaman dari mendong (daerah Purbaratu dan daerah Rajapolah), Bordir tasik (daerah Kawalu) dan salah satunya juga pembuatan kerajinan produk Hanger di wilayah (Cibeureum). Di daerah tasikmalaya ini, kami melihat potensi dari masyarakatnya dalam mengelola kayu sangat kreatif dan beragam, dimulai dari mengolah kayu untuk mebel (meja, kursi, lemari), kelom geulis yang menggunakan kayu juga, lalu akhir-akhir ini melakukan inovasi dan kreasi untuk berpeluang berwirausaha di bidang hanger.

Nagarakasih merupakan salah satu desa di Kecamatan Cibeureum Kota Tasikmalaya, Jawa Barat, Indonesia. Hanger yang diproduksi di Desa Nagarakasih Kecamatan Cibeureum ini merupakan produk yang unik di mana hanger yang dihasilkan terbuat dari kayu bukan aluminium ataupun plastik. Hal ini menjadi keestetikaan dari barang tersebut untuk kita gunakan. Seperti yang kita ketahui, ekonomi kreatif merupakan konsep era ekonomi baru di mana andalannya tak lain berupa informasi dan kreativitas, serta ide dan pengetahuan sumber daya manusia (SDM) menjadi faktor utama dalam produksi kegiatan ekonomi. Selain itu, produk yang dihasilkan mungkin berbeda dengan produk lain atau mungkin hasil pengembangan dari produk yang sudah ada. Dari pengembangan tersebut, daya cipta atau produktivitas serta ide dan gagasan konsep inovasi akan muncul. Ketiga hal ini sangat berharga untuk menciptakan kreasi produk yang dipasarkan. Hal ini dilakukan untuk menarik konsumen agar diingat dan dikenal atas produk yang diluncurkan dan gelombang ekonomi kreatif yang banyaknya dari UKM dapat memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi. Kegiatan usaha kecil industri rumahan gantungan kayu juga secara tidak langsung menciptakan lapangan pekerjaan bagi kerabat dan tetangga pelaku industri

rumahan.

METODE

survei yang digunakan dalam survei ini adalah deskriptif dan kualitatif. Subjek penelitian adalah informan atau individu yang bersedia memberikan informasi tentang status lingkungan penelitian. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi terhadap subjek dan dievaluasi menggunakan analisis deskriptif. Adapun subjek penelitian ini ialah pengusaha hanger kayu yakni Bapak Isman sebagai owner atau pemilik dari perusahaan Hanger kayu ini. Dan objek penelitiannya ialah Perusahaan atau Home Industri Hanger Kayu Bapak Isman di Desa Nagarakasih Kecamatan Cibereum, Kota Tasikmalaya, Jawa Barat

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari banyaknya usaha hanger ini, usaha hanger bapak Isman ini yang ingin kami kaji lebih dalam untuk penelitian ini, karena perusahaan bapak isman ini sudah dimulai sejak awal tahun 2018 saat perkembangan design-design furniture sedang marak dan beralih pada kreativitas produk pengembangan hanger dari kayu yang saat ini juga masih diminati dan memproduksi sampai sekarang. Industri gantungan kayu Pak Isman telah menghasilkan banyak jenis produk yang diciptakan oleh kreativitas yang berasal dari kemampuan atau kekuatan local yang ada dengan memanfaatkan kayu sebagai bahan dasar yang paling utama. Hal tersebut memberikan peluang kepada masyarakat untuk berinovasi bersama untuk menciptakan suatu produk. Pengembangan pengetahuan dan kreativitas dengan menggunakan aset lokal. Dan akhirnya, menciptakan lapangan kerja bagi mereka yang sebelumnya menganggur atau tidak mempunyai pekerjaan. Namun ada permasalahan mengenai bagaimana peluang wirausaha hanger dalam menghadapi industry kreatif di zaman ini. Oleh karena itu, berdasarkan konteks penelitian, maka penulis ingin mengetahui mengenai : (1) Strategi pemasaran yang diterapkan oleh industri rumahan gantungan kayu milik Pak Isman (2) pengembangan ekonomi kreatif berbasis industri rumahan yang dilakukan oleh Home Industri Hanger bapak Isman melalui pembentukan grup industry rumah tangga (3) serta faktor internal maupun eksternal yang akan menjadi pendukung di dalam pengembangan yang dilakukan oleh Bapak Isman, (4) Peluang berwirausaha di bidang home industry Hanger Kayu ini dalam menghadapi Industri Kreatif.

1. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh industri rumahan gantungan kayu milik Pak Isman

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan bapak isman di bidang hanger ini ialah dengan cara menerapkan starategi produk, promosi, tempat dan harga. Dimana, perusahaan hanger ini melakukan pengolahan hanger dari bahan mentah menjadi barang jadi. Strategi pemasaran home industry hanger di Kampung Cibereum Kota Tasikmalaya ini, meningkatkan penjualannya dengan Strategi produk yang mana mengutamakan kualitas hanger bukan hanya kuantitas, meskipun tidak mematenkan merek tetapi rekomendasi konsumen terhadap produk selalu di dengarkan dan dipenuhi oleh konsumen supaya menciptakan kepuasan tersendiri. Strategi produk yang dilakukan oleh home industry ini ialah dengan cara memberikan dan mengenalkan hanger yang terbuat dari bahan kayu yang kualitasnya dan mutunya yang terbaik seperti menggunakan kayu khusus (kayu Sampang) untuk hanger dengan ketebalan 1,5 cm dan Panjang yang disesuaikan dengan hanger untuk anak-anak, dewasa, atau hanger jilbab. Selain itu, pemilihan penggunaan menggunakan kayu bertujuan untuk membentuk produk yang mempunyai kebermanfaatan dari segi kegunaan dan keindahan. Pemilihan kayu untuk hanger ini tidak mudah patah, halus dan juga memberikan warna yang indah atau mengkilat dengan rekomendasi warna yang bisa dipesan. (KRESENTIA and DEVINASARI, 2018) mengemukakan bahwa produk hanger dari kayu bisa memminat konsumen di pasaran karena sebelumnya hanger yang ada terbuat dari plastic umumnya sehingga di pasaran kurang menarik.

Aspek harga, harga yang ditawarkan relative murah per pcs nya baik itu hanger untuk model dewasa, anak-anak maupun hanger jilbab. Harga merupakan segala sesuatu yang menjadi tolak ukur menjual suatu produk barang atau jasa dengan berbagai aspek pertimbangan dan suatu hal yang dapat memberikan penerimaan atau pemasukkan uang. Dari hasil penelitian ini menggambarkan bahwa harga hanger yang dipatok ialah 3000 rupiah per pcs. Hal ini berlaku untuk semua motif dan pola. Baik itu ukuran yang dewasa ataupun ukuran yang anak-anak. Untuk harga itu, berlaku untuk ke semua pelanggan mau ke pengepul, toko-toko ataupun grosiran dan pelanggan setia. Dan harga 3000 itu merupakan harga awal, dimana jika terjadi tawar-menawar antara produsen dan konsumen maka memungkinkan untuk produsen

menurunkan harganya lagi sesuai dengan ijab kabul yang disepakati.

Strategi tempat pada pengalokasian pabrik terletak di depan rumah bapak isman (pemilik hanger) ini bertujuan untuk memudahkan akses mengangkut hanger yang sudah jadi untuk di distribusikan dan memudahkan akses untuk menurunkan bahan baku kayu yang dipesan. Pemilihan dan perencanaan lokasi tempat produksi hanger ini dengan pertimbangan aspek strategis dimana memanfaatkan kelebihan dari perusahaan untuk memudahkan jarak akses jauh atau dekat tidaknya pada pusat kota dan susah atau mudah akses jalan ke perusahaan hanger ini sehingga tempat yang dijadikan bisa mempermudah para konsumen. Hal ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh (Khairil Hamdi, 2019) bahwa memilih atau menentukan lokasi tempat usaha yang strategis menjadi faktor kesuksesan dari bisnis yang akan dilaksanakan.

