

BAB IV

Hasil Penelitian

A. Paparan Data

1. Analisis SWOT Strategi Pemasaran Sentra Industri Kecil Batik Lwang Wentar

Strategi pemasaran merupakan cara perusahaan menarik masyarakat menjadi pelanggan mengonsumsi produk yang telah ditawarkan perusahaan serta mempertahankan pelanggan untuk tetap mengonsumsi produk yang telah ditawarkan. Masyarakat adalah setiap kelompok yang memiliki kepentingan dan berpengaruh terhadap kemampuan suatu perusahaan mencapai tujuannya saat ini atau pada masa mendatang. Hubungan masyarakat meliputi berbagai program yang dirancang untuk mempromosikan atau melindungi citra perusahaan atas masing – masing produknya.⁵⁰

Analisis SWOT merupakan salah satu instrument analisis yang mampu digunakan dengan tepat yang terdiri dari kata – kata *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), dan *Threat* (ancaman). Sedangkan temuan penelitian pada penulisan skripsi, bertujuan untuk mempermudah dalam menjelaskan permasalahan yang diteliti, yaitu dengan menggunakan analisis SWOT. Penulis memaparkan hasil temuan yang berkaitan dengan fokus penelitian yaitu analisis strategi pemasaran sentra industri kecil batik Lwang Wentar di Kabupaten Blitar. Untuk mengetahui peluang dan ancaman yang dihadapi sentra industri kecil batik Lwang Wentar dalam memasarkan produk dan disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dihadapi batik Lwang Wentar untuk mencapai tujuan. Maka penulis menggunakan metode analisis SWOT melalui proses wawancara, observasi dan dokumentasi di sentra industri kecil batik Lwang Wentar yang terdiri dari empat pertanyaan terkait kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Data yang diperoleh sebagai berikut:

a. *Strengths* (Kekuatan)

⁵⁰ Philip Kotler, Manajemen Pemasaran, (Indonesia: PT. Tema Baru, 2005), hlm. 306.

Strenghts merupakan sebuah kondisi yang menjadi sebuah kekuatan dalam organisasi. Faktor faktor kekuatan merupakan suatu kompetensi khusus atau sebuah kompetensi keunggulan yang terdapat dalam tubuh organisasi itu sendiri. Faktor – faktor kekuatan tersebut merupakan nilai plus atau keunggulan komparatif dari sebuah organisasi. Hal tersebut mudah terlihat apabila sebuah organisasi memiliki hal khusus yang lebih unggul dari pesaing – pesaingnya serta dapat memuaskan *stakeholders* maupun pelanggan. Bagi sebuah organisasi, mengenali kekuatan dasar organisasi tersebut merupakan langkah awal atau tonggak menuju organisasi yang memiliki kualitas tinggi. Mengenali kekuatan dapat menjadi langkah besar untuk menuju kemajuan organisasi.⁵¹ Setelah mengenali aspek – aspek apa saja yang menjadi kekuatan dari organisasi, maka tugas selanjutnya adalah mempertahankan dan memperkuat kelebihan yang menjadi kekuatan organisasi tersebut. Begitu juga di sentra industri kecil batik Lwang Wentar untuk meningkatkan pemasaran terdapat beberapa kekuatan sebagai berikut:

1) Usaha milik pribadi

Salah satu faktor yang menjadi kekuatan di sentra industri kecil batik Lwang Wentar adalah usaha milik pribadi. Hal ini disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola industri kecil batik Lwang Wentar:

“Secara keseluruhan milik pribadi, tapi kan dibesarkan dan dituntun sama Disperindag dan pemerintahan Kabupaten Blitar. Ilmu – ilmu itu didapatkan dari dinas – dinas, seperti pelatihan di Jogja sekali berangkat 12 juta satu orang. Kalau ikut dinas kan gratis kita mendapatkan uang saku. Modal awal pembuatan batik 600 ribu itu dapat uang saku dari pelatihan awal di Solo itu, saya belikan kompor, cangking, malam sedikit, sama kain beberapa lembar. Setelah itu berjalan, ketika mengikuti pameran pertama kali saya hanya punya batik dua. Setelah itu saya punya modal lagi, saya pinjamkan modal itu 3 juta. Kemudian semakin besar lagi pemesanannya dan semakin banyak itu saya tambah lagi dengan peminjaman 15 juta itu sudah dua kali berturut – turut ini. Pertengahan tahun 2018 ke belakang para konsumen mulai mengenal batik Lwang Wentar, mulai melihat dari sisi batiknya karena 2018 itu saya sudah satu tahun buat profil Kabupaten dua kali untuk batik sini dan lebih memilih batik di sini. Untuk saat sekarang stok terbanyak itu sini, di teman – teman saya masih ada tiga sampai sepuluh. Malah yang mengenal batik pertama kali bukan daerah Sawentar, malah dari luar. Daerah sini malah sama sekali tidak tahu kalau saya membuat. Jadi 2017 itu kan ada Gus Jeng di Candi Sawentar sini itu dibacakan

⁵¹ Fajar Nur’aini Dwi Fatimah, Tehnik Analisis SWOT Pedoman Menyusun Strategi yang Efektif dan Efisien serta Cara Mengelola Kekuatan dan Ancaman, (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020), hlm. 13.

batik saya bahwa pembatiknya Ibu Umayah, Desa Centong, Rt.01, Rw.07, baru mereka tahu bahwa saya produksi batik semula nggak tahu. Jadi ketika ada tamu dari Kalimantan sama dari Bogor mencari sini, kan karena waktu itu sudah terbit di pesawatnya Citilink dan sudah diputar vidionya. Tapi masih belum sebanyak ini batinya, saya juga belum punya karyawan dan masyarakat daerah sini itu kaget dengan harga batik minimalnya seratus ribu.”⁵²

Hal demikian juga disampaikan oleh Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri batik Lwang Wentar:

“Kepemilikan Batik Lwang Wentar milik pribadi bukan dari lembaga atau pemerintahan.”⁵³

Pernyataan yang serupa juga disampaikan oleh Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar:

“Milik pribadi yang saya tahu.”⁵⁴

Hal ini diperkuat kembali dengan pendapat yang disampaikan oleh Bapak Hendri S. Selaku Penyuluhan Perindustrian dan Perdagangan di Kabupaten Blitar:

“Saya kasih gambaran umum dulu ya, di Kabupaten Blitar itu ada sekitar 25 pembatik yang kategori atau tingkatannya berbeda – beda, ada yang tingkatannya sebagai pemula, ada yang sudah memproduksi dalam arti masih standar, ada yang sudah bisa bersaing dengan daerah lain. Tapi di dalam pembinaan kami itu tidak ada pembedanya dalam artian kami tidak membedakan dalam pemberian pembinaan yang berdasarkan beberapa kategori tadi, semua mendapatkan pembinaan yang sama. Nah pembinaannya itu bisa berupa memberikan suatu keilmuan dan terkait batik atau memberikan pelatihan lewat Bimptek, kemudian pelatihan tentang manajemen dalam arti bidang pemasarannya. Intinya kita tetap memfasilitasi para pelaku usaha batik, mempertemukan produsen batik dengan para konsumennya yaitu lewat kegiatan pameran dimana pembeli atau konsumennya itu perorangan maupun secara komunitas yang batiknya bisa dipakai sendiri atau dijual kembali. Jadi itu merupakan beberapa pembinaan yang dilakukan Disperindag untuk mengembangkan usaha pembatik dan IKM di Kabupaten Blitar. Kalau terkait kepemilikan pribadi menurut saya sangat penting sekali karena itu dapat memberikan sebuah identitas bagi suatu perusahaan yang mencantumkan identitas perorangan selain itu untuk pembuatan badan hukum terkait kepemilikan, pembuatan brand seperti usaha batik yang Mbak teliti yaitu batik Lwang Wentar. Dia sudah memiliki izin usaha untuk perorangan, identitasnya sudah jelas ada jadi ya sangat penting sekali untuk mendapatkan legalitas sebuah usaha. Selain izin usaha bisa juga izin dalam arti pembuatan brand atau nama

⁵² Wawancara bersama dengan Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 22 November 2021.

⁵³ Wawancara bersama dengan Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 28 November 2021.

⁵⁴ Wawancara bersama dengan Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar pada Tanggal 27 November 2021.

lainnya merk, seperti Lwang Wentar itu merupakan brand batik di Kabupaten Blitar karena hal itu untuk melindungi hak kekayaan intelektual dimana Dia mendapat perlindungan secara hukum. Perdagangannya juga mendapat legalitas ketika dipakai orang lain tetap menunjukkan identitas batik Lwang Wentar.”⁵⁵

Pernyataan yang serupa dipertegas oleh Bapak Bandar Wira selaku Kepala Seksi Pengembangan Jaringan dan Kerja Sama Pemasaran di Kabupaten Blitar:

“UMKM terutama di bidang industri menurut saya itu merupakan usaha yang sebagian besar dilakukan oleh masyarakat Kabupaten Blitar. Jadi otomatis perekonomian di Kabupaten Blitar itu sangat ditopang dari para pelaku usaha mikro. Jumlah sekitar 1,9 ribu usaha mikro itu mempunyai kontribusi yang luar biasa dalam perekonomian di Kabupaten Blitar sehingga sangat berpengaruh dan penting sekali karena roda perekonomian itu berawal dari situ untuk industri kecil dan para pelaku usaha UMKM. Tentunya pelaku UMKM itu kalau dia memang dari sisi kepemilikan usahanya merupakan sumber dari penghasilan utama untuk keluarga terutama batik Lwang Wentar dimana produksi batiknya merupakan usaha milik pribadi dari Bu Umayah kan itu. Hal ini merupakan sesuatu yang penting karena roda perekonomian adalah dari situ dan sangat berpengaruh. Bu Umayah dengan usahanya merupakan sesuatu yang tidak dapat dipisahkan terutama untuk kepemilikan pribadi itu sangat penting bagi pelaku usahanya.”⁵⁶

Hal ini diperkuat dengan dokumentasi bukti wawancara dengan narasumber;



Gambar 4.1

⁵⁵ Wawancara bersama dengan Bapak Hendri S. Selaku Penyuluh Perindustrian dan Perdagangan di Kabupaten Blitar pada Tanggal 25 November 2021.

⁵⁶ Wawancara bersama dengan Bapak Bandar Wira selaku Kepala Seksi Pengembangan Jaringan dan Kerja Sama Pemasaran di Kabupaten Blitar pada Tanggal 23 November 2021.

Foto wawancara bersama pemilik sentra industri kecil batik Lwang Wentar⁵⁷

Berdasarkan hasil wawancara, observasi dan dokumentasi yang dibuktikan dengan gambar diatas bahwa kepemilikan pribadi atas usaha yang dilakukan merupakan sesuatu hal yang sangat penting bagi seorang pengusaha. Selain membentuk jiwa wirausaha mandiri, usaha milik pribadi dapat menciptakan lapangan pekerjaan yang berlokasi di wilayah pedesaan di mana sumber tenaga kerja berasal dari lingkungan sosial budaya, etnis dan geografis yang direkrut melalui pola usaha dari kegiatan ekonomi tersebut. Strategi perusahaan sangat dipengaruhi oleh kondisi lingkungan dan tenaga kerja yang sering berubah – ubah secara cepat.

2) Memiliki Izin Usaha

Kekuatan pendukung sentra industri kecil batik Lwang Wentar yang kedua adalah sudah mempunyai izin usaha. Faktor legalitas dalam sebuah usaha berwujud pada kepemilikan izin usaha yang dimiliki, dengan memiliki izin usaha maka sebuah perusahaan atau badan usaha tidak ada hal yang perlu dikhawatirkan. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola industri batik Lwang Wentar:

“Saya ada izin usahanya, seperti UMK, hak paten merk, hak paten motif, kalau motif itu beraneka ragam. Kalau hak paten motif saya sendiri seperti kearifan lokal itu ada dua yang sudah masuk. Tetapi kalau yang lain – lainnya kan seperti khas Kabupaten hak patennya di Kabupaten. Kalau UMKM memberikan sarana dan prasarana seperti pelatihan sama pameran serta memfasilitasi dalam keperluan membatik.”⁵⁸

Pernyataan selanjutnya disampaikan oleh Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri batik Lwang Wentar:

“Untuk izin usaha batik Lwang Wentar sudah resmi dan berizin bahkan sudah ke kementrian.”⁵⁹

Hal yang serupa, disampaikan oleh Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar:

⁵⁷ Dokumentasi pada Tanggal 22 November 2021

⁵⁸ Wawancara bersama dengan Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 22 November 2021.

⁵⁹ Wawancara bersama dengan Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 28 November 2021.

“Untuk izin usahanya sepertinya sudah terdaftar di Disperindag Kabupaten Blitar.”⁶⁰

Hal ini diperkuat oleh pendapat dari Bapak Hendri S. selaku Penyuluh Perindustrian dan Perdagangan di Kabupaten Blitar:

“Izin usaha itu penting Mbak, kalau bicara terkait perlindungan dan mendapat pengakuan secara hukum itu wajib ada izin usahanya baik yang masih merintis maupun yang usahanya sudah berjalan semuanya saja itu wajib. Izin usaha kan sejak start itu sudah harus ada dan kita memberikan kelonggaran waktu untuk proses pembuatan izin usaha tersebut karena hal itu merupakan sebuah kewajiban bagi setiap pemilik usaha untuk memiliki izin usaha. Kalau biasanya kan izin usaha itu sesuai dengan kategori misalnya usahanya apa, usaha mikro kecil menengah atau apa seperti batik Lwang Wentar, Dia sudah memiliki izin usaha.”⁶¹

Selanjutnya, pendapat dipertegas kembali oleh Bapak Bandar Wira selaku Kepala Seksi Pengembangan Jaringan dan Kerja Sama Pemasaran di Kabupaten Blitar:

“Untuk perizinan sesuai dengan Undang – Undang Cipta Kerja tahun 2020 itu NIB atau Nomor Induk Berusaha itu adalah suatu hal yang wajib yang dimiliki oleh para pelaku yang mau berusaha maupun yang sudah melakukan usaha karena semua kelanjutan dari perizinan itu berawal dari NIB baru setelah itu ada turunan – turunan perizinan yang lain seperti label halal, BPOM, terus izin lingkungan. Semua berawal dari NIB jadi kalau usaha – usaha mikro itu tidak punya NIB itu ya tidak akan kita dorong, pembuatan NIB itu bisa dengan online biayanya gratis. Apapun itu, misalkan dia usaha mikro ini mau mengakses ke perbankan tentunya dia harus punya NIB, kalau dia tidak punya NIB ya tidak bisa akses pelayanan ke kita, pembinaan ke kita, minta dibina misalnya dengan badan Koperasi dan dia tidak memiliki NIB yang kita persyaratkan, maka dia harus mengurus dulu karena itu hal yang wajib.”⁶²

Berdasarkan beberapa pernyataan di atas, maka sebelum pemikiran tentang strategi bisnis dilakukan, analisis secara mendalam terhadap aspek hukum harus dilakukan agar dikemudian hari bisnis yang dilaksanakan tidak gagal di tengah jalan yang terbentur dengan permasalahan hukum dan perizinan. Jika perusahaan atau usaha tersebut tetap tidak mendaftarkan atau tidak memiliki izin usaha maka perusahaan atau usaha tersebut dapat dikenakan hukuman sesuai dengan Undang – Undang yang berlaku. Memiliki surat izin usaha akan

⁶⁰ Wawancara bersama dengan Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar pada Tanggal 27 November 2021.

