
**MENJAGA TRADISI DALAM INOVASI: STUDI KASUS USAHA KERAJINAN
KAYU RUMAH GALERI MEDAN SEBAGAI BENTUK WIRAUSAHA SENI
BERBASIS BAHAN LIMBAH**

Nabila Priska Stania¹, Widia Syafitri², Dr. Wahyu Tri Atmojo, M.Hum³

^{1,2,3}Universitas Negeri Medan

Email: nabilafriska80@gmail.com¹, wdiasyfttri@gmail.com², wahyutriatmojo@unimed.ac.id³

Abstrak: Penelitian ini mengkaji usaha kerajinan kayu Rumah Galeri milik Bapak Zulham yang berlokasi di Medan, sebagai bentuk wirausaha seni berbasis bahan limbah kayu. Tujuan penelitian adalah untuk memahami tantangan, strategi, bentuk pemasaran, dan peran masyarakat lokal dalam mendukung usaha ini. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif melalui wawancara dan observasi langsung. Penelitian menunjukkan bahwa Rumah Galeri menghadapi tantangan besar seperti keterbatasan modal, sulitnya distribusi ke luar pulau karena kerajinan rentan rusak, minimnya tenaga kerja terampil, serta dukungan pemerintah yang terbatas. Meskipun begitu, usaha ini mampu bertahan dengan menjaga ciri khas tradisional dan kualitas produk secara manual, memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi, serta membangun kolaborasi dengan pengrajin lain. Hasil studi ini memberikan pemahaman tentang pentingnya pelestarian nilai seni tradisional dalam kewirausahaan dan perlunya dukungan kebijakan dari pemerintah untuk mendukung usaha kreatif lokal.

Kata Kunci: Kerajinan Kayu, Kewirausahaan Seni, Strategi Pemasaran, Seni Tradisional.

Abstract: This research examines Mr. Zulham's Rumah Galeri woodcraft business, located in Medan, as a form of wood waste-based art entrepreneurship. The purpose of the research is to understand the challenges, strategies, forms of marketing, and the role of the local community in supporting this business. The research method used was descriptive qualitative through interviews and direct observation. The research shows that Rumah Galeri faces major challenges such as limited capital, difficult distribution outside the island because the crafts are vulnerable to damage, lack of skilled labor, and limited government support. However, the business is able to survive by maintaining traditional characteristics and product quality manually, utilizing social media as a means of promotion, and building collaborations with other craftsmen. The results of this study provide an understanding of the importance of preserving traditional art values in entrepreneurship and the need for policy support from the government to support local creative businesses.

Keywords: Wood Craft, Art Entrepreneurship, Marketing Strategy, Traditional Art.

PENDAHULUAN

Usaha kerajinan kayu memiliki peranan penting dalam ekosistem ekonomi kreatif lokal, terutama dalam konteks pemberdayaan sumber daya alam secara berkelanjutan. Tidak hanya menghasilkan produk yang bernilai estetika tinggi, kerajinan kayu juga mencerminkan identitas budaya serta kearifan lokal yang diwariskan secara turun-temurun. Di tengah dominasi industrialisasi dan produksi massal berbasis mesin, sebagian pelaku usaha tetap memilih jalur tradisional dengan mempertahankan teknik manual sebagai bentuk komitmen terhadap nilai orisinalitas dan seni yang khas. Salah satu contoh konkret dari upaya pelestarian ini dapat dilihat pada *Rumah Galeri*, sebuah unit usaha kerajinan kayu yang berlokasi di Jalan Jermal No. 10, Medan.

Rumah Galeri didirikan oleh Bapak Zulham pada tahun 2018. Usaha ini lahir dari perpaduan antara hobi pribadi, keterampilan otodidak, serta semangat untuk meneruskan warisan seni milik orang tuanya. Mengusung konsep keberlanjutan, Rumah Galeri secara konsisten memanfaatkan limbah kayu sebagai bahan baku utama dalam proses produksinya. Produk-produk yang dihasilkan bukan sekadar elemen dekoratif, tetapi juga mengandung nilai simbolik, estetis, serta daya tarik koleksioner, yang menjadikannya unik di tengah maraknya produk serupa yang dihasilkan secara massal.

Meskipun memiliki potensi yang besar, usaha ini tidak luput dari berbagai tantangan struktural dan sosial. Beberapa hambatan utama yang dihadapi meliputi keterbatasan modal usaha, sulitnya memperoleh tenaga kerja dengan keterampilan spesifik, serta kendala logistik dalam hal pengemasan dan pengiriman produk ke luar daerah. Rumah Galeri juga menghadapi keterbatasan akses pasar, di mana produk-produk kerajinannya cenderung diminati hanya oleh kalangan tertentu, seperti pecinta seni dan kolektor. Di sisi lain, dukungan pemerintah masih tergolong minim, terbatas pada bantuan alat produksi tanpa disertai pelatihan, pendampingan, atau fasilitasi pemasaran yang memadai.