Dalam aspek Distribusi dan promosi menggunakan layanan jasa antar langsung dari produsen ke konsumen dengan menggunakan mobil pick up pribadi yang dikirim langsung oleh pemiliknya atau anak dari pemilik perusahaan hanger. Yang terakhir ialah aspek promosi dimana, Promosi ialah indikator pencapaian dalam mengenalkan jenis produk, Laku atau tidaknya dipengaruhi juga oleh indikator promosi agar pemasaran produknya berjalan dengan sesuai keinginan perusahaan dan berjalan lancar. Dalam perusahaan hanger ini, narasumber mengatakan promosi yang dilakukannya tidak terlalu aktif. strategi pemasaran ini menggunakan promosi secara lisan dari mulut ke mulut. Selain itu pendistribusiannya menggunakan distribusi saluran tingkat dua. Pelaksanaan pemasaran home industry hanger dalam kegiatannya dilakukan dengan cara memberikan arahan, motivasi, pengaruh dan target kepada semua pihak karyawannya.

2. Pengembangan ekonomi kreatif berbasis potensi local dan industri rumah tangga melalui kelompok usaha yang dilakukan oleh Home Industri Hanger bapak Isman

(Widayati et al., 2019) mengatakan bahwa pengembangan usaha ini tergantung pada kemampuan pengusaha dan pengelolanya dalam usahanya setiap hari. Untuk melihat pengembangan ekonomi kreatif berbasis industri dalam negeri yang dilakukan oleh perusahaan Pak Isman dalam pembuatan produk kreatif berbasis potensi lokal dapat kita lihat melalui:

Pertama, dalam hal mendesain dan

merencanakan rancangan suatu produk dilakukan setelah hasil pengkajian secara detail dengan melihat di pasaran produk yang dibutuhkan masyarakat itu seperti apa dengan disesuaikan dengan potensi dan lokasi masyarakat sekitar seperti apa. Potensi yang dimiliki di daerah Cibeureum ini ialah masyarakat mampu dan mahir dalam mengelola bahan yang terbuat dari kayu. Sehingga dari zaman terdahulu dan sampai saat ini juga, banyak yang memproduksi bahan mebel.

Tabel 1
Data Produk Unggulan di Kecamatan Cibeureum Kota Tasikmalaya

No.	Alamat	Produk
1	Setiajaya	Mebeuler
2	Nagarakasih	Kerajinan Mebel
3	Sukasukur	Gantungan Baju

Sumber: (Open Data kota Tasikmalaya, 2019)

Namun, keinovasian dan kreatifitas muncul saat kedua barang tersebut tidak se-booming terdahulu. Terlebih adanya peluang di mana secara keseluruhan Desa yang berada di Kecamatan Cibeureum belum menciptakan usaha dengan produk hanger kayu, terkhusus pada Desa Sukasukur yang dikenal dengan menghasilkan produk serupa namun bukanlah berbahan dasar kayu. Maka perusahaan hanger bapak isman melakukan sebuah keinovasian dan kreatifitas untuk menghasilkan hanger yang diubah menggunakan bahan utama dari kayu sebagai bentuk dari kekekratifitasan produk yang berdasarkan potensi local. (Sumar'in, Andiono and Yuliansyah, 2017) mengatakan bahwa kreatifitas merupakan modal utama dalam menghadapi tantangan global.