⁶¹ Wawancara bersama dengan Bapak Hendri S. Selaku Penyuluh Perindustrian dan Perdagangan di Kabupaten Blitar pada Tanggal 25 November 2021.

⁶² Wawancara bersama dengan Bapak Bandar Wira selaku Kepala Seksi Pengembangan Jaringan dan Kerja Sama Pemasaran di Kabupaten Blitar pada Tanggal 23 November 2021.

memberikan banyak manfaat, seperti perizinan yang akan bermanfaat bagi keamanan kerja, perlindungan hukum yang jelas atau legalitas, sebagai penunjang perkembangan usaha, serta untuk mendapatkan kepercayaan dari konsumen.

3) Produk Bervariasi

Kekuatan pendukung ke tiga sentra industri batik Lwang Wentar adalah produknya yang bervariasi, penuh makna filosofi dan penuh inovasi. Dalam mempertahankan daya saing terhadap produk yang ada, yaitu dengan jalan menambahkan lini produk yang sudah ada maupun revisi terhadap produk yang telah ada. Berikut pernyataan Ibu Umayah terkait produk batik Lwang Wentar yang bervariasi, penuh filosofi dan inovasi:

“Variasinya ada beberapa macam seperti tulis, cap, kuas dan jumputan. Kualitas batiknya tidak mudah luntur, itu tergantung harga. Jadi kalau harganya semakin tinggi, pemakaiannya kain sama pemakaiannya bahan pewarna kan semakin kuat. Yang semakin mahal akan semakin kuat. Misalnya permintaannya murah, berarti pemakaian warnanya yang murah, kainnya juga yang murah, kalau harga segitu saya nggak jamin. Saya bisa membuat batik seharga seratus ribu, seratus lima puluh ribu tetapi jangan tanya kalau sampai warnanya luntur. Dulu saya pernah, batiknya milik teman – teman saya laris punya saya belum laku karena terkenal mahal. Tapi niat awal saya itu bukan bisnis, niat awal saya adalah berkarya, hobi juga menuangkan sesuatu apa yang ada di pikiran. Jadi disitu ketika misalnya ada yang berminat ya menengah ke atas lah. Nah justru orang – orang kan penasaran, batik saya kok mahal memangnya seperti apa batiknya, bagusnya kayak apa, itu kata orang – orang. Beda sama yang imagenya murah, pasti orang akan berfikir, batik kok murah pengerjaannya gimana, kualitasnya gimana, pasti pandangan orang akan seperti itu. Justru saya membuat seperti itu, sekalian yang bagus, laku tidak laku saya tidak peduli, yang penting saya berkarya. Adapun laku, itu kan bonus. Nah lama – kelamaan sekarang justru malah usahanya temen – temen yang tenggelam, batik saya yang terus naik. Kalau untuk inovasi itu sebagian dari hasil pemikiran saya sendiri, misalkan saya ingin motif candi, bagus ada huruf palawanya, itu saya bikin. Tapi suatu saat juga ada request, bikin motif ini, ada khasnya ini. Kan sekarang untuk khasnya Kabupaten Blitar sudah ada, yaitu khas Cakrapalah. Nah itu misalkan ada orang pesan untuk bikinkan motif Cakrapalah digabungkan dengan bunga ini, tapi untuk penataan tata letak tetap saya yang mengatur. Cakrapalah itu hasil lomba desain tahun 2018 akhir, direbus oleh Isi Solo sampai 2020 itu deal menjadi motif yang namanya Cakrapalah. Jadi pemenang juara 1, 2, 3 itu digabung, diolah menjadi satu motif itu. Satu motif itu sekarang sudah menjadi milik Kabupaten Blitar, jadi untuk pembatik Kabupaten Blitar semuanya membuat motif batik Cakrapalah. Tapi untuk gabungannya Cakrapalah, masing – masing pembatik itu mempunyai motif sendiri – sendiri yang digabung dengan Cakrapalah. Misalkan Cakrapalah saya dengan Cakrapalah temen saya sama,

*tapi gabungannya dan ornamennya itu tidak sama. Setiap batik mempunyai filosofinya sendiri – sendiri.”*⁶³

Pendapat yang sama disampaikan oleh Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri batik Lwang Wentar:

*“Kalau variasi sudah mulai beragam, mulai harga yang rendah sampai harga yang tinggi atau mungkin bisa dibilang premium, itu sudah lengkap.”*⁶⁴

Hal demikian juga disampaikan oleh Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar:

*“Untuk variasinya lebih beragam, untuk Batik Lwang Wentar, dan ciri khasnya Dia punya corak sendiri yang bernama Cakrapalah yang melambangkan kalau itu milik Lwang Wentar. Secara kualitas itu tergantung budgetnya, dari harga 150-an kalau nggak salah ya, sampai jutaan. Jadi kualitasnya mengikuti harga. Beragam mulai dari kualitas yang biasa saja ada, yang terbaik juga ada.”*⁶⁵

Hal tersebut diperkuat oleh pendapat dari Bapak Hendri S. Selaku Penyuluh Perindustrian dan Perdagangan di Kabupaten Blitar:

*“Itu menurut saya ya, batik Lwang Wetar memiliki beberapa keunggulan, yaitu yang pertama, beliaunya pemilik usahanya itu selalu memiliki inovasi dan desain – desain yang bagus. Kedua, mencantingnya juga bagus, rata dan rapi. Ini saya langsung kasih contoh ini saya memakai seragam batik dari Lwang Wentar juga. Bisa dilihat itu dari coraknya bagus, habis itu cara mencantingnya rata tidak belepotan. Kalau misalnya tidak bagus pasti ketika malamnya hilang warnanya akan kelihatan lari – lari. Ketika pewarnaannya, Bu Umayah itu pakai pewarnaan alami kalau untuk sekarang itu lebih alami. Pewarnaannya itu selalu mengikuti trend, untuk sekarang trendnya itu batik Cakrapalah, motif dan coraknya bagus, pewarnaannya apalagi ada nilai tambahannya yaitu menggunakan warna alami. Kalau masalah harga juga bervariasi jadi agak sulit untuk dinilai karena sangat bagus dan segmen pasarnya juga bervariasi. Misalnya batik – batik yang lain kok sederhana saja harganya 200, tapi batik Lwang Wentar kok bisa sampai 1 juta harganya. Batik itu bisa bicara sesuai dengan kualitasnya masing – masing.”*⁶⁶

Hal serupa dipertegas kembali oleh Bapak Bandar Wira selaku Kepala Seksi Pengembangan Jaringan dan Kerja Sama Pemasaran di Kabupaten Blitar:

“Jadi batik Lwang Wentar itu mempunyai ciri khas dari situs yang ada di Desa tersebut yaitu Candi Sawentar itu sendiri ya. Itulah yang membedakan dia

⁶³ Wawancara bersama dengan Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 22 November 2021.

⁶⁴ Wawancara bersama dengan Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 28 November 2021.

⁶⁵ Wawancara bersama dengan Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar pada Tanggal 27 November 2021.

⁶⁶ Wawancara bersama dengan Bapak Hendri S. Selaku Penyuluh Perindustrian dan Perdagangan di Kabupaten Blitar pada Tanggal 25 November 2021.

dengan batik yang lain. Yang kedua adalah segi kualitas, sudah bagus, sudah berbeda dari yang lain yaitu dia datang dengan ciri khas yang berbeda daripada batik teman – teman dan pembatik yang lain. Selain itu, dia bervariasi dimana variasi motifnya juga banyak sehingga dia terlihat lebih unggul dari yang lain. Kalau untuk persaingannya itu tidak ya karena batik itu bukan persaingan tetapi merupakan ke khas an budaya. Salah satu keunggulannya adalah produknya cepat berkembang, banyak variasi, terus stoknya juga cukup banyak. Apabila pembeli itu istilahnya pembelian secara dadakan dengan keperluan sesuatu itu atau setiap pemesanan cepat tersedianya. Jadi saya itu pernah memesan itu dua hari jadi, batik tulis itu, padahal bermula dari kain, dua hari jadi karena itu memang batik yang mau segera dipakai untuk seragam Bupati.”⁶⁷

Berdasarkan beberapa pendapat di atas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa menyempurnakan, menambahkan lini produk dan revisi produk yang sudah ada itu sangat penting terutama pengenalan versi baru atau model produk yang telah disempurnakan untuk menggantikan produk lama sebagaimana yang telah dilaksanakan sentra industri batik Lwang Wentar. Hal inilah yang menyebabkan batik Lwang Wentar memiliki keunggulan tersendiri terkait desain – desain, ciri khasnya dan pewarnaannya. Selain itu, yang membedakan produk batik Lwang Wentar dengan produk batik yang lain adalah motif khas yang menggambarkan Candi Sawentar.

Hal ini diperkuat dengan hasil dokumentasi wawancara dengan Bapak Hendri S. Selaku Penyuluh Perindustrian dan Perdagangan di Kabupaten Blitar, di mana beliau juga merupakan salah satu konsumen batik Lwang Wentar.



Gambar 4.2

⁶⁷ Wawancara bersama dengan Bapak Bandar Wira selaku Kepala Seksi Pengembangan Jaringan dan Kerja Sama Pemasaran di Kabupaten Blitar pada Tanggal 23 November 2021.

Dokumentasi wawancara dengan Bapak Hendri yang menunjukkan salah satu koleksi batik beliau produk dari batik Lwang Wentar⁶⁸

Begitu juga dengan batik yang harganya standar, maka kualitasnya sesuai dengan harga tersebut. Selain itu, Kabupaten Blitar memiliki khas motif Cakrapalah di mana masing – masing pembatik memiliki inovasi sendiri – sendiri untuk menggabungkan motif dan ornamennya tidak sama antara pembatik satu dengan yang lainnya. Hal ini dapat dilihat dari hasil dokumentasi dan observasi yang dilakukan oleh peneliti pada gambar berikut:



Gambar 4.3

Dokumentasi beberapa contoh motif produk batik Lwang Wentar yang bervariasi dan mengandung makna filosofi⁶⁹

Gambar di atas menunjukkan bahwa sentra industri kecil batik Lwang Wentar memiliki produk kain batik dengan motif yang bervariasi, tidak hanya memproduksi satu motif saja melainkan berbagai macam yang terinspirasi dari simbol – simbol di daerah Kabupaten Blitar seperti, ikan koi, Candi Penataran, Candi Sawentar dan berbagai macam motif tumbuhan.

4) Produk Sesuai Keinginan Konsumen

⁶⁸ Dokumentasi pada Tanggal 25 November 2021

⁶⁹ Dokumentasi pada Tanggal 22 November 2021

Kekuatan pendukung ke empat sentra industri batik Lwang Wentar adalah produk yang disediakan sudah sesuai dengan keinginan konsumen, di mana kepuasan pelanggan merupakan elemen pokok dalam pemikiran dan praktik pemasaran modern. Persaingan dapat dimenangkan apabila perusahaan mampu menciptakan dan mempertahankan pelanggan. Kuncinya terletak pada kemampuan memahami perilaku konsumen sasaran secara komprehensif, kemudian memanfaatkan pemahaman itu dalam merancang, mengkomunikasikan, dan menyampaikan program pemasaran secara lebih efektif dibandingkan para pesaing. Berikut ini adalah pendapat yang disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri Batik Lwang Wentar:

“Untuk saat ini sudah, justru malah dari konsumen itu menginginkan motif macam – macam. Kan konsumen juga berbeda – beda, ada yang dari tingkat kedinasan, dari pemerintah daerah, ada yang dari pecinta batik, ada yang dari kolektor. Justru orang – orang yang seperti pecinta batik itu menunggu – menunggu batik yang lebih eksklusif lagi, yang lebih mahal dan lebih bagus lagi. Kalau untuk standarnya dinas, disini itu masih termasuk mereka suka, mereka minta seperti itu, tapi untuk harganya mereka ogah – ogahan, kadang mereka nggak mau. Jadi kalau saya ya tetep prinsip saya, bisa membuat seperti itu dengan harga segitu, cuma nanti mungkin bahan dan warnanya berbeda, bahan kainnya beda. Tapi kalau untuk standar seragam, asalkan dengan harga sekitar harga dua ratus lima puluh, saya bisa membuat kira – kira cocoklah untuk dinas sudah pantas.”⁷⁰

Hal tersebut juga disampaikan oleh Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil Batik Lwang Wentar:

“Produk yang dihasilkan oleh Batik Lwang Wentar selalu dikomunikasikan dengan pelanggan atau konsumen. Jadi, untuk hasil selalu ada pertanyaan yang mungkin mana yang lebih, mana yang kurang, mana yang diinginkan oleh konsumen.”⁷¹

Hal serupa disampaikan oleh Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar:

“Sejauh ini saya rasa sudah, soalnya mereka kan untuk saat ini yang saya tahu, Batik Lwang Wentar itu, konsumennya dari kalangan ke bawah, ekonomi pasar A, B, C itu masuk. Jadi dari perkumpulan UMKM atau ibu – ibu yasinan, sampai ke Dinas Pemerintah, bahkan sampai ke kementerian. Kan kemarin sampai

⁷⁰ Wawancara bersama dengan Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 22 November 2021.

⁷¹ Wawancara bersama dengan Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 28 November 2021.

di pesan sama Pak Anis dan Pak Sandi. Jadi fleksibel, bahkan dari badan Rumah sakit juga ada yang memsan produknya Batik Lwang Wentar.”⁷²

Berdasarkan beberapa pendapat di atas, dapat diketahui bahwa sentra industri kecil batik Lwang Wentar selalu memprioritaskan kepuasan konsumen, selalu berkomunikasi dengan para konsumen terkait motif – motif batik yang dikehendaki. Hal demikian, apabila skala prioritas konsumen selaras dengan penawaran produk dari pemasar, maka akan terjadi titik temu berupa transaksi jual – beli. Transaksi yang memuaskan berpotensi berlanjut dengan relasi jangka panjang yang saling menguntungkan kedua belah pihak. Para pemasar membutuhkan informasi yang andal mengenai para konsumennya dan keterampilan khusus untuk menganalisis dan menginterpretasikan informasi tersebut.

