

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Paparan Data Penelitian**

##### **1. Profil Batik Tulis Rahayu**

###### **a. Perkembangan Batik Tulis Rahayu**

Batik tulis Rahayu merupakan batik yang tertua di Trenggalek. Sejak tahun 1970 penghasil batik Trenggalek berada di Kelurahan Sumbergedong dan Surondakan. Batik tulis Rahayu sendiri berada di Kelurahan Sumbergedong. Pendiri dari batik tulis Rahayu yaitu Bapak Soekono. Perkembangan batik tulis Rahayu tidak terlepas dari peran serta pemerintah daerah Trenggalek yaitu Dinas Komidag yang mengadakan pelatihan-pelatihan membatik pada tahun 1979. Setelah diadakannya pelatihan tersebut, muncullah kerajinan batik tulis yang didirikan oleh Bapak Soekono yang didirikan tahun 1983.

Setelah bapak Soekono mendirikan usahanya sekitar 7 tahun selera fashion masyarakat disekitar mulai menurun. Pada saat itu selera masyarakat beralih ke kain polos karena adanya tren dari barat. Setelah selera masyarakat menurun, pada tahun 1997 mengalami krisis moneter yang menyebabkan beberapa pedagang mengalami gulung tikar. Akan tetapi batik tulis Rahayu yang didirikan oleh bapak Soekono masih tetap

bertahan untuk melestarikan budayanya yaitu kerajinan batik khas Trenggalek.

Pada tahun 2000, batik tulis Rahayu mulai mengikuti pameran-pameran yang berada di luar kota. Setelah mengikuti pameran, geliat batik tulis mulai meningkat. Sampai saat ini, batik tulis Rahayu tetap bisa mempertahankan eksistensinya di dunia perbatikan Trenggalek.

b. Visi dan Misi

1) Visi

“Mengenalkan produk secara menyeluruh diberbagai kalangan”

2) Misi

- a) Melestarikan batik asli Trenggalek sebagai budaya daerah
- b) Untuk mempromosikan produk lokal secara menyeluruh
- c) Tidak merubah budaya lama (pakem)

c. Jumlah Tenaga Kerja Batik Tulis Rahayu

Sampai saat ini, batik tulis Rahayu memiliki 45 karyawan. Jumlah tenaga kerja digolongkan menjadi dua bagian yaitu karyawan tetap dan karyawan freelance. Karyawan tetap maksudnya dari awal proses pembuatan batik sampai menjadi batik. Sedangkan karyawan freelance yaitu yang menulis batiknya.

Karyawan dari batik tulis Rahayu adalah warga sekitar dan beberapa dari desa luar Sumbergedong. Mereka normalnya berkerja Senin sampai Kamis pukul 08.00 sampai 16.00. Akan tetapi karena adanya

pandemi Covid-19, Bapak Soekono membatasi hari kerja yaitu hanya hari Senin, Selasa dan Kamis untuk karyawan tetap. Untuk karyawan freelance, hari untuk setor batik yaitu Senin pukul 08.00. Untuk penghitungan gaji untuk karyawan tetap, dihitung setiap hari mereka masuk dan dibayarkan setiap bulan. Sedangkan karyawan *freelance* dibayarkan setiap setor batik hari Senin atau Kamis.

## **2. Optimalisasi Pengembangan Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat**

Strategi pengembangan sebagai bentuk optimalisasi dalam meningkatkan perekonomian merupakan cara dan usaha yang dilakukan oleh UMKM batik Rahayu untuk meningkatkan perekonomiannya dan juga perekonomian masyarakat sekitar ataupun karyawannya. Salah satu bentuk optimalisasi yaitu dengan perluasan dan pengembangan kesempatan tenaga kerja. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Mbak Dina, cucu dari Bapak Soekono sebagai berikut:

