

## **MODEL PRODUKTIVITAS UMKM KREATIF : STUDI PADA INDUSTRI KAYU GAHARU ARTKIOS**

**Resevny Chairuniesa'**

Institut Agama Islam Bani Fattah Tambak Beras Jombang

[resevny.ch23@gmail.com](mailto:resevny.ch23@gmail.com)

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan, mendeskripsikan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi produktivitas industri kayu gaharu strategi yang dapat meningkatkan volume penjualan pada studi kasus di Artkios, Kecamatan Ploso Kabupaten Jombang, guna meningkatkan volume penjualan. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus yang melibatkan pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi dan dokumentasi. Hasil analisis menunjukkan bahwa Artkios menerapkan beberapa strategi untuk meningkatkan produktivitas guna peningkatan volume penjualan, yakni dengan pemanfaatan teknologi, pengembangan sumberdaya manusia dan menciptakan lingkungan kerja dan nyaman. Setelah meningkatkan produktivitasnya industri kayu gaharu Artkios mengalami lonjakan pesanan yang mengakibatkan karyawan menjadi kewalahan, namun Artkios dapat mengatasi hal tersebut dengan menyediakan stok barang agar tidak kewalahan saat terjadi lonjakan pesanan secara tiba-tiba. Volume penjualan meningkat saat Artkios beradaptasi dengan sosial media sebagai perantara promosi di berbagai marketplace ternama. Temuan ini memberikan kontribusi pada pemahaman tentang beberapa strategi untuk meningkatkan produktivitas dan volume penjualan, seperti pemanfaatan teknologi, peningkatan sumber daya manusia, serta lingkungan kerja yang nyaman. Rekomendasi diberikan untuk lebih meningkatkan daya saing industri kayu gaharu di pasar lokal maupun internasional.

Kata Kunci : Produktivitas, Industri Kayu Gaharu, Volume Penjualan

### **Abstract**

This study aims to analyze and, describe the factors that can affect the productivity of the agarwood industry strategies that can increase sales volume in a case study in Artkios, Ploso District, Jombang Regency, in order to increase sales volume, the research method used is a case study with a descriptive qualitative approach that involves data collection conducted through in-depth interviews, observation and documentation. The results of the analysis show that Artkios implements several strategies to increase productivity to increase sales volume, namely by utilizing technology, developing human resources and creating a comfortable and working environment. After increasing its productivity, Artkios' agarwood industry experienced a surge in orders that overwhelmed employees, but Artkios was able to overcome this by providing stock of goods so that they would not be overwhelmed when there was a sudden surge in orders. Sales volume increased as Artkios adapted to social media as a promotion intermediary in various well-known marketplaces.

These findings contribute to the understanding of several strategies to increase productivity and sales volume, such as the utilization of technology, the improvement of human resources, and a comfortable work environment. Recommendations are given to further improve the competitiveness of the agarwood industry in the local and international markets.

Keywords: Productivity Agarwood Industry, Sales Volume.

## **PENDAHULUAN**

Industri kreatif berbasis sumber daya alam lokal memiliki potensi besar dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional, salah satunya adalah industri pengolahan kayu gaharu. Kayu gaharu dikenal memiliki nilai ekonomi tinggi dan banyak dimanfaatkan dalam berbagai sektor, seperti kosmetik, parfum, hingga kerajinan. Meski bernilai mahal dan diminati global, banyak pengusaha lokal kesulitan mengembangkan produksi secara optimal. Di Indonesia, permintaan terhadap produk berbahan dasar kayu gaharu terus meningkat, baik di pasar domestik maupun ekspor. Namun potensi tersebut belum dioptimalkan oleh banyak pelaku usaha, khususnya UMKM.

Indonesia merupakan salah satu negara yang kaya akan sumber daya alam, termasuk kayu gaharu. Hal tersebut menjadikan Indonesia sebagai salah satu produsen utama produsen gaharu. Pemerintah juga telah mengatur regulasi ekspor dan mendorong penanaman gaharu secara berkelanjutan guna menjaga kelestarian alam. Upaya seperti layanan administrasi yang cepat dan bantuan peralatan produksi bagi pelaku usaha juga memperluas peluang pemasaran di tingkat global.