Kedua, pembentukan grup atau kelompok usaha rumah tangga yang rumahan. Industri rumah tangga merupakan suatu kegiatan produksi yang dipusatkan di rumah atau home industri. Karena perusahaan bapak isman ini dari proses awal produksi hingga pengemasan dilakukan di pekarangan rumah, bapak isman tentunya membuka lapangan pekerjaan dalam pengembangan produk hanger ini. Tentunya, sasaran utamanya ialah pembentukan kelompok usaha rumah tangga yang menyerap dari masyarakat pribumi asli. Lalu, bapak isman sebagai owner melakukan dan memikirkan rancangan mengenai langkah awal yang harus dipahami baik-baik dalam menguatkan masyarakat untuk membantu dalam mengembangkan produk yang akan dirancang ialah salah satunya dengan

mengetahui kebutuhan dan kemampuan masyarakat yang diberdayakan. Kemampuan masyarakat yang basic nya memang sudah ahli dalam hal ukir-mengukir dalam pengolahan hanger yang terbuat dari kayu, menjadikan owner tidak mengalami kesusahan mengajarkan dari nol. Namun, pemilik perusahaan hanger ini hanya memberikan arahan, strategi, motivasi, pengaruh dan rencana capaian target yang harus ditempuh kepada semua pihak karyawannya supaya berjalan dengan lancar atas kelompok usaha rumah tangga yang diserap melalui lapangan pekerjaan yang disediakan oleh pemilik. Hal ini didukung oleh peneliti sebelumnya yang berjudul Strategi Pengembangan Industri Rumah Tangga Di Kota Pekanbaru (Studi Kasus Usaha Tas Rajut Industri Pengolahan Kreatifitas Tali Kur) bahwasannya setiap strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. (Kiki Joesyiana, SE., 2017)

3. Faktor internal maupun eksternal yang akan menjadi pendukung di dalam pengembangan yang dilakukan oleh Bapak Isman

Faktor internal dan eksternal yang menopang perkembangan dalam bisnis yang merintis bidang hanger kayu tersebut dapat ditopang oleh dua faktor. Diantaranya adalah faktor internal dan eksternal.

Faktor internal dapat didukung dengan cara kekompakan team work yang dibangun dalam sebuah organisasi. Organisasi harus mampu meningkatkan kualitas talent atau SDM yang ada. Kualitas sumber daya manusia sangat tergantung pada seberapa besar usaha sistem organisasi atau perusahaan yang ada dalam meningkatkan kualitas. Maka dari itu, bapak Isman ini dalam menjalin usahanya tidak ada diskriminasi atau perbedaan mencolok dalam hal upah ataupun yang lainnya. Karena, semua dimonitor secara langsung oleh owner, diberi arahan, motivasi, diberi penghargaan atau reward juga jika penjualan mengalami kenaikan terus menerus sehingga terjalin feedback yang positif juga pada sdm yang ada di dalam perusahaan gantungan kayu ini. Yang hasil akhirnya, akan berdampak positif juga terhadap proses produksi yang dibuatnya, sehingga hal ini dapat mendukung pengembangan produk ekonomi kreatif seperti hanger yang dirintis oleh perusahaan ini.

Faktor internal kedua yang melatarbelakangi berkembangnya industri kreatif perusahaan

gantungan Isman adalah kekuatan finansial. Selain melakukan kegiatan produksi yang harus mempunyai team work yang bagus, kekuatan finansial nya juga harus bagus dan stabil. kekuatan finansial merupakan aspek yang perlu diperhatikan dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha kreatif. Dengan kondisi keuangan dan sumber daya yang baik, kegiatan pengembangan dapat dilakukan dengan baik dan terlaksana. Hal ini sejalan juga dengan penelitian yang dikemukakan oleh (S.Fadhilah, 2014) bahwa kekuatan finansial berpengaruh penting dalam pengembangan ekonomi kreatif.