“kalau pengrajin di Sumbergedong dulunya eyangnya terus ibunya ya pembatik semua, tapi generasi sekarang mulai berkurang. Apalagi anak muda pengennya cari uang yang cepet-cepet. Jadi kita yang ngasih edukasi ke ibunya kalau misalnya anaknya bisa mbatik ya diajari. Selain itu ya ibu-ibu rumah tangga di sini disosialisasikan untuk lapangan pekerjaan tambahan gitu”.<sup>1</sup>

Mbak Dina menjelaskan bahwasannya di batik Rahayu kesempatan untuk membatik terbuka bagi siapa saja yang ingin mempunyai penghasilan

---

<sup>1</sup> Hasil wawancara dengan Mbak Dina selaku penerus Usaha Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 15 September 2020

tambahan. Akan tetapi, dalam hal membatik tidak semua orang bisa bertahan apalagi anak muda. Karena membatik memerlukan ketelitian dan kesabaran karena waktu yang digunakan untuk membatik relatif lama. Jadi di UMKM batik Rahayu menyediakan lapangan pekerjaan yang bisa membantu orang untuk mencari kerja sampingan ataupun mencari kerja tetap. Membantu menyediakan lapangan kerja agar bisa meningkatkan perekonomian masyarakat, hal tersebut dipaparkan oleh salah satu karyawan bagian produksi yaitu Bapak Sutrisno:

“ya sangat membantu mbak, karena disinikan saya termasuk lama. Jadi memang ini bisa dikatakan pekerjaan tetap saya. Tapi ya selain disini ada kerja sampingan di sawah, cuma ya musim tertentu saja”.<sup>2</sup>

Menurut Bapak Sutrisno, dengan adanya UMKM batik Rahayu ini bisa membantu perekonomiannya. Dengan gaji yang diperolehnya cukup untuk menghidupi sekeluarga. Hal tersebut ditambahkan oleh Bu Sutami sebagai berikut:

“ya membantu mbak soalnya pekerjaan saya cuma disini. Saya disini itu dari waktu orang tua saya sampek saya ini. jadi sudah lama sekali dan Alhamdulillah cukup untuk kebutuhan keluarga”<sup>3</sup>

Pemaparan tersebut ditambahkan oleh pak Saroni sebagai berikut:

“selain disini ya ada kerjaan sampingan, apalagi pas bulan lalu tidak bisa masuk gara-gara ada covid. Mau nggak mau ya harus cari sampingan mbak. Kalau tidak mencari sampingan ya kurang, ya

---

<sup>2</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku karyawan tetap Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 15 September 2020

<sup>3</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Sutami selaku karyawan tetap Batik Tulis Rahayu pada tanggal 19 November 2020

namanya manusia. Tapi kalau sudah masuk kerja seperti biasa ya sumber nafkah ya Cuma dari sini dan cukup”.<sup>4</sup>

Menurut Bapak Saroni, dengan adanya covid 19 mempengaruhi perekonomiannya. Akan tetapi, saat hari efektif kerja seperti biasa untuk pendapatan yang diperoleh cukup membiayai biaya hidup sehari-hari. Hal tersebut juga dibenarkan oleh Ibu Sujiah dan Ibu Qomariyah selaku pekerja freelance dengan bekerja di Batik Rahayu bisa membantu perekonomian keluarga, seperti pemaparan berikut ini:

“ya membantu sekali mbak, soalnya pekerjaannya juga cuma di sini, tidak ada pekerjaan sampingan selain ini. Kalau untuk penghasilannya ya cukup untuk kebutuhanlah. Apalagi untuk sekarang ini ya dicukupkan”<sup>5</sup>

Hal ini juga disampaikan oleh Bu Qomariyah dalam wawancara berikut:

“Cuma kerja di sini mbak, sehari-hari ya batik saja, tidak ada kerjaan lainnya. Untuk penghasilan ya tergantung jumlah keluarga, kalau keluarga banyak ya nggak cukup kalau keluarga cuma sedikit ya cukup”<sup>6</sup>

Ibu Djiyah selaku karyawan freelance juga menambahkan sebagai berikut:

“Alhamdulillah bisa membantu perekonomian. Bisa menjadi tambahan ekonomi keluarga saya”<sup>7</sup>