Kayu gaharu adalah kayu yang terdapat di hutan Indonesia yang memiliki banyak manfaat untuk pengharum ruangan, bahan mediasi, untuk obat-obatan alternatif, untuk aromaterapi dan juga untuk bahan kosmetik. Harga kayu gaharu di Indonesia sangatlah melambung tinggi, di lokasi hutan petani gaharu membanrol harga kisaran Rp. 500.000 sampai Rp 50.000.000 perkilogram, itu pun tergantung jenis dan daerahnya. Kayu gaharu banyak diekspor keluar negeri seperti Arab Saudi, China, Taiwan dan lain-lain. Getah wangi dari pohon gaharu menjadi ciri khas yang dimilikinya, getah wangi tersebut berguna untuk mengusir rayap atau hama lain yang akan merusak kayu gaharu sehingga membuatnya tahan terhadap segala serangan hama dan cuaca. Meskipun ada banyak jenis kayu lainnya, gaharutermasuk kayu yang memiliki harga mahal. Kayu ini memiliki harga yang sangat mahal dibanding kayu lain. Harga kayu gaharu dengan kualitas rendah berkisar Rp 300.000 dan harga kualitas tinggi kisaran Rp 1.000.000 sampai Rp 35.000.000 perkilogram.

Provinsi Jawa Timur memiliki yang memiliki berbagai macam industri kreatifitas, salah satunya yakni industri kayu gaharu Artkios yang terletak di Kabupaten Jombang Kecamatan Ploso Jawa Timur, industri tersebut memiliki beberapa produk unggulan, yakni berbagai macam bentuk dupa (dupa bubuk, dupa stik, dupa cair dan dupa kerucut). Namun, tidak hanya itu saja Artkios juga menyediakan gelang dari berbagai macam kayu dan ada juga yang berbahan dasar karang laut dari Sulawesi, tasbih, lukisan kayu dan minyak ekstrak kayu gaharu. Artkios sendiri berdiri sejak tahun 2010, terletak di JL. Gajah Mada no.111 RT 001 RW 006 Desa Losari Kecamatan Ploso Kabupaten Jombang. Seiring berkembangnya zaman Artkios pun menyediakan layanan pembelian secara online melalui *media social*. Artkios sangat menjaga kualitas barang yang diproduksi, sehingga konsumen merasa puas dengan hasil produksi Artkios. Supplier kayu gaharu yang diproduksi industri tersebut berasal dari hutan Kalimantan yang di budidaya. Industri bisnis Artkios memiliki 7 orang karyawan, dimana 5 orang sebagai pengrajin dan 2 orang sebagai administrasi. Pemilik industri tersebut membuka lapangan pekerjaan pada warga sekitar dan tidak hanya itu, pemilik industri juga mengajarkan pada pengrajinnya bagaimana cara membuat kreatifitas yang terbuat dari kayu agar bisa hasilnya bisa dinikmati oleh semua kalangan, sehingga menjadikan beberapa penduduk memiliki pekerjaan tetap dan juga memiliki kreatifitas dengan terus memproduksi macam-macam kerajinan di industri tersebut.

Setelah industri tersebut berkembang semakin pesat dan banjirnya pesanan, disinilah pemilik industri merasa kewalahan karena kurangnya tenaga pekerja, sehingga menjadikan pemilik industri memperbanyak bahan baku dan mempercepat proses produksi barang serta memperbanyak stok barang agar mengantisipasi banjirnya pesanan pada waktu-waktu tertentu.

Artkios merupakan salah satu UMKM yang bergerak dibidang penjualan kreatif berbasis kayu gaharu. Dalam perjalanannya, Artkios menghadapi tantangan dalam mengelola produktifitas usaha yang berengaruh langsung terhadap volume penjualan. Beberapa kendala yang dihadapi meliputi keterbatasan sumber daya manusia, proses produksi yang belum efisien, serta kurangnya strategi pemasaran berbasis data. Hal ini berampak pada belum maksimalnya pertumbuhan penjualan produk kayu gaharu Artkios.