5) Hubungan Komunikasi yang Baik

Kekuatan pendukung ke lima di sentra industri kecil batik Lwang Wentar adalah memiliki hubungan komunikasi yang baik antara pemilik usaha dengan karyawan. Pemasaran adalah bagian asal fungsi suatu organisasi yang artinya serangkaian tindakan atau proses dalam membentuk kemudian berkomunikasi serta menyampaikan suatu nilai pelanggan dalam mengelola hubungan dengan hal – hal yang menghasilkan keuntungan bagi organisasi serta pihak yang mempunyai kepentingan untuk organisasi. Sedangkan kepemimpinan adalah kemampuan mempengaruhi orang lain, bawahan atau kelompok, kemampuan mengarahkan tingkah laku bawahan atau kelompok, memiliki kemampuan atau keahlian khusus dalam bidang yang diinginkan oleh kelompoknya untuk mencapai tujuan organisasi atau kelompok. Berikut pendapat yang disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemimpin sentra industri batik Lwang Wentar:

“Seperti keluarga, jadi saya mengarahkan saja. Misalkan anak – anak kerja sebelum bekerja mengerjakan batik dekranasda, harganya sekian, nanti kerjanya untuk nggambar sekian, pewarnaan sekian, untuk nembok sekian, untuk rebus sekian, sudah ada jadwalnya sekian – sekian, nah baru dikerjakan. Ketika

⁷² Wawancara bersama dengan Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar pada Tanggal 27 November 2021.

setelah mengerjakan, mereka sudah nulis sendiri – sendiri saya main percaya. Jadi tadi para pekerja nggambaranya motif dapat sekian lembar, berarti saya catat ngasih harga sekian, sudah dicatat sendiri. Baru suatu hari saya nggak nunggu bulan, nggak nunggu minggu. Semaunya mereka minta uang saku, misalkan sudah satu bulan tidak diminta karena belum membutuhkan ya biarkan disini uang sakunya. Kalau satu minggu sudah membutuhkan saku misalnya, ya mereka minta. Sesuai hasil pengerjaan, jadi tidak menggunakan sistem satu bulan berapa tetapi pendapatan hasil kerjanya. Jumlah karyawan sekitar empat belas orang tapi pengerjaan tidak dikerjakan sepenuhnya disini, misalkan ngeblat dikerjakan di rumah. Yang tidak boleh dikerjakan di rumah itu pewarnaan tetap harus di sini dari dulu di bawah pengawasan saya. Kalau untuk yang lainnya misalkan nyanting asalkan sudah bisa dan bisa dipercaya silahkan dibawa pulang ke rumah. Sekarang di sini sering untuk agenda pemotretan, agenda shooting, paling sering dari apapun, mulai sekarang ketika saya mencari karyawan, walaupun itu mencanting walaupun itu menggambar, saya usahakan untuk mereka datang ke sini. Nanti kalau semua dikerjakan di rumah kan tidak kelihatan jumlah karyawan ada berapa dan proses pengerjaannya. Alhamdulillah dengan bertambahnya karyawan, bertambah pula rezeki yang Allah berikan untuk pengerjaan seragam – seragam itu. Jadi karyawan kerjanya santai karena bisa dikerjakan di rumah. Misalkan kerja di sini mulai jam delapan pagi sampai jam satu siang, selebihnya jam satu kalau sudah direbus lalu harus dikerjakan proses selanjutnya untuk ditutup lagi pewarnaan kedua, nah itu bisa dikerjakan di rumah malam hari. Kalau ada tamu yang mau shooting ya saya arahkan jam delapan sampai jam satu selebihnya itu tidak bisa.”⁷³

Hal demikian juga disampaikan oleh Bapak Muhsin sebagai karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar:

“Karena Batik Lwang Wentar adalah produksi atau industri rumah tangga, jadi hubungan antara karyawan, pemimpin usaha dan konsumen itu sangat akrab, seperti hubungan ke keluarga.”⁷⁴

Hal serupa juga disampaikan oleh Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar:

“Nah, kalau ini yang saya tahu memang Ibu atau pemilik Batik Lwang Wentar bukan sosok yang ngebos i. Jadinya Ibu Umayah itu loyal sama konsumen, sama karyawannya dan yang lainnya. Jadi memang beliau memantau dari bawah dan mendampingi dari bawah, bahkan sampai ke marketnya juga, beliau bergerak sendiri untuk saat ini. Karyawannya juga enak bekerja di Ibu Umayah.”⁷⁵

⁷³ Wawancara bersama dengan Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 22 November 2021.

⁷⁴ Wawancara bersama dengan Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 28 November 2021.

⁷⁵ Wawancara bersama dengan Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar pada Tanggal 27 November 2021.

Berdasarkan beberapa uraian pendapat di atas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam usaha di sentra industri batik Lwang Wentar, pemimpin selalu berperilaku sederhana, mengenal setiap anggota bawahan, bersifat terbuka, ramah, mengayomi, bijaksana tetapi tegas, adil, mendorong dan berusaha untuk meningkatkan kesejahteraan anggota bawahan baik materiil maupun spiritual. Sebagai guru, pemimpin harus berusaha meningkatkan kemampuan, keterampilan dan pengetahuan anggotanya baik perorangan maupun dalam hubungan kelompok. Selain itu, memiliki kesabaran dalam menghadapi karyawan dan ketenangan dalam mendidik serta melatih. Sebagai Pembina, pemimpin sentra industri batik Lwang Wentar berusaha agar usaha dalam melaksanakan tugasnya selalu berhasil guna dan berdaya guna.

6) **Selalu menyediakan stok produk batik**

Kekuatan pendukung ke enam di sentra industri kecil batik Lwang Wentar yaitu selalu memproduksi batik, baik saat ada pesanan maupun tidak. Berikut ini adalah pernyataan dari Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri batik Lwang Wentar:

“Setiap hari memproduksi batik jadi di sela – sela tidak ada pesanan seragam, saya membuat stok.”⁷⁶

Hal demikian juga disampaikan oleh Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri batik Lwang Wentar:

“Pembuatan batik sekarang memenuhi pesanan konsumen, kalau tidak ada pesanan tetap aktif untuk membuat stok batik.”⁷⁷

Hal serupa dipertegas kembali oleh Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar:

“Iya, kalau setiap hari itu iya. Ketika ada pesanan maupun tidak, Ibu Umayah itu pasti bikin inovasi untuk produknya. Misalkan, jadi kenapa kok setiap hari produksi? Karena sewaktu – waktu itu kan tidak tahu ya market itu ada. Karena market batik itu bukan market yang konsumtif, seperti makanan maksud saya. Kalau makanan kan setiap hari pasti ada yang beli, pasti ada orang yang makan simpelnya seperti itu. Kalau batik itu momentum, misalkan ada acara dadakan. Kementrian datang nih di Kota Blitar, lalu Dinas Pariwisata beli di

⁷⁶ Wawancara bersama dengan Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 22 November 2021.

⁷⁷ Wawancara bersama dengan Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 28 November 2021.

Batik Lwang Wentar atau misalkan ada pesanan. Jadi, selain ada pesanan maupun tidak ada pesanan beliau tetap bikin produk batik untuk stok.”⁷⁸

Berdasarkan beberapa pernyataan di atas, maka sentra industri kecil batik Lwang Wentar setiap hari membuat batik, baik ketika ada pesanan maupun tidak. Hal ini memberikan manfaat untuk selalu mengembangkan inovasi dan motif – motif yang baru. Selain itu, dengan melakukan penyediaan stok batik akan terhindar dari kejadian kekurangan stok dan konsumen tidak mengalami kekecewaan ketika ingin membeli serta mengurangi kejadian ketika konsumen hendak membeli produknya tidak ada karena kehabisan sehingga tingkat kepercayaan konsumen meningkat.



Gambar 4.4

Dokumentasi proses pencantingan batik⁷⁹

Gambar di atas merupakan dokumentasi kegiatan karyawan sentra industri batik Lwang Wentar dalam proses mencanting yang menunjukkan bahwa ketika tidak ada pesanan, karyawan akan tetap bekerja sesuai dengan bidangnya masing – masing.

b. Weaknesses (Kelemahan)

Weaknesses merupakan kondisi atau segala sesuatu hal yang menjadi kelemahan atau kekurangan yang terdapat dalam tubuh organisasi. Pada dasarnya, sebuah kelemahan merupakan suatu hal yang wajar ada dalam organisasi. Namun yang terpenting adalah bagaimana organisasi membangun sebuah kebijakan sehingga dapat meminimalisasi kelemahan – kelemahan tersebut atau bahkan dapat menghilangkan kelemahan yang ada. Selain itu, mengubah kelemahan menjadi sebuah sisi kelebihan

⁷⁸ Wawancara bersama dengan Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar pada Tanggal 27 November 2021.

⁷⁹ Dokumentasi pada Tanggal 27 November 2021

yang tidak dimiliki oleh organisasi yang lain. Kelemahan yang ada dapat berupa kelemahan dalam sarana dan prasarana, kualitas atau kemampuan karyawan yang ada dalam organisasi, lemahnya kepercayaan konsumen, tidak sesuainya antara hasil produk dengan kebutuhan konsumen atau dunia usaha dan industri yang lain – lain.⁸⁰

Berikut ini merupakan beberapa kelemahan yang peneliti temukan setelah melakukan wawancara, observasi dan dokumentasi di sentra industri batik Lwang Wentar.

1) Limbah

Limbah industri berasal dari kegiatan industri baik karena proses secara langsung maupun proses secara tidak langsung. Limbah dari kegiatan industri adalah limbah yang terproduksi bersamaan dengan proses produksi, di mana produk dan limbah hadir pada saat yang sama. Sedangkan limbah tidak langsung terproduksi sebelum proses maupun sesudah proses produksi. Kelemahan yang terdapat di sentra industri batik Lwang Wentar adalah terkait pengolahan limbah masih dalam tahap perencanaan. Berikut ini merupakan penjelasan dari Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar terkait limbah yang dihasilkan dari proses pembuatan batik:

“Pengolahan limbah untuk saat ini saya belum membuat tempat, masih jadi satu dengan ruangan di belakang rumah di tempat pembuangan air comberan. Masalahnya saya tidak pakai pewarnaan yang namanya sintetis remasol karena sintetis remasol itu terus reaktif. Jadi ketika dibuang, misalnya membuang sisa warna merah itu nanti warna merahnya tetep terus berjalan di bumi. Bisa – bisa dekat dengan tetangga dan sumurnya tiba – tiba bisa berubah warna. Tetapi kalau pewarnaan seperti ini (warna alami) itu cepet mati warnanya. Jadi ketika dibuang mungkin masih jalan selangkah sudah bersih, sudah tidak ngaruh ke tetangga. Tetapi suatu hari saya juga akan membuat dan menggunakan alat pengelola limbah karena bahayanya selain pewarnaan walaupun tidak terlalu membahayakan, di sisa – sisa malam atau lilin, kan kalau dibuang sembarangan pasti menutup pori – pori bumi bahayanya di situ. Sampai sekarang saya masih belum membuat karena biayanya juga cukup tinggi walaupun sesederhana itu.”⁸¹

Hal demikian juga disampaikan oleh Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar:

⁸⁰ Fajar Nur'aini Dwi Fatimah, Teknik Analisis SWOT Pedoman Menyusun Strategi yang Efektif dan Efisien serta Cara Mengelola Kekuatan dan Ancaman, (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020), hlm. 14.

⁸¹ Wawancara bersama dengan Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 22 November 2021.

“Kalau pembuangan limbah mungkin masih dibuang seperti pembuangan limbah rumah tangga, tetapi kan kalau ada limbah tertentu itu masih ditampung dan dikumpulkan.”⁸²

Berikut ini pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar:

“Untuk saat ini, yang saya tahu kemarin itu olah limbahnya masih dalam perencanaan ya atau sudah direalisasikan saya kurang tahu. Soalnya kan limbah batik itu, tidak bisa diperbaharui atau sulit diperbaharui sehingga harus memakai alat dan lain sebagainya, dan kemarin itu sudah disiapkan untuk alatnya untuk daur ulang limbahnya.”⁸³

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam mengolah limbah cair dengan kadar organik yang tinggi, dibutuhkan unit dengan efisiensi pemindahan yang baik. Banyaknya zat pencemar yang terdapat dalam air limbah akan menyebabkan menurunnya kadar oksigen terlarut dalam air limbah. Ada beberapa jenis limbah dari hasil produksi batik yang perlu diolah dahulu dikarenakan mengandung polutan yang dapat mengganggu kelestarian lingkungan. Sentra industri batik Lwang Wentar dalam tahap perencanaan pengolahan limbah dengan menggunakan alat yang dapat mengurai limbah tersebut walaupun limbah batik tidak terlalu berbahaya. Limbah diolah dengan tujuan untuk mengambil barang – barang berbahaya di dalamnya atau mengurangi serta menghilangkan senyawa – senyawa kimia atau nonkimia berbahaya dan beracun.

2) Lokasi Kurang Strategis

Sentra industri kecil batik Lwang Wentar berlokasi di tempat yang kurang strategis yaitu terletak di sebuah pedesaan sehingga masih banyak konsumen yang terkadang belum mengetahui letak sentra industri tersebut. Hal ini menjadi salah satu kelemahan bagi usaha batik Lwang Wentar di mana akses jalan menuju pedesaan mengalami banyak kerusakan. Berikut ini merupakan pernyataan yang disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar terkait dengan lokasinya.

⁸² Wawancara bersama dengan Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 28 November 2021.

⁸³ Wawancara bersama dengan Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar pada Tanggal 27 November 2021.

“Insyaallah menurut saya belum tapi menurut mereka ternyata lebih strategis daripada tempat pembatik yang lain, lebih luas, lebih komplit, sarana prasarana dan tempatnya lebih menjangkau dari kota, akses jalan juga mudah.”⁸⁴

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar sebagai berikut:

“Kalau lokasi Batik Lwang Wentar, agak masuk ke Desa karena ya berada di sebuah Desa kecil. Kalau akses ada yang agak susah, ada juga yang langsung. Namun dari daerah lain yang bukan langsung dari Kecamatan Kanigoro dan jalannya masih kurang bagus ya menurut saya.”⁸⁵

Berikut pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar:

“Sejauh ini saya rasa cukup strategis bagi yang sudah sering berkunjung walaupun aksesnya agak susah, karena kan di Sawentar itu juga banyak wisata termasuk candi Sawentar. Jadi, Batik Lwang Wentar itu pendukung untuk Desa wisata di Desa Sawentar. Misalnya ada turis atau wisatawan baik mancanegara atau dalam negeri. Begitu datang untuk melihat candi dengan melihat budayanya diiringi dengan budaya batik yang perlahan berkembang yaitu Batik Lwang Wentar itu sendiri.”⁸⁶

Berdasarkan beberapa pernyataan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa tempat merupakan aspek yang sangat penting dalam suatu usaha. Lokasi yang sulit dijangkau mempunyai dampak kurangnya minat konsumen yang berkunjung. Demikian juga sentra industri kecil batik Lwang Wentar memiliki lokasi yang kurang strategis dan aksesnya sulit dijangkau bagi konsumen yang belum pernah berkunjung ke Desa Sawentar. Namun bagi konsumen yang belum mengetahui lokasi sentra industri kecil batik Lwang Wentar mereka akan mencarinya melalui aplikasi google maps.

3) Pembukuan Keuangan Kurang Tertata

Kelemahan ke tiga yang terdapat dalam sentra industri kecil batik Lwang Wentar adalah pembukuan keuangan yang kurang tertata sehingga belum tercatat dengan baik. Berikut pernyataan yang disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar:

⁸⁴ Wawancara bersama dengan Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 22 November 2021.

