

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Paparan data**

##### **1. Sejarah Sentra Industri Kecil Batik Lwang Wentar**

Ibu Umayah merupakan pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar. Berangkat dari keahlian lain beliau saat ini sudah mendapatkan kepercayaan untuk mengisi berbagai pelatihan pembuatan batik di wilayah Kabupaten Blitar.

Ibu dari satu anak ini awalnya memiliki kebiasaan dan kemahiran dalam membuat assesories, kerajinan tas dan juga souvenir yang biasanya digunakan untuk pajangan di rumah atau untuk oleh-oleh sendiri. Sebelumnya ibu umayah adalah lulusan pondok pesantren selama 8 tahun, hal ini membuat beliau minder dan tidak kenal serta dikenal oleh masyarakat dan tetangga sekitar.

Saat di pesantren, ia memiliki angan-angan untuk membuat sebuah lembaga belajar atau pelatihan menjahit, sehingga saat hari libur beliau mengikuti pelatihan menjahit di tetangga desa tempat beliau tinggal. Namun saat pelatihan beliau merasa bosan, karena merasa tugas yang dikerjakan sudah memenuhi target yang membuat banyaknya waktu menganggur. Akhirnya beliau memutuskan untuk menyelesaikannya dengan cepat dan keluar dari pelatihan menjahit tersebut.

Meski masih belum memiliki kemahiran, beliau memutuskan untuk membeli mesin jahit dan berniat untuk membuat baju yang pada akhirnya juga tidak bisa terselesaikan dengan sempurna. Kemudian dilanjutkan dengan membuatnya dengan teknik songket dengan karya yang lain seperti kopyah songket, korden, sepatu bayi, baju bayi, dan topi bayi dari songketan hingga mendapatkan pesanan dari sebuah taman kanak-kanak untuk membuatkan seragam kopyah songket.

Di awal tahun 2014, beliau diajak temannya untuk mengikuti lomba *handycraft* yang keratif dan inovatif yang diadakan langsung oleh fatayat anak cabang se kabupaten Blitar. Dengan karyanya berupa tas dari biji salak, akhirnya beliau mendapatkan juara 1 dan kemudian dibawa ke provinsi serta masih mendapatkan juara yaitu juara 3 se Provinsi Jawa Timur. Dari kejuaraan tersebut akhirnya rasa minder dan tidak percaya diri perlahan hilang, beliau jadi kenal orang banyak dan diikutsertakan untuk menjadi anggota fatayat di kecamatannya.

Setelah beliau berhasil dengan hasil yang demikian, akhirnya dipaksa lagi untuk membuat *handycraft* yang akan digunakan sebagai bahan pameran, namun tidak hanya itu, beliau dituntut juga harus bisa mengolah bahan lain yang ada di dalam salak. Dibantu oleh rekan-rekannya akhirnya selain membuat tas dari biji salak, buah salak tersebut di olah untuk menjadi dodol salak, sementara untuk kulitnya dikeringkan dan dibuat gantungan kunci.

Semakin berganti hari semakin banyak teman, dan dipertengahan tahun 2014, adas seorang teman yang menawarkan sebuah undangan kepada beliau, karena temannya tidak bisa menghadiri akhirnya beliau yang datang. Tidak taunya di sana ternyata beliau diajari untuk pertama kali membuat batik jumput. Karena kenal baik dengan mentornya, akhirnya beliau diizinkan untuk membawa batik yang sudah sempurna untuk dibawa ke pameran yang akan diikuti beliau di kemudian hari. Ternyata benar, batik yang beliau bawa menjadi sorotan tersendiri oleh orang-orang dinas koperasi. Dan akhirnya beliau diajak oleh dinas koperasi mengikuti pelatihan pembuatan batik di Solo selama satu minggu.

Dari situ beliau mendapatkan uang saku sebesar Rp600.000,- yang kemudian dijadikan sebagai modal awal untuk belajar membuat batik di rumah. Dengan modal tersebut, beliau bisa membeli satu kompor, dua cangking, beberapa pewarna, dan kain beberapa lembar. Seiring berjalannya waktu karena beliau dianggap sebagai orang yang paling cepat dalam mengerjakan dan dianggap paling semangat dalam belajar, akhirnya diberangkatkan lagi ke Yogyakarta untuk mengikuti pelatihan kembali.

Dengan modal kedua sebanyak Rp3.000.000,- hasil pinjaman dari lembaga keuangan dan dukungan penuh dari suaminya, akhirnya beliau bisa merintis usaha yang sampai saat ini mampu menghasilkan karya batik

dalam satu bulan berjumlah 30-50 helai batik tulis sesuai dengan pesanan dengan motif dan corak yang berbeda-beda.

## **2. Visi, Misi, dan Tujuan Sentra Industri Kecil Batik Lwang Wentar**

Berangkat dari malas belajar pendidikan umum yang dibuktikan dengan pendidikan sekolah yang hanya sampai tingkat Sekolah Menengah Pertama (SMP) dan lebih lama menempuh pendidikan di pesantren, sentra Industri Kecil Batik Lwang Wentar mampu dirintis hanya dengan bekal ketelatenan, dan kesungguhannya saja.

Semenjak bergelut dalam industri batik, Ibu Umayah jadi memiliki rasa keingintahuan yang lebih lagi perihal tentang budaya. Di setiap batik yang ia buat selalu memiliki filosofi dan makna, hal ini menuntut bahwa seseorang yang ingin menciptakan sesuatu hal harus didasarkan pada fikiran dan memiliki filosofi, termasuk dalam membuat batik. Menurut beliau, batik semakin dipelajari justru membuat seseorang semakin bodoh, karena wawasan tentang batik tidak ada batasnya.

Belajar batik adalah suatu hal yang menyenangkan, mengenal sejarah yang unik, indah dan wawasan tidak terbatas. Dibuktikan dengan impian atau misi yang diungkapkan oleh pemilik sentra industri batik Lwang Wentar yaitu:

- a. Memberikan edukasi kepada siapapun yang ingin belajar tentang batik
- b. Memberikan lapangan pekerjaan kepada warga sekitar.
- c. Menciptakan kampung batik yang sadar akan budaya.