Produktivitas menjadi salah satu indikator penting dalam mengukur efisiensi dan efektivitas usaha. Menurut Sinungan (2005), produktivitas merupakan kemampuan untuk menghasilkan barang dan jasa dengan menggunakan sumber daya yang tersedia secara optimal. Upaya peningkatan produktivitas dalam industri seperti ini tidak hanya mencakup inovasi

proses kerja, pemanfaatan teknologi, serta peningkatan keterampilan tenaga kerja. Oleh karena itu, penelitian ini penting untuk menganalisis bagaimana upaya Artkios dalam meningkatkan produktivitas industri kayu gaharu guna mendorong peningkatan volume penjualan. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk mengkaji hasil dari upaya yang telah dilakukan, serta mengidentifikasi hambatan-hambatan yang dihadapi dalam proses tersebut. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan strategis bagi Artkios maupun pelaku UMKM lainnya dalam mengembangkan usaha berbasis sumber daya lokal.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi kasus, yang fokus pada satu objek penelitian yaitu Industri Kayu Gaharu Artkios di kecamatan Ploso, Kabupaten Jombang. Penelitian ini menggali makna dan pemahaman mendalam dari fenomena yang terjadi di lapangan, bukan berfokus pada angka atau statistik. Dengan tujuan untuk menggambarkan secara sistematis dan faktual mengenai strategi peningkatan produktivitas yang dilakukan Artkios. Kemudian fokus pada satu objek (Artkios), agar mendalami strategi yang digunakan meningkatkan produktivitas dan volume penjualan.

Sumber data utama adalah diperoleh langsung dari wawancara dengan pemilik usaha (Bapak Fachrur Rohman), karyawan Artkios, dan konsumen Artkios. Selain itu, peneliti juga mengambil dari dokumen, catatan penjualan serta literatur seperti jurnal dan buku yang relevan.

Prosedur pengambilan data dilakukan dengan cara wawancara secara mendalam yang dilakukan owner dan karyawan Artkios untuk memahami proses dan strategi yang diterapkan, observasi langsung aktivitas produksi dan penjualan di lokasi, serta dokumentasi atau mengumpulkan data pendukung seperti foto, catatan penjualan dan dokumen internal Artkios.

Data di analisis secara deskriptif, artinya peneliti mengelompokkan, merangkum dan menafsirkan data sesuai dengan fokus penelitian, dengan proses reduksi data dimana menyaring data penting dan relevan, penyajian data dengan menyusun dalam bentuk narasi atau kutipan langsung, serta menarik kesimpulan dengan mengaitkan antara data dan teori, lalu mengambil kesimpulan akhir.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Tantangan di Lapangan**

Artkios berdiri sejak tahun 2010 dan memproduksi berbagai kerajinan berbasis kayu gaharu, seperti dupa, tasbih, gelang, hingga minyak wangi. Awalnya, usaha ini berskala kecil dan hanya melayani pasar lokal. Namun, seiring meningkatnya permintaan, Artkios dihadapkan pada berbagai tantangan, seperti keterbatasan sumber daya manusia, proses produksi yang belum efisien, dan strategi pemasaran yang belum maksimal hal ini menuntut pemilik usaha untuk melakukan inovasi agar produktivitas dan volume penjualan meningkat. Industri berbasis kayu gaharu memiliki potensi ekonomi tinggi, terutama di sektor UMKM seperti Artkios di Ploso, Jombang. Meski bernilai mahal dan diminati global, banyak pengusaha lokal kesulitan mengembangkan produksi secara optimal. Sebagai industri kerajinan lokal Artkios sempat kewalahan menghadapi lonjakan permintaan. SDM, proses produksi manual dan pemasaran terbatas menjadi tantangan utama. Namun, dengan komitmen tinggi, Artkios bertransformasi.

### **Strategi Produktivitas yang Diterapkan**

#### **1. Pelatihan dan pengembangan Tenaga Kerja**

Setiap karyawan yang baru rekrut mendapatkan pelatihan langsung dari pemilik usaha. Pelatihan ini mencakup keterampilan teknis serta pengetahuan dasar tentang produk kayu gaharu. Hasilnya, efisiensi kerja meningkat dan kesalahan produksi dapat diminimalisasi.

#### **2. Pemanfaatan Teknologi Digital**

Artkios memanfaatkan berbagai platform digital seperti Shopee, Lazada, Tiktok, dan Instagram untuk mempromosikan produk. Strategi ini sangat efektif dalam menjangkau konsumen dari luar negeri.