⁸⁵ Wawancara bersama dengan Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 28 November 2021.

⁸⁶ Wawancara bersama dengan Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar pada Tanggal 27 November 2021.

“Untuk beberapa bulan terakhir belum masuk ke pembukuan, belum dikoreksi. Ketika dulunya saya di cap dengan batiknya yang mahal – mahal, nggak laku, ternyata ketika mereka sudah tahu kualitasnya, di saat pandemi teman – teman saya semua off, bahkan banyak yang pengurangan dan pemberhentian karyawan, saya justru nambah karyawan. Karena apa? Permintaan batik di sini mulai pandemi 2020 meningkat dua kali lipat. Biasanya untuk penjualan satu tahun kan 350 sampai 400 potong per tahun. Pandemi 2020, akhir tahun saya total penjualan 695 potong jadi dua kali lipat. Ketika teman saya nggak ada yang kerja dan nggak ada yang mengerjakan batik, malah libur, sedikitpun nggak ada pesanan dari seragam, saya justru pesannya numpuk – numpuk malah saya nambah karyawan dan mereka tidak berhenti bekerja sampai 2021 ini sampai new normal Alhamdulillah. Memang untuk pandemi yang berkurang itu pelatihan sama edukasi anak – anak, tapi untuk penjualan meningkat drastis.”⁸⁷

Berikut pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar:

“Untuk pembukuan kayaknya sudah dilakukan namun untuk tertatanya atau belum itu bisa ditanyakan ke ownernya langsung.”⁸⁸

Hal serupa disampaikan oleh Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar:

“Sejauh ini untuk pembukuannya dipegang sama Ibu Umayah sendiri ya. Sebenarnya menurut saya harus ada tim admin atau tim pengelola keuangannya. Soalnya kalau yang pegang Ibu Umayah takutnya keteteran karena beliau ada kegiatan untuk pelatihan, seminar dan yang lainnya. Itu seharusnya ada tim administrasi agar lebih efisien sih menurut saya.”⁸⁹

Berdasarkan beberapa pernyataan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa walaupun tidak menghambat proses produksi secara signifikan namun akan berdampak pada keuangan di akhir periode selanjutnya. Sebaiknya dibentuk bagian administrasi yang membantu pemilik sentra industri kecil batik Lwang Wentar dalam mengatur keuangan untuk produksi, catatan sederhana sehingga ketika mendapatkan pesanan produk akan terlihat dengan jelas tingkat pengeluaran dan masuknya pendapatan. Hal ini juga mempermudah dalam menjalankan usaha batik.

4) Tenaga Kerja

⁸⁷ Wawancara bersama dengan Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 22 November 2021.

⁸⁸ Wawancara bersama dengan Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 28 November 2021.

⁸⁹ Wawancara bersama dengan Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar pada Tanggal 27 November 2021.

Perbedaan jenis kelamin sangat mempengaruhi tingkat produktivitas kerja seseorang di mana produktivitas laki – laki lebih tinggi dibandingkan dengan perempuan. Hal tersebut dipengaruhi oleh faktor – faktor yang dimiliki oleh perempuan seperti fisik yang kurang kuat. Berikut pernyataan yang disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar:

“Saat ini saya masih tetap membutuhkan karyawan dan tenaga kerja terutama yang laki – laki karena lebih kuat fisiknya untuk pewarnaan itu bisa kuat, justru perebusan, cap, sama pewarnaan celup itu saya butuh tenaga kerja laki – laki. Kalau sekarang yang cap sudah punya tenaga kerja laki – laki, yang ngrebus juga, hanya tinggal pewarnaan itu yang belum ada tenaga kerja laki – lakinya dan sulit dicari yang bisa setiap hari kerja. Padahal anak – anak itu lumayan untuk gajinya, yang laki – laki tadi untuk beberapa bulan terakhir totalan dapat 4,5 juta sekitar dua bulan.”⁹⁰

Hal serupa disampaikan oleh Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar:

“Jumlah tenaga kerja sekarang ada lima orang dan kebanyakan perempuan, tapi kalau untuk kebutuhan pesanan yang lebih banyak bisa nambah sewaktu – waktu.”⁹¹

Hal demikian diperkuat kembali oleh pernyataan yang disampaikan Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar:

“Untuk tenaga kerja sepertinya sudah cukup untuk skala kecil usaha unit usaha mikro ya. Itu Sembilan sampai sepuluh orang sudah sangat cukup. Cuma ketika ada pesanan yang besar atau banyak, terus mengejar waktu, nah itulah kendalanya. Biasanya kan di situ butuh orang yang banyak.”⁹²

Berdasarkan pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa tenaga kerja pada dasarnya tidak dapat dibedakan berdasarkan pada jenis kelamin, tetapi pada umumnya laki – laki akan lebih produktif untuk pekerjaan yang mengandalkan kekuatan fisik. Sentra industri kecil batik Lwang Wentar dikatakan cukup akan tenaga kerjanya, namun ketika sewaktu – waktu ada pesanan mendadak dan jumlahnya banyak, maka hal inilah yang membuat Ibu Umayah kesulitan dalam

⁹⁰ Wawancara bersama dengan Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 22 November 2021.

⁹¹ Wawancara bersama dengan Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 28 November 2021.

⁹² Wawancara bersama dengan Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar pada Tanggal 27 November 2021.

mencari tenaga kerja laki – laki pada bagian proses pewarnaan batik yang membutuhkan kekuatan fisik.

5) **Belum Memiliki Ruang atau Gedung Batik Sendiri**

Berbagai aktivitas manusia termasuk aktivitas usaha membutuhkan ruang sebagai wadah dan pendukungnya. Aktivitas manusia dapat menciptakan suatu ruang untuk memenuhi kebutuhan aktivitas itu sendiri. Salah satu kelemahan sentra industri kecil batik Lwang Wentar adalah minimnya ruang karena tempat untuk memproduksi batik bergabung dengan rumah pribadi Ibu Umayah. Berikut ini pernyataan yang disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar:

“Belum, ruangan batik untuk akses ruangnya saya melihat tamu itu kesulitan berjalan untuk melihat batik karena terlalu sempit, ya memang orang itu serba kurang. Tapi untuk saat ini semakin banyak tamu sekarang saya merasa semakin kurang tempat, kurang memenuhi syarat karena kemarin lusa itu Wakil Bupati sama DPRD itu ke sini, mbak batiknya saman itu bagus – bagus, seharusnya punya galeri yang lebih luas, lebih besar. Hal itu menjadi semangat buat saya siapa tahu menjadi do’a yang nantinya saya punya galeri batik yang lebih memadai dan memnuhi standar tamu. Untuk ruangan para pembatik sementara 60% bisa memenuhi standar yang 40% belum, termasuk untuk tempat mencating yang nyaman belum ada, tempat ngecap itu kan masih kurang luas. Kalau untuk pewarnaan mungkin sudah memenuhi syarat, selainnya itu masih belum memenuhi.”⁹³

Hal demikian juga disampaikan oleh Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar:

“Ruangan untuk kerja sudah cukup memadai namun masih berbagi dengan rumah pemilik karena berada jadi satu dengan rumah pribadi pemilik batik.”⁹⁴

Berikut pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar:

“Kalau untuk sekedar produksi, saya rasa sudah sangat cukup. Cuma kalau untuk diperbesar lagi, kayaknya juga bagus karena kan batik itu bukan trend yang rulunya berputar tapi bertahan. Karena batik itu budaya pengaruhnya juga, kalau untuk saat ini sudah sangat memadai sih.”⁹⁵

⁹³ Wawancara bersama dengan Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 22 November 2021.

⁹⁴ Wawancara bersama dengan Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 28 November 2021.

⁹⁵ Wawancara bersama dengan Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar pada Tanggal 27 November 2021.

Berdasarkan beberapa pernyataan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa ruangan untuk produksi batik Lwang Wentar dikatakan cukup namun ruangan khusus untuk galeri batik itu sendiri masih menjadi satu dengan ruang tamu milik pribadi Ibu Umayah. Hal demikian akan membuat para tamu kesulitan bergerak saat ingin melihat – lihat koleksi batik Lwang Wentar, tempatnya yang sempit sehingga konsumen juga kurang leluasa menikmati keindahan produk batik Lwang Wentar.

6) Harga Batik dianggap Kurang Ramah Lingkungan

Harga adalah suatu strategi bagi marketing manajer dalam rangka meningkatkan penjualan. Kebijakan seorang pengusaha dalam menetapkan harga merupakan langkah yang sangat penting untuk menentukan kenaikan dan penurunan daya beli konsumen. Sebagaimana harga – harga batik di sentra industri kecil batik Lwang Wentar sering dianggap terlalu tinggi bagi konsumen menengah ke bawah. Berikut ini pernyataan yang disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar:

“Harga batik itu kan macam – macam mulai dari yang termurah itu misalkan batik jumput, batik kuas, itu yang kuasnya kuas sederhana itu kan masih terbilang murah. Untuk nominalnya mulai dari 150 ribu sampai 250 ribu. Untuk batik cap itu 150 ribu sampai 300 ribu. Untuk batik tulis paling sederhana, paling sedikit itu harga 300 ribu. Tapi untuk keatasnya, batik – batik yang standarlah itu minimal saya kasih label harga 500 ribu, kalau paling mahal 1,5 juta, di sini masih segitu. Kenapa kok bahasanya masih? Karena yang lainnya harganya sudah jutaan. Teman saya itu batiknya minimal 2 juta ada, kalau yang paling mahal ya bisa mencapai 5 juta sampai 10 juta per lembar. Malah kemarin ke Jogja batiknya per lembar harganya kisaran ukuran tiga meter harganya 45 juta dan itu paling murah 1,5 juta dan itu batik paling sederhana. Kalau atasnya sedikit itu seharga 8,6 juta sampai 10 juta. Menurut konsumen malah justru minta yang lebih bagus kualitasnya tapi untuk yang sekarang dengan harga segitu mereka sudah merasa pas antara uangnya sama barangnya dan sudah sesuai. Jadi misalkan saya jual dengan harga 500 ribu, minta batik yang seperti ini, para konsumen sudah merasa puas dan sesuai dengan selera mereka. Justru kalau bisa dengan harga 500 ribu batiknya sudah eksklusif dan laris.”⁹⁶

Berikut penjelasan dari Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar:

⁹⁶ Wawancara bersama dengan Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 22 November 2021.

“Harga batik sangat bervariasi, nanti konsumen bisa datang langsung dan memilih langsung batik dan harga yang telah disesuaikan.”⁹⁷

Hal demikian disampaikan oleh Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar:

“Saya rasa tidak, tergantung jenis dan kualitas yang ingin dibeli. Kalau memang kualitasnya misalkan saya punya uang 150 ribu, ingin batik itu bisa di Lwang Wentar ada, yang dari budget segitu sampai jutaan ya katakanlah. Jadi, tergantung konsumennya, nanti kalau beberapa orang, kalau saya pribadi nggak mengejar harganya, tapi lebih ke kualitasnya. Jadi saya sangat mengutamakan kualitasnya. Meskipun ingin batik yang seperti ini, terus warnanya ini misalkan saya minta warna alami. Itu kurang lebih budgetnya 500 ribu juga tidak apa – apa sih. Itu sangat cukup dan lebih murah daripada batik yang lain.”⁹⁸

Hal demikian dipertegas oleh Bapak Hendri S. Selaku Penyuluh Perindustrian dan Perdagangan di Kabupaten Blitar:

“Kalau kita berbicara soal harga juga berkaitan dengan segmen pasar ya, seperti yang saya katakan tadi untuk batik itu kan berkaitan dengan seni, nilainya juga sulit untuk dimengerti. Kalau di Ibu Umayah mungkin ada beberapa kategori harganya yang bisa ditanyakan beliau langsung. Jadi harganya itu sesuai dengan kualitas lah, ada yang menengah ke atas, ada yang standar, nilai kualitasnya juga tinggi dan harga sesuai dengan kemampuan daya beli konsumen.”⁹⁹

Hal serupa diperkuat kembali oleh pertanyaan yang disampaikan Bapak Bandar Wira selaku Kepala Seksi Pengembangan Jaringan dan Kerja Sama Pemasaran di Kabupaten Blitar:

“Ya, ada yang di Lwang Wentar itu datang dari harga rendah dan harga mahal juga ada jadi sesuai dengan kualitas. Ada yang kualitasnya menengah, ada yang premium agak bagus memang produknya, baik dari kualitas kainnya, malamnya, ada yang dari kualitas pewarnaannya. Ini memang beda – beda ya, kalau harga ada kelas – kelas yang mungkin konsumen ingin berhemat tapi kualitas sudah sesuai dengan harga.”¹⁰⁰

Berdasarkan beberapa pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa harga tinggi sudah ditentukan pada setiap produk batik Lwang Wentar sesuai dengan kualitas yang diinginkan konsumen. Walaupun dengan nominal harga rendah, sentra industri kecil batik Lwang Wentar tetap menyediakan produk batik yang

⁹⁷ Wawancara bersama dengan Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 28 November 2021.

⁹⁸ Wawancara bersama dengan Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar pada Tanggal 27 November 2021.

⁹⁹ Wawancara bersama dengan Bapak Hendri S. Selaku Penyuluh Perindustrian dan Perdagangan di Kabupaten Blitar pada Tanggal 25 November 2021.

¹⁰⁰ Wawancara bersama dengan Bapak Bandar Wira selaku Kepala Seksi Pengembangan Jaringan dan Kerja Sama Pemasaran di Kabupaten Blitar pada Tanggal 23 November 2021.

sesuai dengan pilihan konsumen. Hal ini jika diiringi dengan pertumbuhan daya beli konsumen maka harga batik yang tinggi akan menjadi harga yang cukup standar bagi para konsumen.

c. Opportunities (Peluang)

Peluang merupakan suatu kondisi lingkungan di luar organisasi yang sifatnya menguntungkan bahkan dapat menjadi senjata untuk memajukan sebuah perusahaan atau organisasi. Melalui peluang dapat mengetahui hal – hal eksternal mana yang dapat dijadikan peluang dengan cara membandingkan analisis internal (strengths dan weaknesses) perusahaan atau organisasi dengan analisis internal dari competitor lain. beberapa hal yang dapat dijadikan peluang harus diranking berdasarkan kemungkinan yang akan berhasil sehingga tidak semua peluang harus dicapai dalam target.¹⁰¹

Berikut ini merupakan beberapa peluang yang peneliti temukan di sentra industri kecil batik Lwang Wentar:

1) Meningkatnya Daya Beli Masyarakat

Sebagaimana penjelasan yang disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar terkait dengan salah satu peluangnya sebagai berikut:

“Untuk peluang penjualan saya memang tidak pakai media sosial karena saya rasa saya selama ini tanpa media sosial, bagi saya sendiri dan tanpa mempunyai instagram ataupun facebook itu pesanan sudah tidak berhenti, datang dengan sendirinya. Tapi untuk teman – teman lainnya misalkan seperti kelompok sadar wisata, dinas pariwisata, anak – anak kuliah, seperti teman – teman wisata yang sudah ke sini, Blitar Local Guide itu mereka sudah ikut memasarkan lewat media sosial mereka seperti lewat instagram dan facebook mereka. Jadi istilahnya saya nebeng karena saya tidak telaten untuk mengurusinya sendiri. Peluang ketika pandemi tidak ada pameran sama sekali tapi waktu itu kenapa kok pas pandemi malah naik, saya lihat di bukunya pas banyak permintaan untuk souvenir – souvenir. Tapi ada juga pas kebetulan rumah sakit Srengat itu kan berdiri membutuhkan seragam.”¹⁰²

Berikut pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar:

¹⁰¹ Fajar Nur'aini Dwi Fatimah, Teknik Analisis SWOT Pedoman Menyusun Strategi yang Efektif dan Efisien serta Cara Mengelola Kekuatan dan Ancaman, (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020), hlm. 14.