## **B. Temuan Penelitian**

### **1. Faktor-faktor Internal Kekuatan dan Kelemahan pada Sentra Industri Kecil Batik Lwang Wentar**

a. Faktor-faktor kekuatan (*Strengths*) dalam sentra industri kecil Batik Lwang Wentar

- 1) Faktor kekuatan pertama yang menjadi salah satu kekuatan di sentra industri kecil batik Lwang Wentar adalah usaha milik pribadi. Pernyataan ini disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“Awalnya saya ikut pelatihan-pelatihan yang diajak oleh Dinas Koperasi dan UMKM, kemudian disalah satu pelatihan saya mendapatkan uang saku sebesar Rp600.000,-. Dari pesangon tersebut saya langsung gunakan uang itu untuk modal beli alat-alat dan bahan, seperti canting, cat, beberapa kain, dan kompor tapi separo-separo karena modal segitu nggak cukup. Dari situ saya mulai belajar satu kain ke kain lainnya. Akhirnya saya bersama suami dari situ mulai merintis usaha kecil ini sampai sekarang.”<sup>1</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

---

<sup>1</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 26 Desember 2019

*“awalnya milik pribadi sih menurut saya, jadi sekarang dibantu-bantu oleh dinas terkait, sekarang juga sudah ikut asosiasi dan UMKM.”<sup>2</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“milik pribadi ya, tapi sepertinya ada ikatan sama dinas, soalnya di depan itu ada papan nama dari dinas industri ya kalau nggak salah.”<sup>3</sup>*

Hal demikian dibenarkan oleh Bapak Roni selaku kepala bidang perindustrian pada Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Blitar.

*“benar ya, sesuai dengan undang-undang perindustrian tugas utama kami fokusnya ke industri kecil menengah, yaitu usahanya milik pribadi, investasinya maksimal 1 milyar ke bawah, itu di bawah perlindungan kami sebagai wujud panjangan tangan pemerintah untuk membina mereka, ya salah satunya Batik Lwang Wentar itu, jadi itu milik pribadi Ibu Umayah yang ikut kami kembangkan.”<sup>4</sup>*

Hal serupa juga dipertegas oleh Ibu Lyes Setyaningrum selaku Kepala Bidang Produksi pada Dinas Koperasi dan UMKM.

---

<sup>2</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Farida selaku Karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

<sup>3</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 22 Januari 2020

<sup>4</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Roni selaku Kepala Bidang Perindustrian pada Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Blitar, tanggal 21 Januari 2020

*“usaha-usaha mikro yang ada dibawah binaan kami semuanya adalah milik pribadi, termasuk yang Batik Lwang Wentar milik Ibu Umayah.”<sup>5</sup>*

Berdasarkan pernyataan-pernyataan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa kepemilikan usaha atas pribadi merupakan sesuatu yang penting bagi seorang pengusaha. Selain menumbuhkan jiwa kewirausahaan, memiliki usaha pribadi dapat membantu kemandirian, melatih dalam mengatur keuangan, serta menumbuhkan rasa tanggung jawab. Apabila usaha yang dirintis telah cukup berkembang, maka dapat menolong orang lain dengan membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar sehingga dapat meningkatkan perekonomian.

- 2) Kekuatan yang kedua adalah sentra industri kecil batik Lwang Wentar sudah mengantongi izin usaha. Hal tersebut membuat sebuah usaha atau industri dapat terjamin, baik dalam segi legalitas dagang dan perlindungan merk dagang. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“saya sudah punya mbak izin usaha. Dari Dewan Kesenian Kabupaten Blitar saya juga mendapatkan usulan untuk mengambil nama Batik Lwang Wentar itu, karena sama dengan candi yang ada di Desa Sawentar.*

---

<sup>5</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Lyes Setyaningrum selaku Kepala Bidang Produksi pada Dinas Koperasi dan UMKM, tanggal 20 Januari 2020

*Kemudian saya mendaftarkan merk nama batik ini ke provinsi, hingga resmi menjadi nama Batik Lwang Wentar.”<sup>6</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“izin usaha ada ya, nyatanya sampai saat ini nggak pernah ada permasalahan terkait perizinan.”<sup>7</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“milik pribadi ya menurut saya, kan usahanya jadi satu dengan tempat tinggalnya.”<sup>8</sup>*

Hal serupa juga dipertegas oleh Ibu Lyes Setyaningrum selaku Kepala Bidang Produksi pada Dinas Koperasi dan UMKM.

*“sudah punya izin usaha mereka khususnya untuk usaha mikro, apalagi untuk merk Batik Lwang Wentar sudah dipatenkan.”<sup>9</sup>*

Pada dasarnya, surat izin usaha merupakan hal wajib yang harus dimiliki oleh perusahaan besar maupun usaha yang masih merintis, karena hal tersebut memang sangat penting. Seperti yang diketahui, bahwa memiliki surat izin usaha memiliki banyak

---

<sup>6</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 26 Desember 2019

<sup>7</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

<sup>8</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 22 Januari 2020

<sup>9</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Lyes Setyaningrum selaku Kepala Bidang Produksi pada Dinas Koperasi dan UMKM, tanggal 20 Januari 2020



manfaat yang dapat dirasakan oleh perusahaan itu sendiri, seperti adanya perlindungan hukum yang jelas, memiliki legalitas usaha, sebagai penunjang perkembangan usaha, serta untuk mendapat kepercayaan konsumen.

- 3) Kekuatan yang ketiga adalah memiliki produk yang selalu bervariasi, penuh inovasi dan berfilosofi, serta kualitas yang tidak diragukan sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik usaha sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“Saya belajar dari ilmu batik yang tidak ada habisnya, batik itu unik, beragam dan tidak membosankan, belajar batik itu sama dengan belajar sejarah, dari situ saya sadar ternyata motif-motif yang ada di candi-candi berbeda, untuk digambar unik, apalagi untuk dipelajari. Batik itu harus ada filosofinya, saya sendiri mempelajari filosofinya mengena, senang, dan saya bisa berhalusinasi. Bisa menciptakan sesuatu dengan cara berfikir. Saya setiap hari pingin nyanting dari motif satu ke motif dua, dari situ saya setiap hari ini ingin membuat batik dengan motif berbeda, karena pikiran itu selalu ganti terus.”<sup>10</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“kualitasnya baik, bisa bersaing dengan sanggar-sanggar yang lain, tapi juga bisa di lihat dari Budgetnya, milih*

---

<sup>10</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 26 Desember 2019

*yang biasa atau premium, pewarnaan juga bisa memilih dari beberapa jenis.”<sup>11</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“kualitasnya bagus ya, untuk motif-motif yang sudah saya beli jarang dan saya belum pernah menemukan yang sama dengan milik saya.”<sup>12</sup>*

Hal demikian dibenarkan oleh Bapak Roni selaku kepala bidang perindustrian pada Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Blitar.