#### **3. Lingkungan Kerja yang Nyaman dan Fleksibel**

Karyawan merasa nyaman bekerja karena sistem kerja yang fleksibel, suasana kerja yang mendukung, serta adanya apresiasi dari pemilik usaha (owner) membuat karyawan merasa dihargai. Beberapa diantaranya bahkan merupakan kerabat dekat owner, menciptakan ikatan keluarga yang kuat. Hal ini berdampak positif pada loyalitas dan produktivitas tenaga kerja.

#### **4. Perencanaan Produksi**

Ketika permintaan melonjak, Artkios tidak panik. Mereka menerapkan strategi penumpukan stok barang agar bisa memenuhi pesanan besar dalam waktu singkat.

Dengan perencanaan produksi yang baik, mereka menghindari keterlambatan pengiriman dan menjaga kepuasan pelanggan.

Tabel 1.1 Unit Produk Terjual

<b>Tahun</b>	<b>Volume Penjualan (Unit/Tahun)</b>
2020	± 300 unit
2021	± 450 unit
2022	± 600 unit
2023	± 1300 unit
2024	± 1450 unit

*Keterangan: lonjakan volume penjualan mulai terasa setelah optimalisasi sosial media dan marketplace*

### **Hasil dan Dampak**

Dengan strategi-strategi tersebut, Artkios mengalami peningkatan volume penjualan yang signifikan. Permintaan tidak hanya datang dari dalam negeri, tetapi juga luar negeri seperti China, Thailand dan lain-lain. Bahkan masa pandemi COVID-19, Artkios tetap bisa bertahan memenuhi permintaan yang tinggi.

Selain itu, keberhasilan ini berdampak sosial positif. Artkios membuka lapangan kerja bagi masyarakat sekitar dan meningkatkan keterampilan para pengrajin lokal. Usaha ini menjadi contoh bagaimana UMKM dapat tumbuh dan berdaya saing tinggi dengan memanfaatkan potensi lokal dan strategi manajemen yang tepat.

Studi kasus Artkios menunjukkan bahwa peningkatan produktivitas tidak selalu membutuhkan investasi besar, tetapi bisa dimulai dari pelatihan karyawan, adopsi teknologi sederhana, dan penciptaan lingkungan kerja yang kondusif. Inovasi dan adaptasi menjadi kunci dalam mendorong pertumbuhan UMKM lokal agar mampu bersaing di global.

Keberhasilan Artkios bisa menjadi inspirasi bagi pelaku usaha lain, terutama di sektor industri berbasis sumber daya alam, untuk terus berinovasi dan bertransformasi dalam menghadapi tantangan zaman.

### **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan maka dapat ditarik kesimpulan bahwa, peningkatan produktivitas adalah kunci meningkatkan efisiensi dalam industri kayu gaharu, seperti yang dilakukan Artkios. Produktivitas berkaitan dengan efisiensi penggunaan

sumber daya untuk terus memperbaiki kondisi kerja dan hasil produksi. Artkios berhasil meningkatkan produktivitasnya melalui beberapa strategi utama: pemanfaatan teknologi, pengembangan sumber daya manusia, dan penciptaan lingkungan kerja yang kondusif. Artkios berhasil meningkatkan produktivitasnya melalui beberapa strategi utama: pemanfaatan teknologi, pengembangan sumber daya manusia, dan penciptaan lingkungan kerja yang kondusif. Secara keseluruhan, strategi yang diterapkan Artkios telah berhasil meningkatkan produktivitas dan volume penjualan. Dengan pemanfaatan teknologi, pengembangan sumber daya manusia, dan penciptaan lingkungan kerja yang kondusif, Artkios mampu mencapai pertumbuhan berkelanjutan dan meningkatkan daya saing di pasar.

Peningkatan produktivitas membawa manfaat ekonomi dan sosial yang signifikan, namun juga dapat menimbulkan dampak negatif yang perlu dikelola dengan baik. Artkios menunjukkan bahwa dengan strategi yang tepat, dampak negatif dapat diatasi. Manajemen stok yang baik dan fokus pada kepuasan pelanggan adalah kunci untuk menjaga produktivitas dan volume penjualan agar tetap stabil.

Untuk mengatasi kekurangan tenaga kerja akibat lonjakan permintaan musiman, Artkios mengadopsi strategi manajemen stok yang baik. Mereka memastikan ketersediaan produk sebelum permintaan melonjak, sehingga dapat memenuhi pesanan dengan cepat dan efisien. Dengan mengutamakan kepuasan pelanggan dan memastikan pengiriman tepat waktu, Artkios berhasil mempertahankan kepercayaan pelanggan dan menjaga produktivitas bisnis mereka.