¹⁰² Wawancara bersama dengan Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 22 November 2021.

*“Alhamdulillah yang dulunya masyarakat atau konsumen kurang mengenal batik, sekarang banyak yang memesan dan ini pesanan masih terus mengalir.”*¹⁰³

Hal demikian juga disampaikan oleh Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar:

*“Alhamdulillah ya, sepertinya batik Lwang Wentar mulai dikenal masyarakat dan pesanan yang saya tahu semakin meningkat.”*¹⁰⁴

Berdasarkan beberapa pernyataan di atas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa daya beli konsumen untuk produk – produk batik industri kecil khususnya batik Lwang Wentar sangat tinggi mengingat industri ini termasuk dalam produk sandang di mana setiap konsumen pasti membutuhkannya. Tingkat pertumbuhan ekonomi yang semakin meningkat dari tahun ke tahun maka meningkat pula taraf hidup masyarakat. Hal ini didukung pula dengan keberadaan Candi Sawentar sebagai lambang khas Desa Sawentar di mana setiap hari atau bulan ada wisatawan yang berkunjung.

2) Mampu Beradaptasi dengan Perubahan Cuaca

Memasuki musim penghujan dapat memberikan pengaruh terhadap produksi batik di mana dalam kegiatan produksi, sinar matahari diperlukan dalam tahap penjemuran kain batik. Namun hal tersebut tidak menjadi alasan sentra industri kecil batik Lwang Wentar untuk tidak memproduksi kain batik. Sebagaimana pernyataan yang disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar sebagai berikut:

*“Pengaruh sekali seperti ini cuacanya hujan seharusnya sudah kering kan tidak kering – kering. Caranya ya diakali, misalkan gini kan saya saat pewarnaan sintetis yang saya pelajari ada tiga macam, yaitu sintetis remasol, sintetis indigosol dan sintetis naptol. Sintetis naptol itu tidak membutuhkan panas sinar matahari, kalau indigosol membutuhkan sinar matahari, kalau remasol itu butuh sinar matahari sebesar 50%. Jadi ketika pas musim hujan ini asalkan permintaannya dengan pewarnaan naptol itu masih aman.”*¹⁰⁵

Berikut pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar:

¹⁰³ Wawancara bersama dengan Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 28 November 2021.

¹⁰⁴ Wawancara bersama dengan Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar pada Tanggal 27 November 2021.

¹⁰⁵ Wawancara bersama dengan Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 22 November 2021.

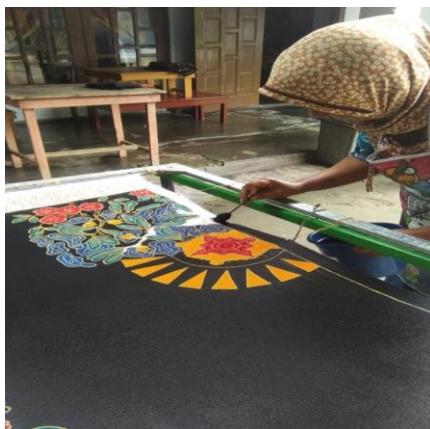
“Cuaca untuk saat ini sangat berpengaruh dalam pembuatan batik terutama dalam hal pewarnaan karena dalam salah satu pewarnaan membutuhkan panas matahari secara langsung. Tapi nanti ada beberapa cara untuk mensiasatinya.”¹⁰⁶

Berikut pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar:

“Iya, sangat karena hujan ya dan batik itu ada tahapnya yang harus dijemur. Kalau hujan gini jadi memperlambat prosesnya sih. Tapi kalau saya pesan batik selalu ada stoknya.”¹⁰⁷

Berdasarkan beberapa pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa cuaca seperti hujan dapat memperlambat proses pembuatan batik. Namun hal tersebut tidak menyurutkan sentra industri kecil batik Lwang Wentar untuk tidak memproduksi kain batik. Proses produksi batik Lwang Wentar tetap berjalan seperti biasanya walaupun memasuki musim penghujan, salah satunya adalah dengan menggunakan beberapa pewarnaan yang tidak terlalu banyak menggunakan sinar matahari.

Hal tersebut diperkuat dengan bukti dokumentasi proses pewarnaan batik Lwang Wentar yang menggunakan sintetis naptol tanpa sinar matahari dikarenakan cuaca hujan telah tiba, gambar sebagai berikut:



Gambar 4.5

Proses pewarnaan yang dilakukan oleh salah satu karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar¹⁰⁸

¹⁰⁶ Wawancara bersama dengan Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 28 November 2021.

¹⁰⁷ Wawancara bersama dengan Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar pada Tanggal 27 November 2021.

¹⁰⁸ Dokumentasi pada Tanggal 27 November 2021

3) Meningkatnya Kepercayaan Konsumen

Kepuasan dan kepercayaan konsumen terhadap suatu produk sangat penting dalam membangun loyalitas. Kepercayaan melibatkan kesediaan seseorang untuk berperilaku tertentu karena mitranya dalam melakukan transaksi akan memberikan apa yang dia harapkan. Sebagaimana pernyataan yang disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri batik Lwang Wentar:

“Mereka sudah percaya bahwa batik saya tidak luntur, sudah mencoba makanya mereka percaya bahwa batik Lwang Wentar untuk diberikan souvenir ke saudara – saudaranya, untuk ke tamu – tamu itu mereka sudah tidak ragu lagi dan tidak merasa malu.”¹⁰⁹

Berikut ini merupakan pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar:

“Kepercayaan konsumen sangat bagus menurut saya, karena sebelum batik diproses diberikan sampel terlebih dahulu.”¹¹⁰

Hal demikian juga disampaikan oleh Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar:

“Menurut saya karena kualitasnya bagus, sudah tidak diragukan lagi untuk batik Lwang Wentar itu termasuk sangat bisa dipercaya. Misalkan saya request untuk pola batiknya seperti ini, nanti ditambah ini dan Ibu pemiliknya itu selalu memberikan masukan yang tepat. Misal saya coraknya ada tulisan untuk lembaga, nah itu dipadukan dengan corak ini bagus apa tidak nanti diberi tahu. Biasanya selalu dicocokkan sama pemiliknya.”¹¹¹

Berdasarkan beberapa pernyataan di atas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa kepercayaan konsumen terhadap produk batik Lwang Wentar sudah tidak diragukan lagi, salah satunya dengan kualitas – kualitas produk kain batik yang dihasilkan tidak pernah mengecewakan konsumen. Hal ini menunjukkan bahwa jika satu pihak mempercayai pihak lainnya, akan dimungkinkan untuk membentuk sebuah perilaku positif dan niat baik. Oleh karena itu, ketika konsumen memiliki kepercayaan kepada sebuah produk tertentu, maka konsumen akan memiliki niat untuk membeli produk tersebut.

¹⁰⁹ Wawancara bersama dengan Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 22 November 2021.

¹¹⁰ Wawancara bersama dengan Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 28 November 2021.

¹¹¹ Wawancara bersama dengan Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar pada Tanggal 27 November 2021.

4) Peran Konsumen dalam Mempromosikan Produk Batik

Salah satu perilaku konsumen yang menarik bagi perusahaan adalah perilaku pembelian. Mengetahui apa yang akan dibeli konsumen akan membantu manajemen merumuskan strategi produk yang akan mereka produksi dan didistribusikan ke pasar. Begitu juga sentra industri kecil batik Lwang Wentar sangat membutuhkan peran konsumen dalam meningkatkan penjualan produk batiknya. Sebagaimana pernyataan yang disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar sebagai berikut:

*“Pemasarannya hanya lewat pameran sama dari mulut ke mulut. Konsumen akan memberikan pendapat bagaimana kualitas batik yang telah dipesan.”*¹¹²

Berikut pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar:

*“Kalau strategi promosi dari konsumen mungkin ya sama saja, namun kami dengan kualitas – kualitas yang terjamin. Kalau peluang pemasaran belum bisa ditentukan ya mungkin karena keadaan masih pandemi seperti saat ini, jadi ada beberapa pameran yang mungkin ditunda. Biasanya ada kegiatan tiap tahun itu ada pameran – pameran lainnya yang mungkin saat pandemi harus dikurangi, jadi pemasaran juga ikut sedikit berkurang.”*¹¹³

Hal demikian juga disampaikan oleh Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar:

*“Ini masih jadi PR untuk saya, karena batik Lwang Wentar itu kan sebenarnya sudah sangat matang ya sebagai unit usaha mikro tapi secara digital belum. Jadi hanya secara ketok tular atau dari mulut ke mulut. Terus pemasarannya melalui dinas – dinas yang saya tahu kan seperti itu. Jadi kalau nanti ada digitalisasi, itu lebih bagus sehingga budayanya juga ngikut disitu. Misalkan ada toko onlinenya di shopee atau di tokopedia, kalau ada yang mau merancang dan itu menurut saya harus membutuhkan tim. Kalau untuk strategi, kembali lagi di pertanyaan sebelumnya tadi, kurang lebih untuk strateginya saya harap ke depannya batik Lwang Wentar tidak hanya dipasarkan di kalangan menengah ke atas saja, bahkan ke masyarakat luas dengan cara digitalisasi tadi.”*¹¹⁴

¹¹² Wawancara bersama dengan Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 22 November 2021.

¹¹³ Wawancara bersama dengan Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 28 November 2021.

¹¹⁴ Wawancara bersama dengan Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar pada Tanggal 27 November 2021.

Hal serupa diperkuat kembali dengan pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Bandar Wira selaku Kepala Seksi Pengembangan Jaringan dan Kerja Sama Pemasaran di Kabupaten Blitar:

“Tentunya peran konsumen itu penting, misalnya beli batik di batiknya Ibu Umayah lalu saya pakai untuk seragam lalu ada orang tanya wah batiknya bagus beli di mana ini? Di batik Ibu Umayah. Jadi tentunya kualitas dan peran dari konsumen yang memakai batik itu mungkin akan menjadi sesuatu yang paling membantu dalam hal pemasarannya. Seperti seragam batik yang saya pakai, yang dinas – dinas pakai pasti ada orang bertanya ini batik dari mana? Batik Lwang Wentar, bagus memang.”¹¹⁵

Hal tersebut dipertegas kembali oleh Bapak Hendri S. Selaku Penyuluh Perindustrian dan Perdagangan di Kabupaten Blitar:

“Dalam hal pemasaran itu kan ada nilai plusnya kalau konsumen itu puas dengan hasil karya batiknya yang bagus pasti Dia akan menyampaikannya dari mulut ke mulut maupun media sosial. Nah hal inilah yang akan cepat menyebarkan informasi misalnya review batik, bagus – bagus, itulah peran konsumen yang sesungguhnya dari lisan konsumen langsung. Informasi itu ada dua, ada informasi yang bagus dan ada informasi yang buruk. Namanya beli terus puas pasti merasa senang kan? Itu bisa disampaikannya sesuatu hal yang positif secara tidak langsung dipromosikan. Jadi konsumen itu sebagai sarana untuk mempromosikan produk.”¹¹⁶

Berdasarkan beberapa pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa sentra industri kecil batik Lwang Wentar memiliki salah satu peluang yaitu peran konsumen dalam mempromosikan produk kain batik baik secara langsung maupun melalui media sosial. Informasi jumlah dan frekuensi pembelian dari konsumen dapat digunakan oleh sentra industri kecil batik Lwang Wentar dalam merumuskan harga produk bersaing. Perilaku konsumen tentu tidak hanya terbatas dengan semua aktifitas tersebut, namun perilaku pembelian konsumen akan memberikan gambaran niat untuk membeli, siapa yang dapat mempengaruhi niat pembelian, siapa yang memutuskan pembelian.

d. Threats (Ancaman)

Threats atau ancaman merupakan kebalikan dari peluang atau opportunities di mana kondisi eksternal yang dapat mengganggu kelancaran berjalannya sebuah organisasi atau perusahaan. Ancaman dapat meliputi hal – hal dari lingkungan yang

¹¹⁵ Wawancara bersama dengan Bapak Bandar Wira selaku Kepala Seksi Pengembangan Jaringan dan Kerja Sama Pemasaran di Kabupaten Blitar pada Tanggal 23 November 2021.

¹¹⁶ Wawancara bersama dengan Bapak Hendri S. Selaku Penyuluh Perindustrian dan Perdagangan di Kabupaten Blitar pada Tanggal 25 November 2021.

tidak menguntungkan bagi sebuah organisasi. Apabila ancaman tidak segera ditanggulangi maka dapat berakibat dampak berkepanjangan sehingga menjadi sebuah penghalang atau penghambat tercapainya visi dan misi sebuah organisasi atau perusahaan. Ancaman dapat dilihat dari tingkat keparahan pengaruhnya (*seriousness*) dan kemungkinan terjadinya (*probability of occurrence*).

1) Kurang Memanfaatkan Perkembangan Teknologi

Berikut ini terdapat dua ancaman bagi sentra industri kecil batik Lwang Wentar yang peneliti temukan melalui kegiatan wawancara, dokumentasi dan observasi. Sebagaimana pernyataan yang disampaikan Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar:

“Ya seperti yang saya jelaskan tadi, saya tidak bisa sendirian mengurus pemasaran lewat sosial media dan dari saya pribadi tidak ada. Jadi makanya kalau ada dari mahasiswa – mahasiswa itu misalkan izin untuk ikut promosi silahkan. Untuk buku katalog harga dan katalog batik belum ada. Kalau ada yang membantu membuatkan saya enak, jadi ketika nanti ada dari dinas apa gitu misalnya mau minta foto batik sekalian harganya.”¹¹⁷

Berikut pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar:

“Pemanfaatan teknologi masih kurang, karena mungkin belum ada ahlinya atau ownernya masih belum menginginkan untuk memakai dan memaksimalkan media sosial atau semacamnya.”¹¹⁸

Hal serupa disampaikan oleh Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar:

“Sejauh ini untuk pemanfaatan teknologinya belum maksimal, karena kalau berbicara produk sama pemasaran dan untuk masa yang sekarang kan kita butuh digitalisasi ya seperti tadi toko online dan lain sebagainya. Bahkan untuk saat ini batik Lwang Wentar kan masih di via WhatsApp sama Facebook mungkin. Untuk Instagram dan yang lainnya belum ada. Mungkin kalau ada tim yang bisa membantu untuk pemasarannya di bagian itu sangat lebih bagus dan sangat membantu. Sementara masih di kalangan dinas – dinas, dari mulut ke mulut, tetapi untuk sebuah usaha kecil itu sudah sangat berjalan. Apalagi jika ditambahkan digitalisasi bisa menambah tenaga kerjanya, pemasukannya juga nambah, dan lain sebagainya menurut saya sangat perlu untuk diimbangi dengan teknologinya.”¹¹⁹

¹¹⁷ Wawancara bersama dengan Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 22 November 2021.