*“untuk masalah kualitas, saya rasa batik memang sudah standarnya seperti itu, tapi jika masalah inovasi dan filosofi itu saya akui sangat jempol, karena Batik Lwang Wentar selalu memiliki sejarah tersendiri, sebab posisinya yang berada di wilayah sejarah dekat dengan Candi Lawang Wentar itu. Selain itu untuk pembuatannya sendiri juga dari hati dan tidak asal menggambar.”<sup>13</sup>*

Pada umumnya sebuah produk harus memiliki beberapa keunggulan yang tidak mampu ditiru atau sulit untuk diikuti oleh pesaing. Hal ini bisa berasal dari icon atau ciri khas yang dimiliki oleh produk tersebut, selain jarang ditemukan pada produk pesaing, hal ini akan membuat konsumen mudah ingat dengan

---

<sup>11</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

<sup>12</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 22 Januari 2020

<sup>13</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Roni selaku Kepala Bidang Perindustrian pada Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Blitar, tanggal 21 Januari 2020

produk yang berbeda dari yang lain. Hal ini sebagaimana yang diterapkan dalam sentra industri kecil Batik Lwang Wentar yang memiliki produk dengan ciri khas produk yang penuh filosofi tanpa meninggalkan kualitas produk itu sendiri.

- 4) Kekuatan yang ke empat adalah produk yang dihasilkan sesuai dengan keinginan konsumen. Hal ini dibuktikan dengan setiap pesanan yang masuk, akan dibuatkan dengan motif dan corak yang berbeda dari pemesan sebelumnya. Sebagaimana yang ditegaskan oleh Ibu Umayah pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“Ketika ada orang pesan misalnya satu instansi, motif yang A misalnya, besoknya kalau ada yang pesan saya harus ganti motif lagi, karena saya bosan jika hanya itu-itu saja. Satu orderan dengan orderan berikutnya harus dan wajib beda, tapi juga saya sesuaikan dengan keinginan konsumen saya.”<sup>14</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“selalu berbeda memang, jadi untuk setiap pesanan itu memerlukan waktu penyelesaian yang berbeda-beda tergantung pada tingkat kerumitannya.”<sup>15</sup>*

---

<sup>14</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 26 Desember 2019

<sup>15</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“sepertinya ya berbeda gitu mbak, toh nyatanya saya memang belum pernah menemukan yang serupa.”<sup>16</sup>*

Kesimpulannya adalah industri ini selalu mementingkan tingkat kepuasan konsumen, karena dari sinilah yang nantinya akan menjadi landasan untuk kembali berproduksi dengan jumlah yang meningkat atau justru sebaliknya. Kepuasan konsumen merupakan salah satu faktor penting dan sebagai faktor penentu dalam laju produksi pada perusahaan.

5) Kekuatan yang kelima adalah memiliki hubungan serta komunikasi yang baik antara pemilik sekaligus pimpinan dari industri dengan karyawan. Seperti yang telah disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“kalau karyawan itu ada yang cerdas ada yang nggak, kalau yang sudah cerdas itu saya kuasakan untuk mengadukan warna, bagian resep-resep. Kalau yang kurang dan diajak ngomong sulit nyambung, itu nanti ada tempatnya sendiri, bagian nyuci, bagian angkat-angkat, dan bagian bantu-bantu.”<sup>17</sup>*

---

<sup>16</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 22 Januari 2020

<sup>17</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“baik, selalu mengarahkan, kalau kita kerja beliau selalu mengawasi, kalau ada kesalahan beliau selalu mengajari dengan benar, telaten.”*<sup>18</sup>

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“saya kira ya seleyaknya pemimpin dengan karyawan gitu, menjaga dengan baik gitu saja.”*<sup>19</sup>

Dapat ditarik kesimpulan bahwa hubungan yang baik antara atasan dan karyawan akan berdampak pada kenyamanan dan rasa senang dalam bekerja, jika karyawan sudah merasa nyaman dan senang maka akan berdampak positif terhadap kinerja karyawan itu sendiri.

- 6) Kekuatan yang keenam adalah tidak memiliki limbah yang dihasilkan pada saat produksi, hal ini disebabkan karena limbah bisa digunakan kembali. Sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“limbahnya itu limbahnya air, dibuang ditempat pembuangan, limbahnya malam, kalau di rebus malamnya opot dari kain, itu kan ngumpul disitu, kalau sudah dingin*

---

<sup>18</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

<sup>19</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 22 Januari 2020

*dia akan beku, dan dari situ bisa diolah lagi, bisa dipakai untuk bahan malam cap. Kadang juga diambil orang untuk pengambilan bulu bebek.*”<sup>20</sup>

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“benar, di sini tidak menghasilkan limbah, biasanya airnya dibuang di tempat pembuangan.”*<sup>21</sup>

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar

*“saya kurang tahu produksinya, setahu saya tempatnya selalu bersih, tidak ada pencemaran, ada sampah bekas snack-snack mungkin juga dari anak-anak ngaji, kan di situ juga ada madinnya.”*<sup>22</sup>

Limbah merupakan salah satu faktor terpenting yang harus diperhatikan. Hal ini berdampak pada keberlangsungan produksi, semakin banyak jumlah produksi semakin bertambah pula limbah yang dihasilkan, apabila tidak memiliki tempat atau ruang yang cukup untuk membuang limbah, maka akan menghambat proses produksi. Dalam hal ini, limbah pada industri Batik Lwang Wentar sudah mampu di daur ulang, dalam artian limbah sangat

---

<sup>20</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

<sup>21</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

<sup>22</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 22 Januari 2020

tidak mengganggu keberlangsungan produksi dan justru masih bisa dimanfaatkan kembali.

b. Faktor-faktor kelemahan (*Weakness*) dalam sentra industri kecil Batik Lwang Wentar

- 1) Kelemahan yang pertama yaitu produksi yang dilakukan hanya pada saat ada pesanan. Hal ini disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“setiap hari sebenarnya tetap produksi, hanya kalau pas waktu ada pesanan itu produksi lebih banyak, kerja juga sampai sore. Tapi kalau tidak ada pesanan, biasanya produksi sedikit untuk koleksi tambahan.”<sup>23</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“setiap hari bekerja, tapi tergantung pemesanan, kalau ada pesanan banyak itu sampai sore, kalau tidak ya hanya sampai jam 1, kalo pesanan banyak bisa mencanting gambar, bisa lembur, kalau hanya biasa ya hanya membantu mewarna saja.”<sup>24</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

---

<sup>23</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

<sup>24</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

*“perihal itu saya kurang tau ya, setahu saya setiap hari bekerja, mungkin yang membedakan jumlah yang dikerjakannya.”<sup>25</sup>*

Dapat disimpulkan bahwa sentra industri kecil Batik Lwang Wentar masih menggunakan sistem *job order* atau pesanan dalam menjalankan usahanya. Namun meski demikian usaha ini sudah mampu berkembang, dan sudah mampu menyerap konsumen berlangganan dari instansi-instansi yang tertarik.