Faktor Eksternal dapat dilihat dari aspek kemitraan dan perubahan mindset pola pikir masyarakat salah satunya. Tentu saja, dalam mempertahankan organisasi atau bisnis, perusahaan perlu membangun kemitraan. Kemitraan dilakukan oleh pelaku ekonomi menengah atau kecil dan pelaku ekonomi besar. Kemitraan didasarkan pada kemitraan yang saling menguntungkan dan diperlukan antara para pihak dalam kemitraan. Dalam membangun kemitraan, mitra tidak hanya perlu saling memberikan manfaat dan keuntungan antara satu pihak dengan pihak lainnya, tetapi juga saling percaya dan melakukan komitmen yang telah disepakati bersama. Hal ini tentunya dilaksanakan oleh Bapak isman selaku pemilik perusahaan hanger ini. Owner ini bermitra dengan sangat banyak orang, supaya pengembangan ekonomi kreatif yang dilakukan berjalan dengan baik.

Faktor eksternal yang kedua dapat dilihat dari perubahan mindset atau pola pikir masyarakat supaya dengan adanya pengembangan ekonomi kreatif di bidang kayu ini bisa diterima dan diakui keberadaannya sebagai produk yang inovasi, kreatif dan berguna sesuai dengan kebutuhan masyarakat sehingga bisa menimbulkan peluang yang ada. Bapak Isman ini juga, selalu memberikan arahan dan motivasi kepada pekerja bahwa semua itu membutuhkan proses, dan tidak ada proses yang akan mengecewakan jika kita selalu bersungguh-sungguh dalam bekerja dan berkomitmen melakukan hal yang lebih baik dari sebelumnya, sehingga para pekerja home industry di perusahaan ini lebih giat dalam bekerja. Seiring waktu, kemampuan rata-rata orang untuk menciptakan produk baru yang luar biasa yang tidak pernah dibayangkan oleh rata-rata orang telah dibuktikan dengan menilai proses bahwa mereka dapat mencapai apa pun yang mereka inginkan, bahkan jika mereka tidak pernah membayangkannya.

4. Peluang berwirausaha di bidang home industry Hanger Kayu ini dalam menghadapi Industri Kreatif.

Industri kerajinan hanger kayu merupakan salah satu industri kerajinan tangan yang menciptakan ide kreatif dengan berbahan dasar kayu dan diolah menjadi sebuah produk dengan nilai tambah di dalamnya. Dengan berbahan dasar kayu tersebut dapat menciptakan peluang bagi mereka yang ingin berwirausaha dengan bermodalkan kayu. Sejatinya, Indonesia merupakan salah satu penghasil kayu terbesar. Di sisi lain, produk hanger merupakan suatu produk yang cukup dibutuhkan oleh masyarakat.

Cibeureum merupakan salah satu daerah Kota Tasikmalaya yang cukup dikenal dengan penghasil industri hanger kayu terbaik. Kecamatan Cibeureum pada dasarnya bukanlah daerah dengan potensi sumber daya kayu yang melimpah, namun bagaimana keahlian warga sekitar dalam mengolah kerajinan kayu merupakan sebuah potensi besar. Industri hanger kayu di Cibeureum Kota Tasikmalaya mampu menyerap banyak tenaga kerja. Bermodalkan dengan keahlian yang menjadi warisan turun temurun keluarga menjadikan peluang besar dalam menciptakan ide bisnis berbahan dasar kayu.

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan melalui metode kualitatif dengan melakukan wawancara bersama salah satu pengusaha home industri hanger kayu yaitu bapak Isman, didapat fakta bahwa hasil kerajinan hanger kayu tersebut terbilang cukup luas. Meskipun Cibeureum merupakan salah satu daerah di Kota Tasikmalaya, namun penjualan hanger kayu milik bapak Isman tak hanya di Tasikmalaya saja. Bandung, Jakarta, Hingga Bogor juga merupakan target pasar yang sering dikirim gantungan kayu oleh Owner ini sejak lama. Proses pembuatan kayu dalam usaha bapak Isman bermodalkan kayu dari Garut, Taraju, dan Cigalontang. Tak sembarang kayu yang dipilih agar bisa menghasilkan produk dengan kualitas semaksimal mungkin. Harga kayu yang dipesan tersebut biasa diperoleh dengan harga Rp1.600.000. Usaha bapak Isman memiliki beberapa pegawai yang terdiri dari 7 perempuan serta 13 karyawan laki - laki yang memiliki tugas dan bagiannya masing - masing, seperti penanggungjawab Mesin Dawel, Mesin Tap, Mesin Potong, Mesin Sugu, Mesin Hamplas, dan mesin lainnya.