¹¹⁸ Wawancara bersama dengan Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 28 November 2021.

¹¹⁹ Wawancara bersama dengan Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar pada Tanggal 27

Hal demikian diperkuat oleh pernyataan yang disampaikan Bapak Bandar Wira selaku Kepala Seksi Pengembangan Jaringan dan Kerja Sama Pemasaran di Kabupaten Blitar:

“Tentunya sosial media sekarang adalah menjadi suatu hal yang menjadi sebuah kebutuhan ya baik dari kalangan atas maupun ke bawah. Media sosial itu adalah hal yang sangat penting untuk saat ini untuk bagaimana kita memperkenalkan produk terutama Instagram, Facebook, WhatsApp, maupun media – media yang lain atau marketplace misalnya. Media sosial saat ini sangat berpengaruh sekali terhadap pemasaran batik karena kita dapat mengeksplor produk – produk kita itu dengan mudah, tanpa biaya dan itu bisa diakses banyak orang secara otomatis. Sekarang untuk suatu strategi pemasaran kita harapkan dari para pelaku batik itu menawarkan dan menampilkannya lewat media sosial ya, menurut saya itu suatu hal yang bagus itu.”¹²⁰

Hal serupa dipertegas kembali oleh pernyataan yang disampaikan Bapak Hendri S. Selaku Penyuluh Perindustrian dan Perdagangan di Kabupaten Blitar:

“Begini Mbak, memang pemasaran itu bisa dari mulut ke mulut, bisa lewat promosi juga ya. Nah kalau sekarang ini eranya adalah media sosial. Harapan kita, digital marketing ini nantinya akan kita bicarakan dengan masing – masing IKM baik market placenya itu dimulai dari media sosial yang sederhana yaitu Facebook sampai dengan Instagram minimal itu. Harapan kami juga nantinya bisa bekerja sama baik dengan pemilik usahanya dalam bidang produksi hingga pemasarannya. Kita buat toko online misalnya, seperti Shopee, Tokopedia, dan Lazada intinya itu. Di mana ketika kita sedang mengakses internet misalnya, batik Lwang Wentar langsung muncul di beranda. Selain itu, bekerja sama dengan perusahaan – perusahaan yang mempunyai market place.”¹²¹

Berdasarkan beberapa pernyataan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa perkembangan teknologi digital telah mengubah pemasaran dari usaha kecil dan menengah yang semula dilakukan secara konvensional menjadi digital dengan memanfaatkan penggunaan media sosial dan penggunaan website untuk memasarkan produk mereka. Sentra industri kecil batik Lwang Wentar dapat dikatakan sudah memiliki sosial media berupa Instagram, namun belum dikembangkan secara maksimal sehingga hal ini akan menjadi ancaman bagi sebuah usaha batik tersebut. Penerapan teknologi khususnya internet dalam dunia perdagangan menjadi perhatian bersama, baik pemerintah maupun masyarakat.

November 2021.

¹²⁰ Wawancara bersama dengan Bapak Bandar Wira selaku Kepala Seksi Pengembangan Jaringan dan Kerja Sama Pemasaran di Kabupaten Blitar pada Tanggal 23 November 2021.

¹²¹ Wawancara bersama dengan Bapak Hendri S. Selaku Penyuluh Perindustrian dan Perdagangan di Kabupaten Blitar pada Tanggal 25 November 2021.

2) Produk Substitusi

Adanya ancaman produk substitusi ketika produk substitusi menawarkan harga yang lebih baik dan produk tersebut memiliki reputasi yang baik karena memilih dan membeli produk adalah keputusan dari konsumen. Produk substitusi memiliki penawaran harga yang lebih rendah daripada perusahaan dan pembeli lebih memilih perusahaan daripada produk substitusi. Penawaran harga yang lebih rendah dari produk substitusi karena produk substitusi tidak memiliki biaya yang lebih banyak dari perusahaan seperti biaya peralatan yang memadai.

Berikut pernyataan yang disampaikan oleh Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar:

“Untuk yang pertama, saya ya tidak apa – apa, karena kalau saya yang lahirkan motif itu duluan apalagi sudah banyak yang kenal, maka imagenya akan tetap batik saya. Sama halnya mereka itu ikut mempromosikan batik saya. Ke dua, kalau ternyata motif saya menjadi yang ke dua, dalam artian saya yang mengikuti motif atau proses pewarnaan mereka, berarti saya harus izin ke beliaunya, itu yang pernah saya alami. Ke tiga, seandainya yang punya pertama saya dan beliau tidak izin saya, berarti beliau yang tidak memiliki etika.”¹²²

Berikut pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar:

“Untuk selama ini belum ada kasus seperti itu, karena setiap pembatik memiliki desain dan motifnya masing - masing.”¹²³

Berikut pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar:

“Sama persis? Atau dalam artian plagiasi ya? Jika seperti itu harus dilaporkan ke badan hukum usaha, karena batik Lwang Wentar sudah punya izin usaha juga kan, jadi bisa di proses lewat jalur hukum sih menurut saya. Tapi jika ada produk yang terinspirasi dari batik Lwang Wentar menurut saya tidak apa apa, asalkan tidak plagiasi saja. Kalau untuk kasusnya, saya kurang tahu kalau pernah terjadi atau tidak, sepertinya belum.”¹²⁴

Hal demikian dipertegas kembali oleh pernyataan yang disampaikan Bapak Bandar Wira selaku Kepala Seksi Pengembangan Jaringan dan Kerja Sama Pemasaran di Kabupaten Blitar:

¹²² Wawancara bersama dengan Ibu Umayah selaku pemilik dan pengelola sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 22 November 2021.

¹²³ Wawancara bersama dengan Bapak Muhsin selaku karyawan sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada Tanggal 28 November 2021.

¹²⁴ Wawancara bersama dengan Bapak Febri selaku konsumen batik Lwang Wentar pada Tanggal 27 November 2021.

“Saya kira kita pernah coba batik Ibu Umayah salah satunya itu berbeda dengan batik yang lain seperti tadi yang saya sebutkan. Misal istilahnya pameran batik ya di Yogyakarta, padahal di daerah itu seperti yang kita tahu bahwa Yogyakarta adalah gudangnya batik ya dan batik – batik berawal dari sana. Tapi begitu kita tampil di Jogja ternyata itu juga tidak kalah kok dengan batik – batik yang ada di sana. Kita malah kemarin itu dua jam pameran dapat income 20 juta, mungkin dengan cara strateginya. Ternyata antusiasme dengan batik Blitar juga tetap tinggi karena punya motif yang beda dengan batik – batik yang lain, kan kita punya ciri khas itu ya.”¹²⁵

Berdasarkan beberapa pernyataan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa adanya informasi terkait produk substitusi batik Lwang Wentar belum banyak ditemukan. Keberadaan produk substitusi atau pengganti dekat adalah ancaman kompetitif yang kuat, di mana keberadaan mereka dapat membatasi harga yang dapat dibebankan oleh perusahaan dalam suatu industri untuk produk mereka. Jika produk suatu industri memiliki substitusi yang dekat, maka perusahaan dalam industri tersebut memiliki peluang untuk menaikkan harga dan mendapatkan keuntungan tambahan. Sentra industri kecil batik Lwang Wentar dalam hal ini selalu meningkatkan inovasi dan desain – desain baru sehingga konsumen tetap mencari keaslian atau khas dari batik Lwang Wentar itu sendiri.

2. Identifikasi Faktor Internal dan Faktor Eksternal yang Berpengaruh dalam Meningkatkan Penjualan Produk Batik Lwang Wentar

1. Faktor Internal

a) Kekuatan (*Strenght*)

1) Usaha Milik Pribadi

Sentra industri kecil batik Lwang Wentar secara keseluruhan merupakan milik pribadi dari Ibu Umayah. Namun, usaha ini tidak terlepas dari bimbingan dan tuntunan dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Dinas Koperasi dan UMKM serta Pemerintah di Kabupaten Blitar. Hal tersebut berawal dari pemilik yang mengikuti lomba handycraft yang kemudian menghadiri undangan pelatihan pembuatan batik. Modal awal pembuatan batik Rp. 600.000, merupakan uang saku dari pelatihan awal di Solo. Kemudian di belinya kompor, canting, malam dan beberapa

¹²⁵ Wawancara bersama dengan Bapak Bandar Wira selaku Kepala Seksi Pengembangan Jaringan dan Kerja Sama Pemasaran di Kabupaten Blitar pada Tanggal 23 November 2021.

lembar kain. Ketika mengikuti pameran pertama kali hanya dengan dua lembar batik, pemilik usaha batik Lwang Wentar menambah modal dengan meminjam di Bank, mulai mengembangkan usahanya seiring dengan semakin banyaknya pesanan. Pada pertengahan tahun 2018 para konsumen mulai mengenal produk batik Lwang Wentar hingga saat ini.

2) Memiliki Izin Usaha

Melihat penjualan batik Lwang Wentar yang semakin meningkat, maka legalitas sangat diperlukan untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya. Sentra industri kecil batik Lwang Wentar sudah memiliki izin usaha seperti UMK, hak paten merk, dan hak paten motifnya yang beragam. Surat izin kepemilikan sebuah usaha sangat penting dan memberikan banyak manfaat terkait perlindungan hukum yang jelas untuk kekayaan intelektual, penunjang perkembangan usaha serta mendapatkan kepercayaan dari konsumen.

3) Produk Bervariasi

Ada beberapa variasi batik seperti tulis, cap, kuas dan jumputan. Produk batik Lwang Wentar sangat bervariasi di mana pada setiap motif memiliki makna filosofi dan penuh inovasi. Teknik mencanting yang bagus dan rapi sangat berpengaruh terhadap kualitas batik Lwang Wentar. Hal demikian diimbangi dengan harga yang bervariasi, di mana harga batik Lwang Wentar yang tinggi maka untuk kualitasnya sudah tidak diragukan.

4) Produk Sesuai Permintaan Konsumen

Kepuasan pelanggan batik Lwang Wentar menjadi tolok ukur keberhasilan dalam menciptakan produk baru, mempertahankan usaha dan mengembangkan usaha. Banyak konsumen batik Lwang Wentar yang menginginkan berbagai macam motif mulai dari tingkat ke dinasan, dari pemerintah daerah, para pecinta batik dan kolektor batik. Para pecinta batik sangat menunggu – nunggu motif batik yang lebih eksklusif, lebih mahal dan lebih bagus.

5) Memiliki Hubungan Baik dengan Karyawan

Pemilik sentra industri kecil batik Lwang Wentar mengarahkan dan sangat loyal sehingga memiliki hubungan yang baik dengan para karyawan. Dalam hal mengelola usaha, pemilik batik Lwang Wentar memiliki hubungan komunikasi yang baik seperti keluarga, namun tetap memantau dari bawah dan mendampingi dari bawah bahkan hingga pemasarannya, beliau bergerak sendiri. Gaji yang diberikan juga disesuaikan dengan pengerjaan dan perolehan lembaran batik.

6) Memiliki Persediaan Stok

Memproduksi batik baik saat ada pesanan maupun tidak adalah salah satu keunggulan yang dimiliki oleh sentra industri kecil batik Lwang Wentar. Waktu luang dimanfaatkan pemilik dan karyawan untuk tetap mengerjakan sketsa motif, pewarnaan dan mencanting sehingga dapat dikatakan bahwa sentra industri kecil batik Lwang Wentar adalah penyedia stok produk batik terbanyak di Kabupaten Blitar. Selain itu, pengerjaan batik di sela – sela tidak ada pesanan dapat memberikan manfaat seperti, mengembangkan inovasi dan motif – motif yang baru di mana hal ini tidak akan mengecewakan konsumen serta menghindari kejadian kekurangan stok.



Gambar 4.6

Contoh motif yang dijadikan stok di rak belakang¹²⁶

¹²⁶ Dokumentasi pada Tanggal 22 November 2021



Gambar 4.7

Contoh motif yang dijadikan stok di rak depan¹²⁷

Kedua gambar di atas menunjukkan bahwa sentra industri kecil batik Lwang Wentar menyediakan stok kain batik untuk mengurangi kejadian kekurangan stok kain batik sehingga konsumen dapat leluasa memilih dan melihat contoh motif yang diinginkan.

b) Kelemahan (*Weakness*)

1) Limbah

Pengolahan limbah hasil batik di sentra industri kecil batik Lwang Wentar masih dalam tahap perencanaan. Pengolahan limbah belum dibuatkan tempat dan masih menjadi satu dengan ruangan belakang rumah di tempat pembuangan air comberan. Namun, batik Lwang Wentar tidak menggunakan pewarnaan sintetis remasol karena bersifat reaktif. Warna yang digunakan adalah warna alami di mana ketika dibuang tidak mempengaruhi warna pada tanah dan tidak terlalu berbahaya. Pengadaan alat pengolah limbah untuk mengolah sisa – sisa malam atau lilin yang ketika dibuang tidak dapat diuraikan dan menutup pori – pori bumi. Alat pengolah limbah di sentra industri kecil batik Lwang Wentar dalam tahap perencanaan dikarenakan biayanya yang cukup tinggi walaupun alatnya sederhana.

¹²⁷ Dokumentasi pada Tanggal 22 November 2021

Hal ini diperkuat dengan bukti dokumentasi dan observasi yang peneliti lakukan di sentra industri kecil batik Lwang Wentar terkait limbah yang dihasilkan dari proses produksi batik sebagai berikut:



Gambar 4.8

Dokumentasi penampungan limbah yang tidak dapat diuraikan di tanah¹²⁸

2) Lokasi Kurang Strategis

Akses jalan yang rusak, berlubang dan terlalu menuju pelosok desa menyebabkan sentra industri kecil batik Lwang Wentar masih sulit untuk dijangkau bagi konsumen yang kurang mengetahui keberadaan lokasinya. Hal ini akan mengurangi minat beli konsumen yang rumahnya terlalu jauh dan belum pernah berkunjung ke lokasi batik Lwang Wentar. Namun, bagi konsumen yang belum mengetahui lokasinya, mereka akan berinisiatif mencari melalui aplikasi google maps.

3) Pembukuan Keuangan Kurang Tertata

Pembukuan keuangan yang kurang tertata dengan rapi tidak menghambat proses produksi secara signifikan, namun akan berdampak pada keuangan di akhir periode selanjutnya. Padatnya jadwal kegiatan pameran batik yang diikuti sentra industri batik Lwang Wentar menyebabkan pemilik usaha tidak sempat menata pembukuan keuangan. Selain itu, belum adanya tim administrasi yang khusus untuk mengatur dan memegang pembukuan keuangan sehingga pemilik merasa keteteran dalam hal mengatur laporan keuangan.