- 2) Kelemahan yang kedua yaitu lokasi usaha yang tidak strategis. Hal ini dibuktikan dengan akses jalan yang sedikit rusak untuk dilewati dan merupakan bukan jalur lintas antar kota. Sebagaimana yang di sampaikan Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“Sebenanrnya lokasi di sini itu sudah terjangkau mbak, sini kan perbatasan antara Kecamatan Kanigoro sama Kecamatan Garum, saya pinginnya mbok ya di buat ada tulisan kampung batik atau apa gitu agar kalau orang yang lihat pada tahu. Tetangga-tetangga saja pada nggak tahu kalau di rumah saya itu ada batik. Kadang kalau ada orang yang tanya lokasi Batik Lwang Wentar itu di mana, mereka selalu jawab nggakl tahu.”<sup>26</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

---

<sup>25</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 22 Januari 2020

<sup>26</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 26 Desember 2019



*“menurut saya, jangkauannya masih susah, soalnya masuk banget, terhitung agak pelosok ya, akses jalannya juga agak susah, jadi harus ada bantuan dari google map, kalau cuman ancer-ancer dari mulut ke mulut itu susah ya.”<sup>27</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“susah jalannya, banyak yang rusak, banyak belokan juga yang membuat susah ditemukan lokasinya.”<sup>28</sup>*

Lokasi yang tidak mudah dijangkau akan memberikan dampak pada konsumen yang enggan berkunjung karena sulitnya mencari lokasi usaha. Namun dengan dibantunya kecanggihannya teknologi, saat ini dapat dicari melalui google maps, meskipun terkadang kurang akurat.

- 3) Kelemahan ke tiga yaitu tidak ada pembukuan keuangan serta perencanaan yang tertulis. seperti yang disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang.

*“Pokok masalah keuangan, masalah batik yang sudah terjual itu tidak tertulis, ndak karu-karuan sebenarnya, intinya yang penting sementara ini jalan dulu semuanya, lancar.”<sup>29</sup>*

---

<sup>27</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

<sup>28</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 22 Januari 2020

<sup>29</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 26 Desember 2019

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“setau saya ada ya, cuman kalau tertata atau enggaknya saya kurang faham, yang penting kalau ada yang pesan kami langsung produksi begitu.”<sup>30</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“kalau untuk usaha yang seperti itu semestinya sudah ya, tapi kalau masih babat alase ya mungkin pokok dagang, untung buat modal lagi begitu, dan mengikuti alur saja.”<sup>31</sup>*

Catatan keuangan, jumlah keluar masuk barang produksi, dan daftar belanja bahan baku serta harga-harganya tidak tercatat dengan rapi, hal demikian meski tidak menghambat proses produksi secara signifikan namun akan berdampak pada keuangan yang akan tampak di akhir periode. Pada industri ini hanya mengandalkan ketika produksi berjalan maka uang akan didapatkan dan akan digunakan untuk produksi berikutnya dan mendapatkan uang kembali dan seterusnya.

- 4) Kelemahan ke empat yaitu minimnya jumlah tenaga kerja. Jika jumlah pesanan meningkat maka yang bisa dilakukan adalah menambah jam kerja para karyawan, sebagaimana yang

---

<sup>30</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

<sup>31</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 22 Januari 2020

disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“Kalau masalah uang mungkin saya sendiri ga pernah ada, tapi jika produksi jalan semua akan mengikuti sendiri, sementara, jumlah karyawan kita itu hanya 10, jika mengejar pesanan, itu selalu nggak cukup tenaganya, yang gambar, yang nyanting, itu selalu di bawa pulang, seminggu sekali di antar, terus ngambil lagi untuk dikerjakan. Dan rumahnya itu jauh-jauh.”<sup>32</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“menurut saya ya memenuhi, cuman kalau banyak yang baru karyawannya harus melatih lagi, itu yang menghambat produksi.”<sup>33</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“kalau sistemnya pesanan banyak ya jelas kurang karyawan, untuk batik satu helai kain saja lama, apalagi kalau pesanannya berpuluh-puluh, khawatirnya pelanggan pada lari karena lamanya pengerjaan.”<sup>34</sup>*

Tidak semua orang pandai membatik, namun ketika ada kemauan disitu ada jalan. Membuat batik sangatlah membutuhkan keterampilan, ketelatenan dan ketelitian sehingga membuat batik

---

<sup>32</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 26 Desember 2019

<sup>33</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

<sup>34</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 22 Januari 2020

yang dibuatnya tampak *apik* dan penuh filosofi. Hal ini yang membuat Ibu Umayah kesilutan dalam menambah karyawan baru.

- 5) Kelemahan kelima yaitu tidak memiliki ruangan/ gedung sendiri untuk produksi karena tempat yang digunakan bergabung menjadi satu dengan rumah Ibu Umayah, sementara untuk sore hingga malam selalu digunakan untuk mengaji anak-anak madrasah, sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“Kalo saya sore itu harus ngajar ngaji, di sini jam 2 sore anak-anak sudah pada datang, masuk ngajinya jam 3 sampai jam 5, sementara jumlah muridnya sebanyak 100 anak, di teras rumah, di mushola, di dapur, di ruang butik ini dipakai, karena kurang kelasnya, ada yang masuk jam 6 sampai jam 7 malam. Dari situ saya baru bisa kerja setelah anak-anak pulang. Makanya tempatnya nggak bisa bebas dan los, seharusnya kain yang masih mentah ada tempat sendiri, yang setengah jadi juga harus ada tempat sendiri.”<sup>35</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“kalau untuk produksi saja saya rasa cukup, cuman kan juga menerima edukasi, kunjungan sekolah-sekolah, menurut saya kurang luas.”<sup>36</sup>*

---

<sup>35</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 26 Desember 2019

<sup>36</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.”

*“kurang sekali ya, karena kalau sore untuk mengaji, piala dan piagam penghargaan yang seharusnya punya tempat khusus juga bercampur dengan tempat produksi.”<sup>37</sup>*

Kesimpulannya bahwa, kekurangan gedung dalam produksi yang membuat semua bahan-bahan bercampur menjadi satu. Sehingga masih sangat rancu apabila harus membuka toko atau kios dalam hal pemasaran produk.

- 6) Kelemahan keenam yaitu harga yang dirasa kurang ramah lingkungan sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“harga batik itu tergantung bahan kain dan bahan warna, yang murah itu sekitar Rp200.000,-, kalo yang mahal itu bisa Rp300.000,- sampai Rp700.000,- bahkan sampai Rp1.000.000,- , kalau pewarnaan alam harganya bisa lebih. Ya saya maklum dengan harga segitu, yang beli biasanya hanya orang-orang dinas, kepala kodim. Kalau saya harus jual murah, ya saya yang rugi.”<sup>38</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“harga batik sesuai pasaran, sesuai pesanan, jadi ada negoisasi dulu, kadang ya susah, mereka minta murah ,*

---

<sup>37</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 22 Januari 2020

<sup>38</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

*kualitas bagus, kadang kami juga tolak karena jika dihitung-hitung kami nggak untung.”<sup>39</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“kalau harga memang mahal, tapi jika dibandingkan dengan kualitasnya ya memang sebanding.”<sup>40</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Lyes Setyaningrum selaku kepala bidang produksi pada Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Blitar.