Dalam konteks ini, penelitian terhadap Rumah Galeri menjadi relevan untuk memahami bagaimana nilai-nilai tradisional dan pendekatan berbasis kearifan lokal dapat diintegrasikan ke dalam strategi adaptasi usaha mikro di era modern. Studi ini juga penting untuk menelaah sejauh mana usaha seperti Rumah Galeri mampu bertahan dan bahkan berkembang di tengah gempuran pasar digital dan perubahan preferensi konsumen. Strategi yang mengedepankan keaslian, kolaborasi dengan pengrajin lain, serta pemanfaatan media sosial seperti Instagram

menjadi bagian dari dinamika yang patut dikaji. Selain itu, peran masyarakat lokal sebagai pendukung moral dan sosial turut menjadi elemen penting dalam menjaga keberlangsungan usaha.

Dengan demikian, Rumah Galeri bukan hanya menjadi cermin dari ketekunan seorang individu dalam merawat tradisi, tetapi juga menjadi representasi dari bagaimana sektor kerajinan tradisional dapat menyumbang pada penguatan ekonomi kreatif berbasis budaya lokal. Kajian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman mendalam mengenai strategi bertahan dan relevansi sosial budaya dari usaha kerajinan kayu di era yang semakin terdigitalisasi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif, yang bertujuan untuk menggali secara mendalam fenomena sosial dan kultural yang terdapat dalam praktik usaha kerajinan kayu Rumah Galeri. Pendekatan ini dipilih karena sesuai dengan karakteristik objek kajian yang bersifat kontekstual, kompleks, dan mengandung nilai-nilai subjektif dari pengalaman pelaku usaha dalam mempertahankan tradisi seni di tengah tekanan modernisasi.

Pengumpulan data dilakukan melalui tiga teknik utama. Pertama, wawancara mendalam dengan informan kunci, yaitu Bapak Zulham selaku pemilik Rumah Galeri. Wawancara bersifat semi-terstruktur untuk memberikan ruang eksplorasi terhadap narasi personal, strategi bisnis, serta pandangannya terhadap tantangan yang dihadapi. Kedua, dilakukan observasi langsung di lokasi produksi guna memahami proses pembuatan kerajinan secara nyata, interaksi sosial yang terjadi di lingkungan kerja, serta suasana kultural yang melingkupi aktivitas usaha. Ketiga, digunakan pula dokumentasi visual berupa foto-foto produk, aktivitas promosi melalui media sosial, serta catatan dari partisipasi dalam pameran sebagai bahan pelengkap untuk memperkaya interpretasi.

Data yang diperoleh kemudian dianalisis dengan pendekatan reduksi data, di mana informasi yang terkumpul diseleksi berdasarkan relevansi dengan fokus penelitian. Proses ini diikuti dengan kategorisasi tematik, untuk mengelompokkan data ke dalam tema utama seperti tantangan operasional, strategi adaptasi, pemasaran digital, dan dukungan sosial. Selanjutnya, dilakukan interpretasi mendalam terhadap makna di balik temuan-temuan tersebut, dengan mempertimbangkan konteks sosial, ekonomi, dan budaya yang melatarbelakangi dinamika

usaha Rumah Galeri.

Penelitian ini mengambil studi kasus tunggal sebagai fokus utama, yakni Rumah Galeri sebagai representasi dari usaha kerajinan kayu berbasis tradisional di Kota Medan. Studi kasus ini dipilih karena dinilai mampu menggambarkan secara konkret relasi antara tradisi, kreativitas, dan strategi bertahan dalam lingkungan ekonomi yang terus berubah. Melalui pendekatan ini, diharapkan diperoleh pemahaman yang holistik dan reflektif terhadap nilai-nilai yang diusung serta tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha dalam mengembangkan produk kerajinan lokal yang autentik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini mengungkap bahwa Rumah Galeri, sebuah usaha kerajinan kayu yang didirikan oleh Bapak Zulham pada tahun 2018, merupakan contoh nyata dari model kewirausahaan berbasis seni dan keberlanjutan. Berangkat dari bakat otodidak dan hobi pribadi dalam membuat kerajinan, Bapak Zulham memanfaatkan limbah kayu sebagai bahan baku utama, menjadikan Rumah Galeri tidak hanya bernilai ekonomi tetapi juga ramah lingkungan. Namun dalam perjalanannya, usaha ini tidak terlepas dari sejumlah tantangan struktural dan sosial yang signifikan.