---

<sup>4</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Saroni selaku karyawan tetap Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 15 September 2020

<sup>5</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Sujiah selaku karyawan freelance Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 28 September 2020

<sup>6</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Qomariyah selaku karyawan freelance Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 28 September 2020

<sup>7</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Djiyah selaku karyawan freelance Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 19 November 2020

Menurut Ibu Sujiah dan Ibu Qomariyah, dengan mereka bekerja di Batik Tulis Rahayu bisa membantu perekonomiannya. Hal tersebut terbukti dengan terpenuhinya kebutuhan sehari-hari. Apalagi disituasi seperti sekarang ini yang terkena dampak Covid 19, untuk setoran jumlah lembar batik tidak sebanyak dahulu, seperti yang dipaparkan oleh Ibu Sujiah sebagai berikut:

“Dulu sampai 5 atau 6 lembar perminggu, setor hari senin dan kamis kalau senin belum cukup semua disetorkan kamis, kalau sekarang setornya cuma hari senin”<sup>8</sup>

Untuk sistem perekrutan karyawan dijelaskan lebih lanjut oleh Mbak Dina sebagai berikut:

“ya daerah sini itu dari pengrajin ya kita tawarkan, kalau ada anaknya atau mungkin saudaranya mau kerja disini ya silahkan. Tapi ya harus bisa mbatik. Kalau yang freelance itukan nyetor ya modelnya, nanti saya kasih motif disini dan diarahkan disini juga”.<sup>9</sup>

Dapat ditarik kesimpulan bahwasannya penjelasan dari Mbak Dina, dalam mencari pengrajin harus mempunyai kriteria tertentu yaitu bisa membatik atau paling tidak bisa menggambar. Tidak hanya itu, pihak batik Rahayu juga memberikan kesempatan untuk pelatihan atau pengarahan kepada karyawan baru agar dapat menguasai pekerjaannya.

Adanya karyawan tetap dan karyawan freelance, sistem gaji yang diberikan berbeda, berikut pemaparan dari Mbak Dina:

---

<sup>8</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Sujiah selaku karyawan freelance Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 28 September 2020

<sup>9</sup> Hasil wawancara dengan Mbak Dina selaku penerus Usaha Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 15 September 2020

“beda mbak, kalau untuk pegawai tetap gajinya dihitung perhari tapi dikasihkan setiap bulan. Akan tetapi untuk yang freelance itu sistemnya perkain. Jadi setiap kain itu ada harganya sendiri”.<sup>10</sup>

Jadi menurut Mbak Dina perbedaan ini menyesuaikan prosesnya, ada yang hanya membatik, ada yang dari proses awal pewarnaan sampai akhir. Jadi dengan adanya perbedaan gaji tersebut dinilai lebih adil. Apalagi jumlah pembatik di Rahayu termasuk banyak, jadi melestarikannya juga dengan produksi terus menerus.

Hal ini juga disampaikan oleh Ibu Djiyah sebagai berikut:

“untuk saya (freelance) gajinya itu persetor, jadi setiap satu minggu itu biasanya dua kali setor kalau dulu, cuma karena sekarang ada Covid 19 jadi cuma satu kali dalam seminggu. Semakin cepat mbatiknya ya semakin kita bisa dapat uang cepat mbak.”<sup>11</sup>

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa, gaji untuk karyawan freelance tergantung berapa kain yang disetorkan pada saat hari Senin atau Kamis jika hari-hari sebelum adanya Covid 19. Semakin cepat dalam hal membatik, maka penyetoran kain batiknya akan cepat pula. Hal tersebut juga mempengaruhi jumlah uang yang dihasilkan oleh pembatik

Dengan pekerja yang banyak juga bisa memaksimumkan produksi.