*“saya akui di kita itu batik belum bisa bersaing dengan wilayah-wilayah besar, harganya tinggi, batik itu kan karya, orang melihat itu jika sudah suka dengan karyanya berapapun harganya akan dibeli, prinsipnya di Kabupaten Blitar itu menghargai karya orang lain.”<sup>41</sup>*

Harga yang disematkan, sesuai dengan kualitas produk yang didapatkan. Sentra industri ini memang menetapkan harga produk dengan nominal yang cukup tinggi, jika diamati dari lingkungan tempat batik tersebut diolah. Namun dengan pertumbuhan daya beli masyarakat hal ini lambat laun akan menjadi harga yang standart.

---

<sup>39</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

<sup>40</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 22 Januari 2020

<sup>41</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Lyes Setyaningrum selaku Kepala Bidang Produksi pada Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Blitar, tanggal 20 Januari 2020

## 2. Faktor-faktor Eksternal Peluang dan Ancaman pada Sentra Industri

### Kecil Batik Lwang Wentar

a. Faktor-faktor peluang (*Opportunities*) dalam sentra industri kecil Batik Lwang Wentar

1) Perluang pertama yaitu meningkatnya angka pertumbuhan, pendapatan dan daya beli masyarakat. Sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“sekarang peluang saya besar, pertama bapak bupati menyuruh ke dinas pendidikan untuk semua sekolah harus edukasi mengenal batik, yang kedua semua instansi, lembaga, UPTD, camat harus pakai batik, dari situ semua pada mencari batik. Ibaratnya seperti menjaring ikan, siapa tau rejekinya sini.”<sup>42</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“dulu awal-awal orang nggak mau beli, karena dengar harganya, yang kuat beli itu hanya orang-orang pegawai saja, tapi lambat laun tetangga satu dua juga ada yang beli.”<sup>43</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

---

<sup>42</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

<sup>43</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

*“daya beli sepertinya banyak ya, nyatanya setiap hari produksi, sering juga ada yang datang.”<sup>44</sup>*

Sebuah peluang tersendiri bagi industri apabila mendapati daya beli masyarakat yang meningkat. Selain itu kebijakan pemerintah dalam menggunakan budaya bangsa yaitu Batik, akan menjadi peluang produksi bagi industri Batik Lwang Wentar. Selain produksi meningkat, jumlah relasi atau pelanggan juga akan bertambah.

- 2) Peluang yang kedua yaitu mampu beradaptasi dengan perubahan cuaca yang tidak menentu. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“dari segi pewarnaan itu ada caranya masing-masing, dari sintetis yang namanya indigosol kalau nggak ada panas nggak bisa, kalau naptol terlalu panas akan belang, untuk sintesis remasol itu semua cuaca bisa. Jadi nanti ketika cuacanya bagaimana kita bisa menyesuaikan, saya kepinginnya semua cara itu bisa, biar tetap bisa produksi.”<sup>45</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

---

<sup>44</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 22 Januari 2020

<sup>45</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020



*“tidak berpengaruh ya kalau perubahan cuaca, mungkin kalau hujan atau kepanasan pekerjaan bisa dikerjakan di dalam ruangan.”<sup>46</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“saya kurang tahu, tapi kalau saya pesan baik itu musim hujan atau tidak pesanan saya selalu selesai tepat waktu.”<sup>47</sup>*

Mampu beradaptasi dengan perubahan cuaca merupakan sebuah kekuatan yang harus benar-benar dimanfaatkan, selain produksi akan terus mampu berjalan. Hal ini akan menumbuhkan daya tarik tersendiri bagi konsumen yang ingin mencari produk tersebut.

- 3) Peluang ke tiga yaitu tingginya kepercayaan yang diberikan hingga berada di bawah naungan dinas-dinas. Sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“Saya dekat dengan pak bupati, semakin dikenal, berawal dari dari dulu saya itu siapa, orang desapun nggak ada yang mau mengenal saya .Kalo ada tamu misalnya dari luar kota, dari Brunei Darussalam kan pasti di bawa ke Dinas Pariwisata disitu industri saya juga ikut ditarik. Pada saat radar liputan ke dinas, saya juga di tarik. Dari*

---

<sup>46</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

<sup>47</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 22 Januari 2020

*kepala bidang mencari job pelatihan saya yang berangkat untuk memberikan pelatihan, di antaranya ada di Kecamatan Kademangan, dan di Jatilengger yang baru saja saya datangi.*<sup>48</sup>

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“di sini sering ya orang dinas datang kesini, ya memantau perkembangannya, berkunjung karena mampir, atau kadang mengambil produk untuk dibawa pameran atau kemana gitu.”*<sup>49</sup>

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“bisa jadi begitu ya, karena di depan rumahnya saja ada papan bertuliskan dinas perindustrian, dipasang diatas gitu kalau yang dinas koperasi ada juga, banner bergambar bapak bupati dan wakil bupati.”*<sup>50</sup>

suatu kebanggaan tersendiri apabila sebuah usaha mampu dinaungi oleh beberapa dinas, hal ini tentu membuat sentra industri kecil batik Lwang Wentar memiliki tanggung jawab lebih besar dalam menjalankan usahanya. Selain mempertahankan keberlangsungan industrinya, mempertahankan citra produk dan industri untuk kepercayaan dinas dn konsumen juga lebih penting.

---

<sup>48</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 26 Desember 2019

<sup>49</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

<sup>50</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 22 Januari 2020

4) Peluang yang ke empat yaitu peran konsumen dalam promosi produk. sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“Saya itu nggak PD untuk pemasaran, saya hanya ikut ketika ada pameran saja, yang penting saya berkarya lebih baik lebih baik lagi, dari situ saya punya kartu nama, saya juga ikut pameran di mana-mana, batik saya berangkat kemana-mana meskipun saya nggak ikut. Dari situ temen-temen tertarik dan mau memasarkan ya monggo siapapun yang mau datang ya monggo, banyak yang edukasi kesini. Sejauh ini batik sudah sampai di Dubai, Jakarta, pelanggan juga ada dari staf rumah sakit aulia, dari dosen UM, dan dari DPRD Kabupaten Blitar.”<sup>51</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“konsumennya juga ikut mempromosikan, ini lo batik Lwang Wentar. Ikut pameran-pameran juga termasuk promosi ya menurut saya.”<sup>52</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“termasuk saya juga demikian, karena kalau yang saya pakai itu selalu banyak yang menanyakan dimana saya beli batiknya, itu juga ada segi promosinya kan ya.”<sup>53</sup>*

---

<sup>51</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 26 Desember 2019

<sup>52</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

<sup>53</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 22 Januari 2020

Hal ini juga dibenarkan oleh Ibu Lyes Setyaningrum selaku Kepala Bidang Produksi pada Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Blitar.