Dapat disimpulkan, bahwa usaha bapak Isman yang merupakan salah satu usaha di Kecamatan Cibeureum Kota Tasikmalaya merupakan usaha yang cukup menjanjikan dengan adanya sejumlah

pegawai dalam usaha bapak Isman menunjukkan adanya proses produksi yang cukup besar. Dengan bermodalkan kayu seharga Rp1.600.000 per kubiknya. Modal yang cukup terjangkau dan keahlian yang telah melekat bagi masyarakat Cibeureum dapat menciptakan peluang besar bagi masyarakat sekitar untuk bisa menciptakan usaha dengan kreativitas yang dimiliki. Selain itu, peneliti melihat bahwa terdapat strategi atau hasil temuan baru bahwa pengembangan industri rumahan gantungan kayu tersebut memerlukan dukungan pemerintah untuk memajukan bisnis lokal ini, terutama di bidang pemasaran dan ekspor, diversifikasi produk, sehingga devisa negara dapat menghasilkan pendapatan. Para peneliti tahu bahwa manajer SDM memenuhi standar profesional perusahaan industri domestik ini, tetapi tidak memiliki keterampilan pemasaran untuk menghadapi ekonomi dan industri kreatif. Sangat disayangkan jika potensi local serta kemampuan kreatifitas SDM dalam mengolah kerajinan dari kayu tidak diperkenalkan oleh budaya setempat

SIMPULAN

Mengembangkan Ekonomi Kreatif Berbasis Industri Rumah Tangga oleh Kelompok Perusahaan yang Dioperasikan oleh Industri Rumah Tangga Gantungan kayu Pak Isman menghasilkan produk-produk kreatif yang diperoleh dari kemungkinan atau potensi local yang ada untuk menghasilkan hanger yang menggunakan bahan utama dari kayu yang mempunyai nilai tambah di dalamnya sebagai bentuk dari kekreatifitasan produk dapat dilihat dari : Desain dan Perencanaan Produk Kreatif berdasarkan Potensi Lokal, dan Membentuk Kelompok Usaha Rumah Tangga dalam pengembangannya.

Ada juga faktor internal dan eksternal yang mendukung pengembangan produk Pak Isman ini dalam usaha yang dirintis di bidang hanger ini diantaranya ialah faktor internal menyangkut dengan team work yang baik serta didukung dengan keadaan finansial. Dan kedua faktor eksternal yang meliputi adanya kemitraan dan perubahan mindset atau pola pikir. Bapak Isman ini juga, selalu memberikan arahan dan motivasi kepada pekerja bahwa semua itu membutuhkan proses, dan tidak ada proses yang akan mengecewakan jika kita selalu bersungguh-sungguh dalam bekerja dan berkomitmen melakukan hal yang lebih baik dari sebelumnya, sehingga para pekerja home industry di

perusahaan ini lebih giat dalam bekerja.

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan melalui metode kualitatif dengan melakukan wawancara bersama salah satu pengusaha home industri hanger kayu yaitu bapak Isman, didapat fakta bahwa hasil kerajinan hanger kayu tersebut terbilang cukup luas. Dan dapat disimpulkan, bahwa usaha bapak Isman yang merupakan salah satu usaha di Kecamatan Cibeureum Kota Tasikmalaya merupakan usaha yang cukup menjanjikan dengan adanya sejumlah pegawai dalam usaha bapak Isman menunjukkan adanya proses produksi yang cukup besar. Yang pada hasil akhirnya, akan berdampak positif juga terhadap proses produksi yang dibuatnya, sehingga hal ini dapat mendukung pengembangan produk ekonomi kreatif seperti hanger kayu yang dirintis oleh usaha home industri ini.