4) Minimnya Tenaga Kerja Laki – Laki

¹²⁸ Dokumentasi pada Tanggal 27 November 2021

Produktivitas tenaga kerja laki – laki dan perempuan yang berbeda sangat berpengaruh dalam proses pembuatan batik. Sentra industri kecil batik Lwang Wentar masih kekurangan tenaga kerja laki – laki dalam kegiatan pewarnaan, perebusan, dan cap di mana fisiknya lebih kuat dibandingkan tenaga kerja perempuan. Sentra industri kecil batik Lwang Wentar sudah dikatakan cukup akan tenaga kerjanya, namun kebanyakan didominasi oleh tenaga kerja perempuan. Selain itu, ketika ada pesanan yang mendadak atau banyak dan mengejar waktu, menjadi kendala bagi sentra industri kecil batik Lwang Wentar dan kesulitan dalam mencari karyawan untuk proses pewarnaan.

5) **Belum Memiliki Ruang atau Galeri Batik Sendiri**

Minimnya ruangan dikarenakan tempat untuk memproduksi batik Lwang Wentar bergabung dengan rumah pribadi pemilik usaha. Semakin banyaknya tamu yang berdatangan dan ingin melihat – lihat batik merasa ruangannya terlalu sempit. Ruangan pembatik untuk saat ini 60% sudah memenuhi standar jika untuk sekedar produksi, termasuk tempat untuk mencanting dan tempat untuk proses cap batik kurang luas. Namun, ruangan untuk pewarnaan dapat dikatakan sudah memenuhi syarat. Berikut ini merupakan hasil dokumentasi dan observasi yang peneliti lakukan terkait galeri ruang batik Lwang Wentar jika dilihat dari pintu masuk sebagai berikut:



Gambar 4.9

Dokumentasi galeri sentra industri kecil batik Lwang Wentar¹²⁹

Gambar di atas menunjukkan sentra industri kecil batik Lwang Wentar memiliki galeri batik yang tidak terlalu luas dan menjadi satu dengan ruang tamu pribadi pemilik batik Lwang Wentar. Penataan batik yang di atas akan menyulitkan konsumen ketika ingin melihat motifnya, namun demikian tidak menghambat proses produksi batik Lwang Wentar yang setiap hari dilakukan oleh pemilik dan karyawan.

6) Harga Batik Dianggap Kurang Ramah Lingkungan

Tingginya harga – harga batik di sentra industri kecil batik Lwang Wentar sering dianggap kurang ramah lingkungan oleh konsumen menengah ke bawah. Nominal harga batik Lwang Wentar yang paling sederhana dimulai dari Rp. 150.000 sampai Rp. 300.000, untuk batik ke atasnya diberikan label harga Rp. 500.000 sampai Rp. 700.000. Batik Lwang Wentar yang paling mahal diberikan harga Rp. 1.500.000. Harga batik Lwang Wentar yang tinggi sudah ditentukan sesuai dengan kualitas yang diinginkan konsumen. Walaupun dengan nominal harga rendah, sentra industri kecil batik Lwang Wentar tetap menyediakan produk batik yang sesuai dengan pilihan konsumen. Hal ini dapat dilihat dari hasil dokumentasi dan observasi yang peneliti lakukan di sentra industri kecil batik Lwang Wentar, sebagai berikut:

¹²⁹ Dokumentasi pada Tanggal 22 November 2021



Gambar 4.10

Dokumentasi harga batik yang berada di atas standar¹³⁰

Gambar di atas menunjukkan bahwa harga batik Lwang Wentar tersebut dianggap terlalu mahal oleh beberapa konsumen. Harga sebesar Rp. 700.000 dengan kualitas kain batik yang bagus dan warna yang tidak mudah luntur sehingga dapat dikatakan bahwa harga sudah membawa kualitas dari produk kain batik Lwang Wentar.

2. Faktor Eksternal

a) Peluang (*Opportunities*)

1) Meningkatnya Daya Beli Masyarakat

Pemasaran dan penjualan yang dilakukan sentra industri kecil batik Lwang Wentar masih dilakukan dari mulut ke mulut. Mengingat industri batik Lwang Wentar merupakan produk sandang di mana setiap konsumen pasti membutuhkannya sehingga daya beli konsumen juga meningkat. Tingkat pertumbuhan ekonomi yang semakin meningkat dari tahun ke tahun maka meningkat pula taraf hidup masyarakat yang di dukung oleh keberadaan Candi Sawentar sebagai lambang khas Desa Sawentar dan setiap bulan atau hari ada wisatawan yang berkunjung.

2) Mampu Beradaptasi dengan Perubahan Cuaca

¹³⁰ Dokumentasi pada Tanggal 27 November 2021

Cuaca sangat mempengaruhi penyelesaian proses membatik seperti musim penghujan di mana ketika proses penjemuran membutuhkan sinar matahari. Sentra industri kecil batik Lwang Wentar dapat beradaptasi dengan cuaca hujan yaitu menggunakan pewarna yang tidak membutuhkan sinar matahari. Terdapat tiga macam pewarna, yaitu sintesis remasol, sintesis indigosol dan sintesis naptol. Sintesis remasol merupakan pewarna yang membutuhkan sinar matahari sebesar 50%, sintesis indigosol merupakan pewarna yang membutuhkan sinar matahari, dan sintesis naptol merupakan pewarna batik yang tidak membutuhkan sinar matahari. Hal ini tidak menyurutkan semangat para pembatik di sentra industri kecil batik Lwang Wentar untuk tidak memproduksi kain batik.

3) Meningkatkan Kepercayaan Konsumen

Konsumen sangat percaya bahwa produk batik Lwang Wentar tidak pernah mengecewakan di mana dapat dilihat dari segi kualitas kainnya yang tidak mudah luntur. Ketika konsumen memiliki kepercayaan terhadap produk batik Lwang Wentar, maka konsumen akan memiliki niat untuk membeli produk batik Lwang Wentar. Selain itu, konsumen batik Lwang Wentar mendapatkan kualitas batik sesuai kemampuan daya beli di mana hal ini tidak terlepas dari arahan dan masukan yang tepat dari Ibu Umayah terkait motif – motif batik dan maknanya.

4) Peran Konsumen dalam Mempromosikan Produk Batik

Pemasaran produk batik dari mulut ke mulut membuat sentra industri kecil batik Lwang Wentar sangat membutuhkan peran konsumen dalam meningkatkan penjualan produk batiknya. Jika konsumen tersebut puas dengan hasil batik – batik di Lwang Wentar, mereka akan menarik dan mempengaruhi konsumen yang lain untuk membeli batik Lwang Wentar. Mempromosikan produk kain batik baik secara langsung maupun melalui media sosial merupakan salah satu peran konsumen yang menjadi peluang bagi sentra industri kecil batik Lwang Wentar. Di mana informasi jumlah dan frekuensi pembelian dari konsumen dapat digunakan oleh

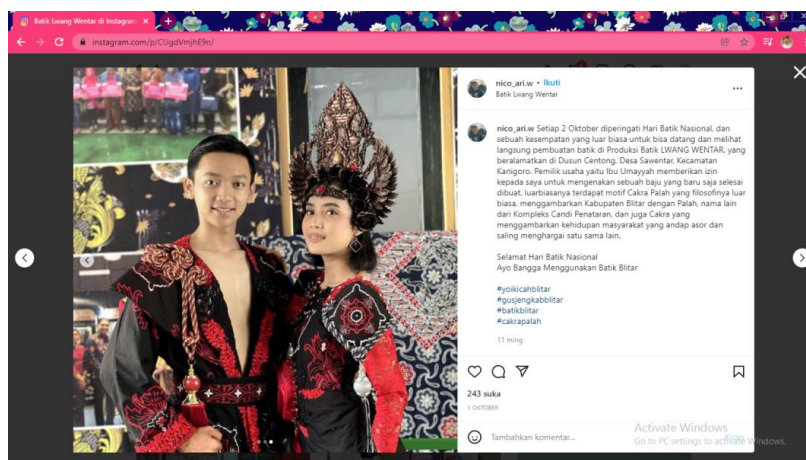
sentra industri kecil batik Lwang Wentar dalam merumuskan harga produk bersaing.

Hal ini diperkuat dengan dokumentasi bukti screenshot beberapa peran konsumen dalam mempromosikan batik Lwang Wentar melalui media sosial berupa instagram sebagai berikut:



Gambar 4.11

Salah satu peran konsumen mengikuti lomba foto sekaligus mempromosikan batik Lwang Wentar melalui Instagram¹³¹



Gambar 4.12

Peran acara Gus Jeng Kabupaten Blitar dalam mempromosikan produk batik Lwang Wentar melalui Instagram¹³²

b) Ancaman (*Threats*)

1) Kurang Memanfaatkan Perkembangan Teknologi

¹³¹ Dokumentasi pada Tanggal 27 November 2021

¹³² Dokumentasi pada Tanggal 27 November 2021

Tidak mengikuti perkembangan teknologi dan mengabaikannya akan menyulitkan konsumen dalam bertransaksi produk. Hal ini menjadikan ancaman bagi sentra industri kecil batik Lwang Wentar di mana pemiliknya tidak dapat mengurus sendiri terkait penggunaan media sosial sebagai wadah untuk mempromosikan produk batiknya. Pemberian materi dan pelatihan terkait digital marketing yang tidak diaplikasikan sehingga dalam bidang pengiklanan produk batik Lwang Wentar kurang maksimal. Sentra industri kecil batik Lwang Wentar dapat dikatakan sudah memiliki sosial media berupa instagram, namun belum dikembangkan secara maksimal. Maka hal ini menjadi perhatian bersama, baik dari pemilik batik Lwang Wentar, konsumen, pemerintah maupun masyarakat.

2) Produk Substitusi

Informasi terkait adanya produk substitusi batik Lwang Wentar belum banyak ditemukan. Strategi yang dilakukan oleh pemilik sentra industri kecil batik Lwang Wentar adalah jika orang lain sudah mendapat izin untuk menggambar motif yang sama atau hanya terinspirasi oleh produk batik Lwang Wentar, maka hal ini dianggap ikut mempromosikan batik Lwang Wentar. Jika tanpa izin pemilik batik Lwang Wentar atau melakukan plagiasi, maka dilaporkan kepada badan hukum dikarenakan batik Lwang Wentar sudah memiliki izin usaha. Sentra industri batik Lwang Wentar dalam hal ini, selalu meningkatkan inovasi dan desain – desain baru sehingga konsumen tetap mencari keaslian atau khas dari batik Lwang Wentar.

3. Perhitungan Matriks IFAS dan EFAS

Berdasarkan data wawancara, observasi dan dokumentasi di atas, selanjutnya untuk mengetahui langkah – langkah strategi yang harus dilakukan sentra industri kecil batik Lwang Wentar, peneliti melakukan beberapa langkah, yaitu membuat matriks analisis SWOT dengan dibuatnya tabel IFAS dan EFAS, yang dapat menunjukkan faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam memasarkan produk batik Lwang Wentar sehingga kemungkinan salah

dalam mengambil keputusan pemasaran dapat dihindari. Berikut merupakan matriks IFAS atau Internal Faktor Analisis Strategi dan matriks EFAS atau Eksternal Faktor Analisis Strategi dari hasil evaluasi faktor internal dan faktor eksternal:

Tabel 4.1
Pembobotan Faktor – Faktor Internal dan Eksternal pada Sentra Industri Kecil Batik Lwang Wentar

Faktor – Faktor dalam Analisis SWOT	Bobot
a. Kekuatan	
1) Usaha milik pribadi	0.20
2) Memiliki izin usaha	0.10
3) Produk bervariasi	0.10
4) Produk sesuai permintaan konsumen	0.10
5) Memiliki hubungan baik dengan karyawan	0.10
6) Memiliki persediaan stok produk batik	0.05
a. Kelemahan	
1) Belum memiliki alat pengolah limbah	0.05
2) Lokasi kurang strategis	0.05
3) Pembukuan keuangan tidak tercatat rapi	0.05

4) Minimnya jumlah tenaga kerja laki – laki	0.05
5) Belum memiliki ruang batik sendiri	0.10
6) Harga kurang ramah lingkungan	0.05
b. Peluang	
1) Daya beli konsumen meningkat	0.20
2) Mampu beradaptasi dengan cuaca	0.15
3) Tingginya kepercayaan konsumen	0.20
4) Konsumen berperan dalam promosi produk	0.15
c. Ancaman	
1) Kurang memanfaatkan teknologi	0.15
2) Adanya produk substitusi	0.15

Adapun matriks IFAS dan matriks EFAS adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2
Matriks IFAS

Faktor – Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
a. Kekuatan			
1) Usaha milik pribadi	0.20	4	0.80
2) Memiliki izin usaha	0.10	4	0.40
3) Produk bervariasi	0.10	4	0.40
4) Produk sesuai permintaan konsumen	0.10	4	0.40
5) Memiliki hubungan baik dengan karyawan	0.10	3	0.30
6) Memiliki persediaan stok	0.05	3	0.15
Sub Total	0.65		2.45
b. Kelemahan			
1) Belum memiliki alat pengolahan limbah	0.05	2	0.10
2) Lokasi kurang strategis	0.05	3	0.15
3) Pembukuan keuangan tidak tercatat rapi	0.05	3	0.15

4) Minimnya jumlah tenaga kerja laki – laki	0.05	2	0.10
5) Belum memiliki ruang batik sendiri	0.10	3	0.30
6) Harga kurang ramah lingkungan	0.05	2	0.10
Sub Total	0.35		0.9
Total	1		3.35

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 adalah 3,35.

Tabel 4.3
Matriks EFAS

Faktor – Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
a. Peluang			
1) Daya beli konsumen meningkat	0.20	5	1
2) Mampu beradaptasi dengan cuaca	0,15	4	0,6
3) Tingginya kepercayaan konsumen	0,20	5	1
4) Konsumen berperan dalam promosi produk	0,15	4	0,6
Sub Total	0,7		3,2
b. Ancaman			

1) Kurang memanfaatkan teknologi	0,15	2	0,3
2) Adanya produk substitusi	0,15	3	0,45
Sub Total	0,3		0,75
Total	0,1		3,95

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa variabel eksternal peluang (opportunities) memiliki skor sub total 3,2 dan skor sub total ancaman (threats) adalah 0,75. Sehingga total skor variabel eksternal adalah 3,95.