*“Kalo batik Lwang Wentar kan pelaku usaha, dan masih menjadi usaha mikro sehingga menjadi tanggung jawab kami untuk mendapatkan pembinaan dari kami terkait produksinya dan kualitas menjadi lebih baik. Karena kita punya kegiatan ingin batik di Blitar itu bisa berkembang, kita ajak mereka untuk ke Solo Yogyakarta untuk mengikuti pelatihan. Perkembangannya sudah cukup besar, karena ini termasuk industri yang baru, pasarnya saja sudah ke luar daerah ada beberapa yang sudah ke luar negeri baik sebagai souvenir, oleh-oleh”<sup>54</sup>*

Promosi merupakan satu alat yang digunakan untuk memperluas jaringan pemasaran dan pangsa pasar. Peran konsumen dalam hal promosi adalah penting menurut sentra industri ini, karena selain tidak memiliki media sosial khusus untuk promosi, ketidaktelatenan ibu Umayah dalam hal demikian juga menjadi penghalang.

- b. Faktor-faktor ancaman (*threats*) dalam sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.
  - 1) Ancaman yang pertama yaitu perkembangan teknologi yang tidak dimanfaatkan. sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

---

<sup>54</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Lyes Setyaningrum selaku Kepala Bidang Produksi pada Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Blitar, tanggal 20 Januari 2020

*“Kalau saya sendiri memang ga pernah pakai media sosial, yang pakai media sosial orang-orang, kalo ada orang pesan kan kesini di foto-foto, saya sendiri kurang telaten. Dampaknya banyak untuk saya terkait teknologi, saya kesulitan pada pembayaran, sekarang orang-orang jauh bayarnya pada pakai hp di barcode itu saya belum punya, yang kedua untuk membuat surat-surat harus punya SIUP, NIB, itu juga harus lewat hp itu saya nggak bisa, saya hanya pasrah saja mbak, kalau membayar pake ATM, saya nggak punya mesin buat gesek-geseknya, pokoknya kalau teknologi saya ketinggalan banyak, ya karena nggak telaten itu.”<sup>55</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“jika tidak pake teknologi sulit ya, apalagi untuk bersaing, karena konsumen dari luar itu sulit, tidak menjangkau kesini, karena yang mereka tau yang ada di sosmed, sementara lawang wentar ga ada di sosmed, jadi ga akan tau sini”<sup>56</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“benar, saya tidak pernah menemukan batik Lwang Wentar di facebook misalnya, karena saya sendiri sering cari produk-produk yang saya inginkan di facebook.”<sup>57</sup>*

Kesimpulannya adalah tidak mengikuti perkembangan teknologi mengabaikannya akan berdampak pada konsumen yang

---

<sup>55</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

<sup>56</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

<sup>57</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 22 Januari 2020

tidak akan pernah tahu terkait industri tersebut. Selain itu juga menyulitkan konsumen dalam bertransaksi produk.

- 2) Ancaman yang kedua yaitu mudah dalam mendapatkan produk substitusi sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“kalau ada barang yang sama persis ya itu harus saya pertanyakan ya, yang jelas kualitasnya jelas beda, harga di saya memang mahal karena saya membuatnya dari hati.”<sup>58</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“saya menyayangkan orang yang beli barang itu ya, karena itu mesti punya kekurangan banyak ya, warnanya luntur, kainnya mudah robek dan banyak ya.”<sup>59</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar.

*“kalau barang yang sama persis dengan batik Lwang Wentar mungkin nggak ada ya, tapi kalau kain batik, itu ya pasti umbrukan di toko kain. Kalau orang mau cari yang murah pasti larinya kesana.”<sup>60</sup>*

---

<sup>58</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Umayah selaku pemilik sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

<sup>59</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Farida selaku karyawan pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 21 Januari 2020

<sup>60</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Naning selaku konsumen pada sentra industri kecil Batik Lwang Wentar, tanggal 22 Januari 2020

Hal ini juga dibenarkan oleh Ibu Lyes Setyaningrum selaku Kepala Bidang Produksi pada Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Blitar.

*“untuk bersaing dengan mereka kita harus punya inovasi dan punya karya yang beda dengan yang lain, sehingga dia tetap bisa eksis dan berkembang, harus bisa memenuhi kebutuhan konsumen, kalau tidak ya akan tergerus dengan yang lain, apalagi banyak barang tiruan atau KW itu.”<sup>61</sup>*

Dapat disimpulkan bahwa meskipun tidak memiliki pesaing secara ketat, namun dengan adanya barang substitusi yang meski tidak serupa, sentra industri batik ini harus memiliki strategi yang menghindarkan konsumen lari ke produk tersebut.

### **3. Rangkuman Faktor-faktor Internal dan Eksternal SWOT pada Sentra Industri Kecil Batik Lwang Wentar**

Setelah melakukan wawancara dan pemaparan, maka hasil paparan dirangkum ke dalam:

- a. Kekuatan (*Strengths*) yang dimiliki oleh sentra industri kecil Batik Lwang Wentar
  - 1) Usaha milik pribadi
  - 2) Sudah memiliki izin usaha
  - 3) Memiliki produk yang bervariasi, penuh inovasi dan berfilosofi, serta berkualitas.