Seperti yang dijelaskan oleh mbak Dina sebagai berikut:

“ya sangat produktif, soalnya orangnya banyak jadi prosesnya ya tidak memakan banyak waktu, beda kalau jumlahnya pembatik sampai

---

<sup>10</sup> Hasil wawancara dengan Mbak Dina selaku penerus Usaha Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 15 September 2020

<sup>11</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Djiyah selaku penerus Usaha Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 19 November 2020

proses akhirnya itu sedikit. Dan yang penting bisa memaksimalkan produksi juga”<sup>12</sup>

Dapat disimpulkan bahwa dengan adanya pembatik tersebut produksi yang dilakukan bisa maksimal dan juga tidak memakan banyak waktu. Apalagi jika ada pesanan seragam bisa dengan cepat diproses, hal tersebut termasuk usaha dalam meningkatkan keuntungan seperti yang dipaparkan oleh Mbak Dina:

“ya kita keuntungannya kalau dapet dari seragam, jualan online juga, tapi ya masih kalah sama produk luar, soalnya kadang orang mikir produk UMKM kualitasnya kurang baik atau gimana tapikan kita jualan dari lama dan menjual budaya lama, ibaratnya ada historinya gitu jadi nilai jualnya keuntungan kita ya dari situ. Terus ya kebanyakan pelanggan kita dari pegawai dinas kebanyakan, terus kalau ada acara gitu kayak manten pakek seragam bareng keluarga. Ya pokoknya kita usahain biar kita tetep jalan dengan adanya pandemi ini”.<sup>13</sup>

Dapat ditarik kesimpulan bahwa keuntungan paling banyak diperoleh dari seragam dinas ataupun seragam untuk pernikahan. Usaha dalam meningkatkan keuntungan dengan cara meningkatkan mutu dan kualitas produk itu sendiri, pelayanan yang ditingkatkan.

Selain tentang keuntungan, Mbak Dina juga menjelaskan tentang menarik konsumen agar berlangganan di Batik Rahayu, sebagai berikut:

“menjaga kualitas, sana prosesnya dari dulu ya nggak ganti-ganti. Emang kalau asli batik itu ditulis bukan di cap atau printing. Jadi nilai seninya dari hasil tulisan itu. Pokoknya kualitas kita pertahankan,

---

<sup>12</sup>Hasil wawancara dengan Mbak Dina selaku penerus Usaha Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 15 September 2020

<sup>13</sup> Hasil wawancara dengan Mbak Dina selaku penerus Usaha Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 15 September 2020

pelayanan kita terhadap pelanggan kita tingkatkan gitu. Apalagi menurut testimoni pelanggan yang sudah beli lama batik sini itu bagus, nggak mudah luntur juga”<sup>14</sup>

Menjaga kualitas dari produk adalah mutlak. Karena semakin banyak pesaing, semakin tinggi pula jiwa kompetisi dalam menarik konsumen. Karena pada dasarnya konsumen selalu memilih terhadap barang yang akan dibelinya dan cenderung selektif.

Untuk kualitas dan pelayananpun dibenarkan oleh Ibu Nurun yang sudah pernah membeli Batik Tulis Rahayu, sebagai berikut:

“untuk pelayanannya bagus ya, ramah juga. Untuk kualitasnya ya bagus, cuma kurang inovatif saja karena perwarnaannya kimia saja, nggak pakek pewarna alam. Jadi ya untuk harganya menurutku sesuai dengan kualitasnya”<sup>15</sup>

Ibu Nurun selaku konsumen menjelaskan bahwa kualitas dan pelayanan dari Batik Tulis Rahayu baik. Hanya saya kurang pada perwarnaannya karena hanya ada pewarna kimia saja tanpa adanya pewarna alami.

Hal tersebut juga disampaikan oleh Bu Tri:

“bagus ya, saya sudah berlangganan cukup lama di Rahayu, dari waktu Ibu saya dulu terus berlanjut saya. Dari pelayanannya juga baik, ramah juga, nggak mengecewakan, tanggap juga sama konsumen.”<sup>16</sup>

---

<sup>14</sup> Hasil wawancara dengan Mbak Dina selaku penerus Usaha Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 15 September 2020

<sup>15</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Nurun selaku konsumen pada tanggal 9 November 2020.