1. Tantangan Operasional dan Struktural

Salah satu tantangan paling mendasar yang dihadapi Rumah Galeri adalah modal awal yang cukup besar untuk membeli alat produksi. Hal ini sangat krusial mengingat produksi kerajinan kayu memerlukan alat-alat manual dan semi-manual seperti gergaji, amplas, pahat, serta alat ukir yang cukup mahal. Selain itu, terdapat kesulitan dalam memperoleh tenaga kerja terampil. Meskipun beberapa kali mempekerjakan pegawai, mereka tidak bertahan lama karena proses pembuatan kerajinan membutuhkan keterampilan khusus yang tidak mudah dipelajari dalam waktu singkat.



Gambar 1. Hasil Kerajinan
(sumber: Dok. Pribadi)

Tantangan logistik juga menjadi hambatan serius. Produk kerajinan kayu dari Rumah Galeri tergolong mudah rusak, terutama saat pengiriman ke luar daerah. Permintaan dari luar Pulau Sumatera memang ada, namun keterbatasan dalam pengemasan dan sistem distribusi menjadi alasan utama mengapa pasar belum bisa dikembangkan lebih jauh secara geografis.

Dari sisi dukungan eksternal, Bapak Zulham menyebutkan bahwa peran pemerintah sangat terbatas. Hanya pernah sekali menerima bantuan alat dari Dinas Koperasi, tanpa adanya pelatihan keterampilan, pendampingan usaha, atau promosi terstruktur. Hal ini menjadi ironi, karena sektor UMKM seperti Rumah Galeri justru sangat membutuhkan intervensi pemerintah untuk memperkuat daya saingnya di tengah persaingan global yang semakin intensif.



Gambar 2. Hasil Karya
(sumber: Dok. Pribadi)

2. Strategi Bertahan: Tradisionalitas dan Kreativitas

Dalam menghadapi berbagai hambatan tersebut, strategi yang diterapkan oleh pemilik usaha menunjukkan konsistensi terhadap nilai-nilai seni dan orisinalitas. Bapak Zulham secara sadar memilih untuk tidak mengikuti tren pasar yang cenderung instan dan massal, melainkan mempertahankan metode pembuatan manual yang menonjolkan nilai artistik, keunikan, dan keaslian setiap produk. Baginya, justru di tengah modernisasi, produk yang memiliki unsur tradisional semakin dicari oleh kolektor dan penikmat seni.



Gambar 3. Keberagaman Karya
(sumber: Dok. Pribadi)



Gambar 4. Proses Pembuatan Karya
(sumber: Dok. Pribadi)

Selain mempertahankan metode tradisional, Rumah Galeri juga aktif menjalin kolaborasi dengan pengrajin lain seperti pemahat, pelukis, dan pengukir—untuk memperluas variasi produk. Kolaborasi ini tidak hanya meningkatkan kualitas artistik, tetapi juga membuka ruang kreatif untuk eksplorasi bentuk dan teknik baru. Keanggotaan Bapak Zulham dalam “Komunitas Pengrajin Indonesia” juga menunjukkan bahwa jejaring sosial antar pelaku seni dan kerajinan menjadi strategi penting dalam mempertahankan eksistensi.

3. Pemasaran dan Peran Media Sosial

Di tengah keterbatasan fisik dan logistik, Bapak Zulham memanfaatkan media sosial, terutama Instagram, sebagai sarana utama pemasaran produk. Melalui platform ini, Rumah Galeri dapat memamerkan hasil karya kepada khalayak yang lebih luas tanpa memerlukan biaya besar. Meskipun belum sepenuhnya terintegrasi dalam sistem e-commerce yang lebih masif, Instagram terbukti cukup efektif menjangkau konsumen dari luar daerah.

Promosi tidak hanya dilakukan secara daring. Dalam beberapa kesempatan, Rumah Galeri juga turut serta dalam pameran UMKM di Medan, seperti di Tera Hotel dan acara komunitas UMKM kota. Namun, Bapak Zulham mengakui bahwa partisipasi dalam pameran belum menunjukkan hasil yang signifikan secara penjualan. Hal ini bisa disebabkan oleh kurangnya sinergi antara jenis produk tradisional yang ditampilkan dengan selera audiens pameran yang lebih modern atau komersial.

Tokoh-tokoh lokal seperti Wali Kota Medan, Bobby Nasution, serta calon legislatif daerah yang pernah memesan produk untuk keperluan pribadi atau kampanye, secara tidak langsung ikut mendukung visibilitas usaha. Dukungan seperti ini menjadi penting karena berperan dalam membangun citra dan kredibilitas usaha secara sosial.