---

<sup>61</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Lyes Setyaningrum selaku Kepala Bidang Produksi pada Dinas Koperasi dan UMKM, tanggal 20 Januari 2020

- 4) Produk yang dihasilkan selalu menyesuaikan keinginan konsumen.
  - 5) Memiliki hubungan serta komunikasi yang baik antar pemilik sekaligus pimpinan dari industri dengan karyawan
  - 6) Tidak memiliki limbah yang dihasilkan pada saat produksi.
- b. Kelemahan (*Weakness*) yang dimiliki oleh sentra industri kecil Batik Lwang Wentar
- 1) Produksi yang dilakukan hanya pada saat ada pesanan
  - 2) Lokasi usaha yang kurang strategis
  - 3) Tidak memiliki pembukuan keuangan serta perencanaan yang tertulis.
  - 4) Kurangnya jumlah tenaga kerja/ karyawan
  - 5) Tidak memiliki ruangan/ gedung sendiri
  - 6) Harga yang kurang ramah lingkungan
- c. Peluang (*Opportunities*) yang dimiliki oleh sentra industri kecil Batik Lwang Wentar
- 1) Meningkatnya pertumbuhan, pendapatan dan daya beli masyarakat
  - 2) Mampu beradaptasi dengan perubahan cuaca yang tidak menentu.
  - 3) Tingginya kepercayaan yang diberikan
  - 4) Peran konsumen dalam promosi produk



d. Ancaman (*threats*) yang dimiliki oleh sentra industri kecil batik

Lwang Wentar

- 1) Perkembangan teknologi yang tidak dimanfaatkan
- 2) Mudah dalam mendapatkan produk substitusi

Dari data yang telah didapatkan, selanjutnya peneliti akan melakukan beberapa langkah, yaitu pertama membuat matrik analisis SWOT dengan dibuatnya tabel IFAS dan EFAS. Di dalam tabel tersebut faktor-faktor internal maupun faktor-faktor eksternal akan diberikan pembobotan dan penilaian (*rating*) untuk mengetahui besarnya skor yang akan dijadikan sebagai strategi.

**Tabel 4.2**

**Pembobotan Faktor-faktor SWOT pada Sentra Industri Kecil Batik Lwang Wentar**

<b>Faktor-faktor Dalam Analisis SWOT</b>	<b>Bobot</b>
a. Kekuatan	
1) Usaha milik pribadi	0,20
2) Sudah memiliki izin usaha	0,10
3) Memiliki produk yang bervariasi, penuh inovasi dan berfilosofi, serta berkualitas.	0,10
4) Produk yang dihasilkan sesuai keinginan konsumen.	0,10
5) Memiliki hubungan serta komunikasi yang baik antara pemilik sekaligus pemimpin dari industri dengan karyawan	0,10
6) Tidak memiliki limbah yang dihasilkan pada saat produksi.	0,05
b. Kelemahan	

1) Produksi yang dilakukan hanya pada saat ada pesanan	0,05
2) Lokasi usaha yang kurang strategis	0,05
3) Tidak ada pembukuan keuangan serta perencanaan yang tertulis.	0,05
4) Minimnya jumlah tenaga kerja/ karyawan	0,05
5) Tidak memiliki ruangan/ gedung sendiri	0,10
6) Harga yang kurang ramah lingkungan	0,05
c. Peluang	
1) Meningkatnya angka pertumbuhan, pendapatan dan daya beli masyarakat	0,20
2) Mampu beradaptasi dengan perubahan cuaca/ iklim.	0,15
3) Tingginya kepercayaan yang diberikan	0,15
4) Peran konsumen dalam promosi produk	0,15
d. Ancaman	
1) Perkembangan teknologi yang tidak dimanfaatkan	0,20
2) Mudah dalam mendapatkan produk substitusi	0,15

Adapun matrik IFAS dan EFAS adalah sebagai berikut:

a. Matrik IFAS

**Tabel 4.3**  
**Matrik IFAS**

<b>Faktor-faktor strategi internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot × Rating</b>
a. Kekuatan			
1) Usaha milik pribadi	<b>0,20</b>	<b>4</b>	<b>0,80</b>
2) Sudah memiliki izin usaha	<b>0,10</b>	<b>4</b>	<b>0,40</b>
3) Memiliki produk yang bervariasi, penuh inovasi dan berfilosofi, serta berkualitas.	<b>0,10</b>	<b>4</b>	<b>0,40</b>
4) Produk yang dihasilkan sesuai	<b>0,10</b>	<b>4</b>	<b>0,40</b>

keinginan konsumen.			
5) Memiliki hubungan serta komunikasi yang baik antara pemilik sekaligus pemimpin dari industri dengan karyawan	<b>0,10</b>	<b>3</b>	<b>0,30</b>
6) Tidak memiliki limbah yang dihasilkan pada saat produksi	<b>0,05</b>	<b>3</b>	<b>0,15</b>
<b>Total</b>	<b>0,65</b>		<b>2,45</b>
<b>b. Kelemahan</b>			
1) Produksi yang dilakukan hanya pada saat ada pesanan	<b>0,05</b>	<b>2</b>	<b>0,10</b>
2) Lokasi usaha yang kurang strategis	<b>0,05</b>	<b>3</b>	<b>0,15</b>
3) Tidak memiliki pembukuan keuangan serta perencanaan yang tertulis.	<b>0,05</b>	<b>3</b>	<b>0,15</b>
4) Minimnyanya jumlah tenaga kerja/ karyawan	<b>0,05</b>	<b>2</b>	<b>0,10</b>
5) Tidak memiliki ruangan/ gedung sendiri.	<b>0,10</b>	<b>3</b>	<b>0,30</b>
6) Harga yang kurang ramah lingkungan	<b>0,05</b>	<b>2</b>	<b>0,10</b>
<b>Total</b>	<b>0,35</b>		<b>0,9</b>
<b>Total</b>	<b>1</b>		<b>3,35</b>

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui variabel internal kekuatan (*strength*) memiliki skor total 2,45 dan skor total kelemahan (*weakness*) 0,9. Sehingga total skor variabel internal 3,35.

b. Matrik EFAS

**Tabel 4.4**  
**Matrik EFAS**

<b>Faktor-faktor strategi eksternal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot × Rating</b>
a. Peluang			
1) Meningkatnya pertumbuhan, pendapatan dan daya beli masyarakat	<b>0,20</b>	<b>3</b>	<b>0,60</b>
2) Mampu beradaptasi dengan perubahan cuaca/ iklim.	<b>0,15</b>	<b>3</b>	<b>0,15</b>
3) Tingginya kepercayaan yang diberikan.	<b>0,15</b>	<b>4</b>	<b>0,60</b>
4) Peran konsumen dalam promosi produk	<b>0,15</b>	<b>4</b>	<b>0,60</b>
<b>Total</b>	<b>0,65</b>		<b>4,55</b>
b. Ancaman	<b>0,20</b>	<b>2</b>	<b>0,40</b>
1) Perkembangan teknologi yang tidak dimanfaatkan	<b>0,15</b>	<b>2</b>	<b>0,15</b>
2) Mudah dalam mendapatkan produk substitusi.	<b>0,35</b>		<b>0,55</b>
<b>Total</b>			
<b>Total</b>	<b>1</b>		<b>5,1</b>

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui variabel internal peluang (opportunities) memiliki skor total 4,55 dan skor total ancaman (*threats*) 0,55. Sehingga total skor variabel internal 5,1.