<sup>16</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Tri selaku konsumen Batik Tulis Rahayu pada 19 November

Menurut Ibu Tri selaku konsumen mengaku sudah lama berlangganan di Batik Rahayu, karena selain kualitasnya bagus, pelayanan yang diberikan kepada konsumen tidak mengecewakan dan selalu tanggap terhadap kebutuhan konsumen.

Jadi, dalam meningkatkan keuntungan tentunya Mbak Dina selaku penerus Batik Rahayu bukan hanya menjaga kualitas dan pelayanan juga, akan tetapi melakukan promosi, pemaparannya sebagai berikut:

“untuk promosi kita dari mulut ke mulut, terus kita juga ada toko sendirikan selain di rumah. Terus juga kalau sekarang sudah era modern ya, jadi kita buat sosial media kayak instagram dan shopee”<sup>17</sup>

Promosi yang dilakukan sangat efektif untuk menarik pelanggan. Selain untuk menjaring pelanggan juga promosi yang dilakukan sebagai ajang memperkenalkan batik khas Trenggalek. Selain promosi di media sosial, batik tulis Rahayu juga melakukan pendistribusian. Berikut pernyataan dari Mbak Dina:

“pendistribusian yang kami lakukan langsung ke konsumen, jadi konsumen datang sendiri ke tempat produksi atau ke toko. Untuk cakupan distribusikan sudah sampai ke luar kota Surabaya, Ponorogo, Jakarta.”<sup>18</sup>

Dari pernyataan di atas, Batik Tulis Rahayu dalam mendistribusikan produknya dengan dua cara yaitu distribusi langsung dan tidak langsung. Yang langsung yaitu konsumen datang langsung untuk membeli ke tempat

---

<sup>17</sup>Hasil wawancara dengan Mbak Dina selaku penerus Usaha Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 15 September 2020

<sup>18</sup>Hasil wawancara dengan Mbak Dina selaku penerus Usaha Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 15 September 2020

produksi, sedangkan yang tidak langsung yaitu didistribusikan ke berbagai kota.

Selanjutnya Mbak Dina juga menjelaskan dengan adanya peningkatan penjualan pasti modal yang dipunyainya harus dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya, seperti yang dijelaskan sebagai berikut:

“untuk sekarang ya kita membatasi produksi. Kita belanja ya kalau nggak sebulan sekali ya dua bulan sekali. Pokoknya ada yang habis kita beli. Karena sekarang ada Corona biasanya kita beli kain 2 gol sekarang 1 gol untuk menyeimbangkan, karena produknya masih banyak ya kita nggak bisa beli banyak-banyak. Terus kayak pegawai freelance dibatasi kainnya, kalau dulu 5 sampai 6 kain gitu sekarang ya 3 lembar. Dibatasi ya untuk muter modal biar bisa tetep jalan dan nggak sampek berhenti”<sup>19</sup>

Pemanfaatan modal yang dilakukan bertujuan untuk memutar uang yang digunakan untuk operasional usaha agar lebih efisien karena tidak ada kesulitan untuk memperoleh bahan baku yang dibutuhkan. Apalagi dengan bahan baku yang semakin hari semakin mahal, maka dalam menentukan harga dari sebuah batik harus diperhatikan, sesuai dengan pemaparan Mbak Dina berikut:

“penetapan harga yang kami lakukan ya nggak bisa main sama-samain, kita lihat dulu apa bahannya, kalau di sini kan bahannya ada dari katun, kaos, ada juga yang dari sutra, terus selain itu kita juga lihat dari prosesnya, motifnya, warnanya juga dan yang paling penting dari tenaga prosesnya. Kan semakin rumit motifnya tenaga yang diperlukan juga semakin banyakkan. Menetapkan harga juga nggak bisa main asal ajakan, ibaratnya yang penting untung gede. Nanti kalau kita nentuinnya kayak gitu malah pelanggan kita pada kabur