Secara keseluruhan, Artkios berhasil mengelola dampak negatif dari peningkatan produktivitas dengan baik, menunjukkan bahwa dengan perencanaan dan strategi yang tepat, perusahaan dapat meraih manfaat ekonomi yang signifikan sekaligus mengatasi tantangan yang muncul.

Untuk mengatasi keterbatasan bahan baku, Artkios menerapkan beberapa strategi seperti memiliki jaringan pemasok yang kuat dan beragam untuk memastikan ketersediaan bahan baku yang stabil, serta memaksimalkan pemanfaatan bahan baku dengan menggunakan sisa-sisa produksi untuk membuat produk tambahan. Hal ini, membantu mengurangi limbah dan menciptakan peluang bisnis baru.

Pasar gaharu terbatas pada beberapa negara dengan permintaan tinggi, dan persaingan cukup ketat. Produsen gaharu harus mampu membedakan produk mereka dengan menekankan keunikan dan kualitas untuk tetap bersaing. Tantangan utama dalam distribusi adalah pengiriman, karena gaharu adalah produk bernilai tinggi dan sensitif yang memerlukan

penanganan khusus. Biaya pengiriman yang tinggi dan risiko kerusakan selama transportasi dapat mempengaruhi margin keuntungan. Artkios mengatasi ini dengan menggunakan ekspedisi yang aman dan terpercaya, namun pengiriman internasional masih menghadapi tantangan besar terkait dokumen dan regulasi.

Secara keseluruhan, Artkios berhasil mengatasi hambatan dalam industri kayu gaharu dengan menerapkan strategi yang tepat, menjaga produktivitas dan kelancaran operasi bisnis. Namun, tantangan dalam pemasaran dan distribusi, terutama pengiriman internasional, tetap memerlukan perhatian lebih untuk memastikan keberlanjutan pertumbuhan bisnis

## DAFTAR PUSTAKA

- A. Judge, Stephen P. Robins dan Timothy. *Organizational Behavior*. (New Jersey: Pearson Education, 2015).
- Afandi, Khairul. (2020). Analisis Usaha Agroindustri Kopi Gaharu Di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru (Studi Kasus CV. Gaharu Plaza Indonesia).
- Aktarina, Detia. (Desember 2019). "Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan Lipstik Trend 2016 Sariayu Pada Martha Tilaar Shop Palembang Icon Mall dan Martha Tilaar Shop Palembang Indah Mall". *Jurnal Manivestasi* Vol. 1, No.2.
- Anwari, Khoiri Habib. (2022). Peningkatan Hardskill Finishing pengrajin kayu Sebagai mitra CV. SAE GRUP. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian & CSR Ke-2*. Vol 2. No.1.
- Arikunto, Suharsimi. (2010). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Dwimas, Herdian. (2023). Peningkatan Produktivitas dan Kinerja Lingkungan Pada Industri Kayu Menggunakan Metode Green Productivity. *Jurnal Sebatik*. Vol. 27. No.1.
- Hendri Tanjung Dan Abarista Devi. 2013. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta: Garamata Publishing.
- Herwanti, Susni, Indra Febryano dan Rafical Ceahya Utama, (2021), Efisiensi Pemasaran Kayu Gergajian Sengon (*Falcataria Moluccana*) Pada Pengrajin Kayu Rakyat. *Gorontalo Journal of Forestry Research*. Vol.4. No.1.
- Ismiati, Ismiati dan Tetty Widiyastuti. (2022). Analisis Harga Dan Saluran Distribusi Guna Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Home Industri Putri Kuning Desa Karangrejo). *Jurnal Parsimonia*. Vol. 9. No.1
- Kotler, Philip. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Jilid satu. Edisi ke tiga belas. Jakarta: Erlangga.
- Mulyaningsih, Tri. (2021). *Paradigma Tradisional dalam Pendayagunaan Gaharu di Jepang*. Yogyakarta: CV. Nas Media Pustaka.
- Purhantara, Wahyu. (2010). *Metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sumanth, David J. *Productivity Engineering and Management*. (Amerika: Universitas McGraw-Hill: Januari, 1984).