Secara keseluruhan, desain produk kreatif Hanger bapak Isman ini memiliki beberapa hal yang perlu diperbaiki dan dikembangkan lagi agar lebih mendukung peningkatan kreativitas perusahaan ini untuk berpikir alternatif desain kreatif yang memiliki nilai jual di bidang ekonomi. Oleh karena itu, berikut merupakan beberapa saran dari tim penulis yang dapat diterapkan pada perancangan produk berikutnya, antara lain: memperluas kemitraan dan memperbanyak informasi dan mengharapkan adanya kontribusi dari pemerintah daerah untuk meningkatkan dan memperkenalkan hanger sebagai produk kreatif supaya bisa meng-ekspor barang hingga mancanegara.

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan artikel ini, tim penulis mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah mendukung kami dengan kritik dan sarannya. Selain itu, tim penulis mengucapkan terima kasih kepada Ibu Sri Hadiani Sartika, M.Pd. yang telah membimbing kami dari awal hingga akhir. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada Bapak Isman sebagai pemilik perusahaan hanger yang telah disurvei dan atas kerjasamanya dalam memberikan informasi untuk kepentingan penelitian.

REFERENSI

El Hasanah, L. L. N. (2018). Pengembangan Wirausaha Muda Ekonomi Kreatif Berbasis Budaya di Daerah Istimewa Yogyakarta.

Jurnal Studi Pemuda, 4(2), 268.
<https://doi.org/10.22146/studipemudaugm.36812>

Kemenparekraf. (2014). Kekuatan Baru Indonesia Menuju 2025. 1-279.

Khairil Hamdi. (2019). Pengembangan Usaha Kuliner Home Industri Sebagai Peluang Kaum Perempuan Menuju Industri Kreatif. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3, 43-49.
<https://doi.org/10.31849/dinamisia.v3i2.2867>

Kiki Joesyiana, SE., M. (2017). STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI RUMAH TANGGA DI KOTA PEKANBARU (Studi Kasus Usaha Tas Rajut Industri Pengolahan Kreatifitas Tali Kur). *Jurnal Valuta Vol. 3 No 1*, April 2017, 3(2502-1419), 159-172.

KRESENTIA, M., & DEVINASARI, N. (2018). Pengembangan desain produk hanger untuk peningkatan kreativitas desain umkm eka di surabaya. *LPPM- Universitas Negeri Surabaya*, 1336-1345.

No Title. (2019). Open Data Kota Tasikmalaya.

S.Fadhilah, N. (2014). PENGEMBANGAN EKONOMI KREATIF BERBASIS INDUSTRI RUMAH TANGGA DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT (Studi Pada Kelompok Usaha Rumah Tangga Binaan Yayasan EcoNatural Society di Kabupaten Kepulauan Selayar).

Sumar'in, S., Andiono, A., & Yuliansyah, Y. (2017). Pengembangan Ekonomi Kreatif Berbasis Wisata Budaya: Studi Kasus pada Pengrajin Tenun di Kabupaten Sambas. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 6(1), 1.
<https://doi.org/10.26418/jebik.v6i1.20721>

Widayati, E., Yunaz, H., Rambe, T., Siregar, B. W., Fauzi, A., & Romli, R. (2019). Pengembangan Kewirausahaan Dengan Menciptakan Wirausaha Baru Dan Mandiri. *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*, 6(2), 98-105.
<https://doi.org/10.35794/jmbi.v6i2.26181>

Zuhri, S. (2013). Analisis Pengembangan Usaha Kecil Home Industri Sangkar Ayam Dalam Rangka Pengentasan Kemiskinan. *Jurnal Manajemen Dan Akuntansi*, 2(3), 74.