---

<sup>19</sup> Hasil wawancara dengan Mbak Dina selaku penerus Usaha Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 15 September 2020

karena harga sama kualitas jomplang. Jadi faktor-faktor yang tadi itu harus kita pertimbangkan dulu.”<sup>20</sup>

Jadi, penetapan harga yang dilakukan oleh Mbak Dina mengombinasikan dari jenis bahannya, prosesnya, motifnya, warna dan juga dari tenaga prosesnya. Penetapan harga dari sebuah produk ini bertujuan untuk memaksimalkan laba, Batik Rahayu selalu melakukan perhitungan yang tepat agar harga yang ditetapkan sesuai dengan kemampuan pasar juga. Mempertahankan pasar yang telah dimiliki penting bagi Batik Rahayu karena hal tersebut berarti Batik Rahayu bisa mempertahankan keuntungannya.

Adapun faktor pendukung dan faktor penghambat UMKM Batik Tulis Rahayu dalam meningkatkan perekonomian disampaikan oleh Bapak Soekono sebagai pemilik UMKM.

Adapun faktor pendukung dalam meningkatkannya perekonomian batik Rahayu dijelaskan oleh Bapak Soekono sebagai berikut:

“faktor pendukungnya ya karena adanya sejarah, kan batik sudah ada dari generasi lama dari eyangnya, ibunya kita tinggal meneruskan dan melestarikan saja. Dan karena sejarahnya juga bisa menarik orang untuk beli dan bisa menentukan harga jual”.<sup>21</sup>

Menurut Bapak Soekono, faktor pendukung adanya sejarah dari batik itu sendiri, karena dengan adanya sejarah itu bisa meningkatkan nilai jual dari.

---

<sup>20</sup> Hasil wawancara dengan Mbak Dina selaku penerus Usaha Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 15 September 2020

<sup>21</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 15 September 2020

Selain dari sejarahnya, faktor pendukung berikunya yaitu dengan adanya dukungan dari pemerintah Kabupaten. Sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Soekono dan Ibu Nurun:

“pemerintah berusaha membangun dan melestarikan juga, ada memberi bantuan waktu awal membangun usaha, terus diadakannya pameran, terus pemerintah juga menggunakan batik lokal. Kalau dulu awal-awal buka diberikan bantuan berupa alat-alat untuk membatik”.<sup>22</sup>

Menurut Bapak Soekono pemerintah sangat mendukung usaha batik dari awal berdiri sampai sekarang. Dengan pemerintah menggunakan batik lokal mampu meningkatkan produksi batik dan juga dengan adanya pameran orang luar daerah menjadi tau bahwa produk batik Trenggalek tidak kalah dengan batik yang ada di daerah lain.

“kalau untuk pembinaan pengembangan, diakan sudah punya usaha lebih dikembangkan lagi. Mungkin diservikasi prodak dulunya pakek apa terus ditambah produk yang lain atau mungkin ada teknologi baru. Selain itu juga ada akses permodalan, lalu ada kemitraan usaha kita perkenalkan kepelaku usaha besar dengan kegiatan B2B. Bisa juga promosi, biasanya kita adakan pameran di tingkat kota, regional maupun nasional”.<sup>23</sup>

Menurut Ibu Nurun, pemerintah setempat mendukung adanya batik lokal dengan adanya anggaran untuk pembelian seragam batik. Akan tetapi untuk saat ini anggaran tersebut dialihkan untuk dana corona, karena untuk batik sendiri yang paling banyak pesannya dari dinas-dinas. Selain itu juga

---

<sup>22</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 15 September 2020.

<sup>23</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Nurun selaku Staff Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan Kabupaten Trenggalek pada Tanggal 09 Juli 2020

setiap bulan Agustus diacara hari jadi diadakan pameran untuk UMKM. Kemudian saat hari tertentu misalnya ada kunjungan juga ada pameran.

Pakem dan kualitas juga mendukung UMKM batik Rahayu dalam meningkatkan perekonomian, sebagaimana yang dijelaskan oleh Bapak Soekono:

“kita sudah ada pakem dan kualitas yang baik. Jadi proses kita pembatikkannya ya sesuai dengan strandarnya. Bisa bersainglah dengan antar daerah dan pulau”<sup>24</sup>

Menurut Bapak Soekono agar menarik orang untuk berlangganan tentunya kualitas dan pakem harus terus dipertahankan dan ditingkatkan.