4. Peran Masyarakat Lokal dan Apresiasi Sosial

Masyarakat sekitar memberikan dukungan moral yang penting bagi keberlangsungan usaha. Bentuk dukungan tersebut lebih banyak berupa apresiasi verbal terhadap hasil karya dan nilai seni yang terkandung di dalamnya. Menurut Bapak Zulham, meskipun masyarakat lokal tidak selalu membeli produk secara langsung, namun dorongan semangat yang diberikan menjadi bahan bakar psikologis bagi dirinya untuk terus berkarya.

Sebagai bagian dari komunitas, Rumah Galeri turut memperkaya ekosistem sosial budaya lokal. Bahkan, Bapak Zulham secara terbuka menyatakan kesediaannya mengajarkan keterampilannya kepada siapa saja yang ingin belajar, sebagai bentuk kontribusi terhadap pelestarian seni dan pemberdayaan masyarakat. Sikap ini menunjukkan adanya dimensi sosial yang kuat dalam wirausaha seni, di mana nilai ekonomi dan nilai sosial berjalan secara berdampingan.

KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa Rumah Galeri, sebuah usaha kerajinan kayu berbasis tradisional yang didirikan oleh Bapak Zulham pada tahun 2018 di Medan, merupakan representasi nyata dari perpaduan antara seni, kreativitas, dan keberlanjutan dalam praktik wirausaha lokal. Usaha ini bukan hanya memproduksi barang seni dari limbah kayu, tetapi juga berperan sebagai agen pelestari nilai-nilai budaya di tengah arus modernisasi dan pasar yang semakin terpusat pada efisiensi dan tren.

Dalam operasionalnya, Rumah Galeri menghadapi berbagai tantangan serius seperti keterbatasan modal awal, kurangnya tenaga kerja terampil, kendala dalam pengemasan dan distribusi produk yang rentan rusak, serta minimnya dukungan struktural dari pemerintah. Kendati demikian, Bapak Zulham mampu mempertahankan usaha ini dengan strategi yang berakar pada nilai-nilai tradisional, seperti memproduksi secara manual, menjaga orisinalitas produk, serta memanfaatkan limbah kayu sebagai bahan baku utama. Pilihan untuk tidak mengikuti tren pasar justru menjadi kekuatan tersendiri yang membedakan produk Rumah Galeri di tengah gempuran produksi massal.

Media sosial, terutama Instagram, menjadi alat utama dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Promosi digital ini, meskipun masih terbatas, telah memberi peluang bagi produk lokal untuk dikenali di luar wilayah Sumatera. Selain itu, kolaborasi lintas pengrajin juga terbukti menjadi strategi penting dalam memperkaya variasi dan nilai estetika produk.

Dukungan dari tokoh pemerintahan, seperti Wali Kota Medan, serta apresiasi dari masyarakat lokal meski tidak dalam bentuk material, menjadi modal sosial yang memperkuat legitimasi dan eksistensi usaha ini.

Rumah Galeri menunjukkan bahwa usaha kecil berbasis seni tradisional dapat bertahan bahkan berkembang ketika didukung oleh semangat pelestarian, jejaring sosial yang kuat, serta keterbukaan untuk berinovasi secara kolaboratif. Oleh karena itu, *Rumah Galeri* dapat dijadikan studi kasus yang merefleksikan potensi besar sektor ekonomi kreatif berbasis budaya lokal, asalkan didukung dengan infrastruktur yang memadai dan intervensi kebijakan yang berpihak pada pelaku usaha kecil.

DAFTAR PUSTAKA

- Damsar,&Indrayani. (2016). Pengantar Sosiologi Ekonomi. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Hidayat, R. (2018). Pengaruh Penggunaan Media Sosial terhadap Pemasaran Produk UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 6(2), 125–138.
- Hisrich, R. D., Peters, M. P.,&Shepherd, D. A. (2013). *Entrepreneurship* (9th ed.). New York: McGraw-Hill Education.
- Kotler, P.,&Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2020). Peran Pemerintah dalam Mendukung UMKM Berbasis Kreatif. Diakses dari <https://www.kemenkopukm.go.id>
- Riana, I. G.,&Dewi, K. T. (2017). Strategi Bertahan Pengrajin Kerajinan Tangan dalam Menghadapi Persaingan Global. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 13(3), 245–258.
- Suryana. (2013). *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat, dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Susanto, R. (2019). Pengrajin Kayu dan Tantangannya di Era Digital. Diakses dari <https://www.jurnalumkm.id/pengrajin-kayu-di-era-digital>
- Wijaya, R. (2017). Strategi Pemasaran Produk Kerajinan Kayu di Era Digital: Studi Kasus di Yogyakarta. Tesis. Universitas Gadjah Mada