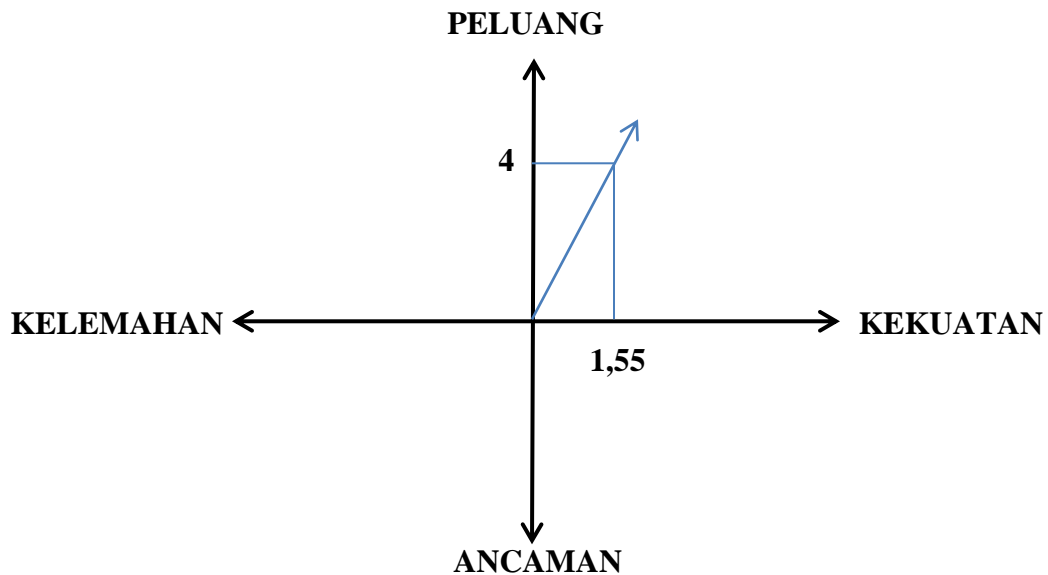
**Tabel 4.5**

**Posisi Sentra Industri Kecil Batik Lwang Wentar**

IFAS		EFAS	
<b>Kekuatan</b>	<b>2,45</b>	<b>Peluang</b>	<b>4,55</b>
<b>Kelemahan</b>	<b>(0,9)</b>	<b>Ancaman</b>	<b>(0,55)</b>
<b>Hasil</b>	<b>1,55</b>	<b>Hasil</b>	<b>4</b>

Dari data tersebut diketahui bahwa: Analisis faktor IFAS lebih kecil dari analisis faktor EFAS. Faktor IFAS sebesar 1,55, sedangkan analisis faktor EFAS sebesar 4. Apabila dimasukkan dalam diagram analisis SWOT ditunjukkan sebagai berikut:

**Diagram 4.1**  
**Posisi Sentra Industri Kecil Batik Lwang Wentar**



Berdasarkan diagram 4.1 dapat diketahui bahwa sentra industri kecil Batik Lwang Wentar berada di kuadran 1 dengan menerapkan strategi agresif.

Adapun untuk menuju analisis matrix SWOT, sebelumnya harus mengetahui nilai pada matriks IFAS dan EFAS yang dapat diketahui sebagai berikut:

- 1) Strategi SO =  $2,45 + 4,55 = 7$
- 2) Strategi ST =  $2,45 + 0,55 = 3$
- 3) Strategi WO =  $0,9 + 4,55 = 5,45$
- 4) Strategi WT =  $0,9 + 0,55 = 1,45$

Berdasarkan data tersebut, diketahui bahwa nilai matriks yang lebih tinggi adalah 7 (strategi SO), yaitu pertemuan antara dua elemen kekuatan dan peluang yang dilakukan dengan menciptakan strategi dengan kekuatan industri untuk memanfaatkan peluang. Selanjutnya industri perlu menyusun faktor strategi perusahaan dengan matriks SWOT dengan menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan dan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan, yaitu:

**Tabel 4.6**

**Matrik SWOT**

<p style="text-align: center;"><b>IFAS</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Kekuatan (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Usaha milik pribadi</li> <li>2) Sudah memiliki izin usaha</li> <li>3) Memiliki produk yang bervariasi, penuh inovasi dan berfilosofi, serta berkualitas.</li> <li>4) Produk yang dihasilkan sesuai keinginan konsumen.</li> <li>5) Memiliki hubungan serta komunikasi yang baik antara pemilik sekaligus pemimpin dari industri dengan karyawan</li> <li>6) Tidak memiliki limbah yang dihasilkan pada saat produksi</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Kelemahan (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Produksi yang dilakukan hanya pada saat ada pesanan</li> <li>2) Lokasi usaha yang kurang strategis</li> <li>3) Tidak ada pembukuan keuangan serta perencanaan yang tertulis.</li> <li>4) Minimnya jumlah tenaga kerja/karyawan</li> <li>5) Tidak memiliki ruangan/ gedung sendiri</li> <li>6) Harga yang kurang ramah lingkungan</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>EFAS</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Peluang (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Meningkatnya pertumbuhan, pendapatan dan daya beli masyarakat</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi (SO)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Meningkatkan inovasi dan kualitas produk dengan tetap mempertahankan ciri khas filosofi pada</li> </ol>	

<p>2) Mampu beradaptasi dengan perubahan cuaca/ iklim.</p> <p>3) Tingginya kepercayaan yang diberikan.</p> <p>4) Peran konsumen dalam promosi produk</p>	<p>produknya.</p> <p>2) Mengikuti dan menerapkan perkembangan teknologi yang membantu dalam memperluas jaringan pemasaran.</p> <p>3) Mempertahankan kepercayaan yang sudah diberikan baik dari konsumen maupun dinas terkait dengan menjaga citra industri.</p> <p>4) Memanfaatkan pertumbuhan daya beli masyarakat dengan memberikan promo atau diskon pada pemesanan konsumen dengan jumlah besar untuk menarik minat konsumen tetap (berlangganan)</p>	
<p><b>Ancaman (T)</b></p> <p>1) Perkembangan teknologi yang tidak dimanfaatkan</p> <p>2) Mudah dalam mendapatkan produk substitusi.</p>		



Dari tabel 4.6 dapat diketahui bahwa strategi SO yang dapat digunakan adalah Meningkatkan inovasi dan kualitas produk dengan tetap mempertahankan ciri khas filosofi pada produknya. Mengikuti dan menerapkan perkembangan teknologi yang membantu dalam memperluas jaringan pemasaran. Mempertahankan kepercayaan yang sudah diberikan baik dari konsumen maupun dinas terkait dengan menjaga citra industri. Memanfaatkan pertumbuhan daya beli masyarakat dengan memberikan promo atau diskon pada pemesanan konsumen dengan jumlah besar untuk menarik minat konsumen tetap (berlangganan).