Adapun faktor penghambat dijelaskan oleh Bapak Soekono, sebagai berikut:

“disini, Rahayu produksinyakan cuma tulis saja, kita memang asli batik tulis. Kalo beberapa usaha yang lain ada yang batik printing dan ada juga yang batik cap. Itu kan harganya jauh lebih murah dibandingkan batik tulis asli. Sedangkan di kita, harganya menyesuaikan dengan tenaganya, dengan prosesnya, begitu”<sup>25</sup>

Menurut Bapak Soekono, persaingan dengan batik cap dan printing merupakan penghambat karena sebagian orang memilih produk batik yang cenderung murah. Sedangkan batik tulis asli harganya menyesuaikan dengan tenaga dan proses produksi batik tersebut. Karena semakin rumit pola

---

<sup>24</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 15 September 2020

<sup>25</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 15 September 2020

batiknya, proses produksinya akan semakin lama. Hal itulah yang bisa mempengaruhi harga jual suatu produk batik tulis.

Faktor penghambat selanjutnya yaitu adanya pandemi virus covid 19 yang berdampak pada produksi sampai penjualan, berikut penjelasan Bapak Soekono:

“apalagi sekrang ada corona, sangat mempengaruhi penjualan dan produksi. Nggak tau dikatakan krisis atau nggak ya tapi menurut saya sejenis kayak UMKM tekstil kayak kita ini yang berpengaruh sekitar 50%. Karena penjualan kita kebanyakan dari toko terus dititipkan di luar daerah juga. tapi karena adanya corona ini wisatawan luar daerah kan nggak boleh masuk ya, nggak ada yang liburan atau apa jadi penjualan pasti menurunlah”.<sup>26</sup>

Menurut Bapak Soekono, covid 19 yang sedang terjadi sekarang ini menimbulkan penurunan penjualan dan juga produksi, dan imbasnya hal itu kepada karyawan. Seminggu biasanya masuk 4-5 hari akan tetapi saat ada covid 19 dibatasi hanya 3 hari.

Selanjutnya yaitu Sumber Daya Manusia yang dijelaskan oleh Bapak Soekono sebagai berikut:

“Sumbergedong itu dulunya hampir semua pembatik, tapi karena adanya globalisasi, munculnya baju-baju barat kayak gitu jadi batik cuma kebutuhan formal pegawai saja. Jadi untuk pemasarannya nggak kayak dulu lagi. Akhirnya para pembatik yang di daerah sini tinggal sedikit”.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 15 September 2020

<sup>27</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu pada Tanggal 15 September 2020

Bapak Soekono menjelaskan bahwa dengan adanya globalisasi, dunia modern masuk ke Trenggalek jadi orang lebih memilih untuk memakai baju-baju barat. Karena itu dinilai lebih murah dan lebih kekinian dari pada batik.

## **B. Temuan Penelitian**

### **1. Strategi pengembangan UMKM Batik Tulis Rahayu sebagai bentuk optimalisasi dalam meningkatkan perekonomian**

#### **a. Pemanfaatan biaya**

Dari paparan data di atas dapat diuraikan bahwa dalam pemanfaatan biaya untuk saat ini yaitu dengan membatasi produksi dengan membelanjakan sesuai dengan kebutuhan. Hal tersebut dilakukan untuk menyeimbangkan antara produksi dan distribusi atau untuk mengelola pendapatan dan pengeluaran di masa pandemi. Selain membatasi dalam hal belanja, waktu masuk dan jumlah kain yang diberikan untuk pembatik juga dibatasi untuk tetap memproduksi di masa pandemi seperti sekarang. Walaupun diadakan pembatasan tersebut, produksi tetap produktif, karena jumlah karyawannya banyak sehingga tidak memakan banyak waktu.

Selanjutnya dalam menentukan harga dari sebuah batik bervariasi. Hal ini karena adanya perbedaan bahannya (katun, kaos dan sutra), lalu dilihat dari prosesnya, motif yang biasa atau motif yang rumit, dan dilihat dari tenaga prosesnya.

#### b. Pengambilan Keputusan

Berdasarkan paparan data terkait dengan keputusan yang diambil, dijelaskan bahwa yang pertama mengenai penentuan harga jual batik Rahayu. Penentuan harga ini dapat dilihat dari tenaga prosesnya, bahan yang digunakan (katun, kaos, atau sutra), selain itu bisa dilihat pula dari motif yang biasa saja atau motif yang rumit.

Yang kedua, pemberian gaji terhadap karyawan tetap dan karyawan freelance. Untuk karyawan tetap system gaji perhari dan diberikan satu bulan sekali. Untuk karyawan freelance system gaji saat penyetoran kain, atau seminggu satu kali.

Yang ketiga tentang promosi yang dilakukan untuk menjaring pelanggan. promosi yang dilakukan yaitu dari mulut ke mulut, sampai dengan cara modern seperti menggunakan media social untuk ajang promosi. Semakin banyaknya orang membeli, akan semakin banyak pula keuntungan yang didapatkan. Hal tersebut bisa meningkatkan perekonomian terutama untuk para pekerja. Selain promosi, distribusi yang dilakukan juga luas, mencakup dalam daerah (rumah produksi dan toko Batik Rahayu) dan luar daerah (Surabaya, Ponorogo dan Jakarta)

#### c. Pemberdayaan sumber daya manusia

Berdasarkan paparan data tentang pemberdayaan sumber daya manusia di Batik Tulis Rahayu melalui rekrutmen karyawan dilakukan dengan menawarkan pekerjaan untuk yang berminat dalam hal membuat batik.

Mengutamakan warga masyarakat desa terlebih dahulu atau keluarga karyawan yang berminat. Rekrutmen dengan mengutamakan masyarakat desa setempat ini bertujuan agar bisa meningkatkan perekonomian masyarakat. Berikut merupakan data pendapatan karyawan tetap maupun *freelance* sebelum bekerja di Batik Tulis Rahayu dan setelah bekerja di Batik Tulis Rahayu

**Tabel 4.1**

**Pendapatan Karyawan Tetap dan Karyawan *Freelance***

No	Nama	Pendapatan Sebelum Bekerja di Batik Tulis Rahayu	Pendapatan Setelah Bekerja di Batik Tulis Rahayu
1	Bapak Saroni	Rp. 700.000/bulan	Rp. 1.200.000/bulan
2	Bapak Sutrisno	Rp. 500.000- Rp.800.000/bulan	Rp. 1.200.000/bulan
3	Ibu Sutami	-	Rp. 1.200.000/bulan
4	Ibu Sujiah	-	Rp. 700.000-Rp. 800.000/bulan
5	Ibu Qomariyah	Rp. 400.000- 500.000/bulan	Rp. 800.000/bulan
6	Ibu Djiyah	-	Rp. 800.000/bulan

Sumber: Data yang diolah Tahun 2020

Berdasarkan data di atas, dengan adanya Batik Tulis Rahayu dapat meningkatkan perekonomian masyarakat yang dapat dibuktikan dengan peningkatan pendapatan yang diperoleh dari karyawan tetap maupun karyawan *freelance*.

Selanjutnya pelatihan dan sosialisai. Pemberdayaan yang dilakukan oleh Batik Tulis Rahayu dilakukan dengan menawarkan kepada keluarga karyawan jika terdapat keluarga yang berminat untuk membatik. Pelatihan diadakan untuk meningkatkan bakat yang dimiliki ataupun mengasah kemampuan. Selanjutnya sosialisasi yang dilakukan kepada ibu-ibu rumah tangga yang mencari pekerjaan tambahan. Perekrutan ini bisa membantu para pencari kerja untuk meningkatkan perekonomian keluarganya.