Tabel 4.4

Posisi Sentra Industri Kecil Batik Lwang Wentar

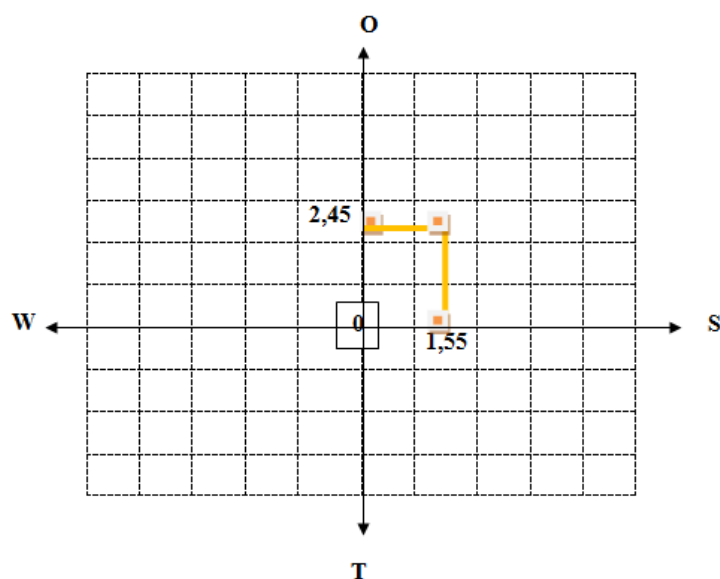
IFAS		EFAS	
Kekuatan	2,45	Peluang	3,2
Kelemahan	(0,9)	Ancaman	(0,75)
Hasil	1,55	Hasil	2,45

Setelah diketahui nilai IFAS dan EFAS, maka disusun diagram SWOT untuk mengetahui posisi sentra industri kecil batik Lwang Wentar. Untuk menemukannya dilakukan dengan mencari selisih IFAS dan EFAS, sebagai berikut:

- a. Titik X (Internal)
 - = kekuatan – kelemahan
 - = 2,45 – 0,9
 - = 1,55
- b. Titik Y (Eksternal)
 - = peluang – ancaman
 - = 3,2 – 0,75
 - = 2,45

Sehingga 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 I dengan menerapkan strategi agresif. Adapun untuk menuju analisis matriks SWOT, sebelumnya harus mengetahui nilai pada matriks IFAS dan matriks EFAS yang dapat diketahui sebagai berikut:

Tabel 4.5
Nilai Matriks IFAS dan Matriks EFAS
Sentra Industri Kecil Batik Lwang Wentar

	IFAS	Kekuatan (Strenght)	Kelemahan (Weakness)
EFAS			
Peluang (Opportunities)		Strategi SO = 2,45 + 3,2 = 5,65	Strategi WO = 0,9 + 3,2 = 4,1
Ancaman (Threats)		Strategi ST = 0,75 + 2,45 = 3,2	Strategi WT = 0,75 + 0,9 = 1,65

Dari tabel di atas, maka dapat disimpulkan bahwa kekuatan dan peluang memiliki skor 5,65. Peluang dan kelemahan memiliki skor 4,1. Kekuatan dan ancaman memiliki skor 3,2. Sedangkan kelemahan dan ancaman memiliki skor 1,65. Hal ini menunjukkan bahwa nilai matriks yang lebih tinggi adalah strategi SO, di mana terdapat pertemuan antara dua elemen kekuatan dan peluang yang dilakukan dengan menciptakan strategi kekuatan industri untuk memanfaatkan peluang. Setelah melakukan strategi SO, sentra industri kecil batik Lwang Wentar dapat melakukan strategi WO, strategi ST, dan yang terakhir strategi WT.

B. Temuan Penelitian

Pemaparan temuan penelitian berikut ini berkaitan dengan fokus penelitian yaitu analisis strategi pemasaran sentra industri kecil batik Lwang Wentar menggunakan analisis SWOT yang berpengaruh dalam meningkatkan penjualan produk batik di sentra industri kecil batik Lwang Wentar di Kabupaten Blitar sehingga dapat digunakan untuk menentukan beberapa kebijakan pengembangan usaha batik ke depannya pada sentra industri kecil batik Lwang Wentar.

1. Hasil Analisis

Berdasarkan analisis SWOT faktor internal dan faktor eksternal, dalam perhitungan IFAS dan EFAS yang telah dilakukan, dapat diketahui dalam diagram analisis SWOT bahwa sentra industri kecil batik Lwang Wentar berada pada kuadran I yang berarti batik Lwang Wentar memiliki kekuatan dan peluang sehingga peluang yang ada dapat dimanfaatkan. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*). Kekuatan yang dimiliki sentra industri kecil batik Lwang Wentar diantaranya, usaha milik pribadi, memiliki izin usaha, produknya yang bervariasi, produk sesuai dengan permintaan konsumen, memiliki hubungan komunikasi yang baik dengan karyawan, serta memiliki banyak persediaan batik. Sentra industri kecil batik Lwang Wentar juga mampu beradaptasi dengan cuaca, di mana hal ini merupakan salah satu peluang yang harus dimanfaatkan sehingga dengan beberapa kekuatan dan peluang tersebut, dapat meningkatkan daya beli konsumen, kepercayaan konsumen, peran konsumen. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, dan telah dijabarkan dalam bentuk diagram SWOT, matriks SWOT dan perhitungan IFAS (Internal Faktor Analisis Strategi) dan

EFAS (Eksternal Faktor Analisis Strategi), dapat diambil kesimpulan tentang penerapan SWOT pada sentra industri kecil batik Lwang Wentar yaitu hasil perhitungan pada tabel IFAS dan EFAS dengan perbandingan antara kekuatan dan kelemahan, perhitungan IFAS yang menunjukkan bahwa kekuatan lebih besar dari kelemahan. Sementara perhitungan EFAS menunjukkan peluang lebih besar dari ancaman, dengan demikian sentra industri kecil batik Lwang Wentar harus memilih dan menggunakan strategi agresif atau berkembang, di mana mencakup kondisi kekuatan dan peluang berada di posisi yang baik atau strategi SO serta memiliki kesiapan akan teknologi yang berkualitas untuk mendukung pengelolaan dan penjualan produk pada sentra industri kecil batik Lwang Wentar.

2. Strategi Pemasaran Sentra Industri Kecil Batik Lwang Wentar Menggunakan Analisis SWOT

Tabel 4.6

Matriks SWOT

Strategi Pemasaran Sentra Industri Kecil Batik Lwang Wentar

<p>IFAS</p>  <p>EFAS</p>	<p>Strength (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Usaha Milik Pribadi 2) Memiliki Izin Usaha 3) Produk Bervariasi 4) Produk Sesuai Permintaan Konsumen 5) Memiliki Hubungan Baik dengan Karyawan 6) Memiliki Persediaan Stok 	<p>Weakness (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Belum Memiliki Alat Pengolah Limbah 2) Lokasi Kurang Strategis 3) Pembukuan Keuangan Tidak Tercatat Rapi 4) Minimnya Jumlah Tenaga Kerja 5) Belum Memiliki Ruang Batik Sendiri 6) Harga Kurang Ramah Lingkungan
---	---	--

Opportunities (O)	Strategi SO	Strategi WO
<ol style="list-style-type: none"> 1) Daya Beli Konsumen Meningkat 2) Mampu Beradaptasi dengan Cuaca 3) Tingginya Kepercayaan Konsumen 4) Konsumen Berperan dalam Promosi Produk 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Meningkatkan inovasi dan kualitas produk yang mengikuti trend dengan tetap mempertahankan nilai atau makna dari produk batik tersebut. 2) Mengimplementasikan program pembinaan dan pengembangan dari pemerintah untuk mengembangkan usaha. 3) Mempertahankan kepercayaan dari konsumen yang diimbangi dengan menciptakan berbagai keunggulan produk dan kekhasan dari produk yang dihasilkan. 4) Meningkatkan kinerja perusahaan dengan melakukan pelatihan – pelatihan karyawan serta mengoptimalkan fasilitas produksi. 5) Memanfaatkan kemajuan teknologi dalam memasarkan produknya sebagai media promosi untuk memperluas jaringan penjualan batik. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Mengolah limbah batik yang masih bisa digunakan kembali dan diiringi dengan sistem pewarnaan yang menyesuaikan dengan perubahan cuaca. 2) Menambah jalur distribusi online serta promosi melalui media sosial dan endorse. 3) Penyusunan Administrasi dan Keuangan. 4) Mengadakan pelatihan karyawan baik laki – laki maupun perempuan dalam mengelola fasilitas yang ada untuk mempermudah penyelesaian pekerjaan. 5) Memperbaiki tata ruang batik menjadi lebih rapi dan tersusun sehingga konsumen merasa nyaman ketika berkunjung. 6) Memberikan harga produk yang standar dengan memperhatikan

		kualitas produk.
Threats (T) 1) Kurang Memanfaatkan Teknologi 2) Adanya Produk Substitusi	Strategi ST 1) Mengikuti perkembangan teknologi untuk menambah referensi kualitas produk, mengaplikasikan teknologi tersebut serta berinovasi dalam produk maupun kinerja perusahaan. 2) Membuat atau mematenkan produk.	Strategi WT 1) Meningkatkan manajemen strategi pemasaran yang efektif dan efisien. 2) Meningkatkan kemampuan daya saing produk dengan kualitas namun dengan harga yang lebih ringan. 3) Meningkatkan keterampilan tenaga kerja. 4) Memanfaatkan fasilitas pinjaman untuk pengembangan usaha, misalnya memperluas ruangan atau galeri batik. 5) Mempromosikan produk dengan menekankan sebagai produk asli. 6) Meningkatkan saluran distribusi.

Dari matriks SWOT di atas dapat diketahui bahwa sentra industri kecil batik Lwang Wentar mampu bersaing dengan usaha batik lain yang menjadi pesaing utamanya. Hal tersebut ditunjukkan dengan nilai kekuatan dan peluang lebih tinggi dibandingkan dengan nilai kelemahan dan ancaman. Berikut ini merupakan pengembangan strategi pemasaran dari hasil interpretasi analisis SWOT pada sentra industri kecil batik Lwang Wentar, yaitu:

1) Strategi SO (Strength Opportunities)

Strategi berdasarkan pada kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh sentra industri batik Lwang Wentar, yaitu sebagai berikut:

a) Meningkatkan inovasi dan kualitas produk

Kemampuan berinovasi adalah kompetensi inti yang dibutuhkan dalam persaingan bisnis di abad 21. Bukan hanya untuk bersaing dan tumbuh, tetapi adalah untuk strategi bertahan hidup dalam persaingan global. Inovasi mulai memainkan peran utama dalam menembus pasar baru, mempertahankan pangsa pasar yang sudah ada dan untuk meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan.¹³³

Sentra industri kecil batik Lwang Wentar dapat meningkatkan inovasi yang tidak hanya untuk mengurangi biaya produksi semata, melainkan berhubungan juga dengan meningkatkan kualitas produk, pelayanan, merancang produk yang lebih baik, mengusahakan daur hidup produk yang lebih panjang dan merespon kebutuhan serta tuntutan konsumen. Tentunya produk yang mengikuti trend, namun tetap mempertahankan nilai atau makna dari batik Lwang Wentar.

b) Menerapkan ilmu yang didapat dari program pembinaan

Salah satu strategi yang dilakukan oleh pemerintah dalam rangka mengoptimalkan UMKM di Blitar adalah dengan memberikan pembinaan dan pengembangan usaha. Program pembinaan yang didapatkan sentra industri kecil batik Lwang Wentar merupakan dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan serta Dinas Koperasi dan UMKM. Pembinaan yang diperoleh berupa adanya pameran, pelatihan pengembangan usaha, manajemen produksi, pemberian bantuan modal dan kemitraan. Maka dari itu, sentra industri kecil batik Lwang Wentar dapat

¹³³ Arman Hakim Nasution dan Hermawan Kartajaya, *Inovasi*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2018), hal. 24

mengimplementasikan ilmu – ilmu yang didapatkan dari kegiatan pembinaan tersebut sehingga usaha batik Lwang Wentar berkembang dengan baik.

c) Mempertahankan kepercayaan konsumen

Loyalitas konsumen disebabkan oleh adanya pengaruh kepuasan atau ketidakpuasan dengan merk yang terkumpulkan secara terus – menerus di samping adanya persepsi tentang kualitas produk. Melalui pemahaman perilaku konsumen, pihak manajemen perusahaan dapat menyusun strategi dan program yang tepat dalam rangka memanfaatkan peluang yang ada dan mengungguli para pesaingnya. Sentra industri kecil batik Lwang Wentar sudah memiliki keunggulan di dalamnya dengan menciptakan berbagai keunggulan produk dan kekhasan dari produk yang dihasilkan. Hal ini ditunjukkan dengan hasil dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti terkait produk batik khas di sentra industri batik Lwang Wentar, sebagai berikut:



Gambar 4.13

Dokumentasi motif batik Cakrapalah khas Kabupaten Blitar¹³⁴

Batik Cakrapalah khas Kabupaten Blitar merupakan salah satu motif produk batik unggulan yang dikembangkan oleh sentra industri kecil batik Lwang Wentar, di mana batik tersebut menggambarkan cakra dengan empat buah candi yang menghadap ke atas, bawah, samping kiri dan kanan sebagai ciri khas batik Kabupaten Blitar.

¹³⁴ Dokumentasi pada Tanggal 22 November 2021



Gambar 4.14

Dokumentasi sertifikat penghargaan dalam rangka pelatihan kreatif batik motif Cakrapalah Kabupaten Blitar Tahun 2020¹³⁵

Berdasarkan hasil observasi dan atas izin Ibu Umayah, peneliti melakukan dokumentasi salah satu sertifikat yang didapatkan sentra industri kecil batik Lwang Wentar pada tahun 2020. Diselenggarakan oleh Pemerintah Kabupaten Blitar yaitu Dinas Pariwisata Kebudayaan Pemuda dan Olahraga.

d) Meningkatkan kinerja perusahaan

Langkah yang dilakukan sentra industri kecil batik Lwang Wentar salah satunya dengan rekrutmen tenaga kerja yang tidak hanya di sekitar tempat usaha, tapi daerah lain juga dapat mendaftar sebagai karyawan terutama laki – laki di mana tenaga fisiknya lebih dibutuhkan ketika proses pewarnaan dengan syarat memiliki ketertarikan dan minat untuk menjadi pengrajin batik. Selain itu, sentra industri kecil batik Lwang Wentar dapat mengoptimalkan fasilitas produksi seperti menyediakan stok bahan baku untuk membatik, melengkapi peralatan produksi, dan menyediakan tempat yang memadai untuk produksi batik.

e) Memanfaatkan kemajuan teknologi

Teknologi terutama bidang komunikasi, seperti internet dan ponsel sangat berpengaruh terhadap perubahan perilaku konsumen secara signifikan. Melalui peran konsumen yang mempromosikan produk, strategi pemasaran sentra industri kecil batik Lwang Wentar telah merambah pada bidang internet. Namun dalam hal ini,

¹³⁵ Dokumentasi pada Tanggal 22 November 2021

peran konsumen lebih tinggi terkait penggunaan media sosial sebagai pihak yang mempromosikan produk batik Lwang Wentar. Sebaiknya sentra industri kecil batik Lwang Wentar menggunakan media sosial lainnya yang mempunyai pengaruh besar bagi masyarakat sehingga dapat memperluas jaringan penjualan produk batik.

2) Strategi WO (Weakness Opportunity)

Strategi berdasarkan pada kelemahan dan peluang yang dimiliki oleh sentra industri kecil batik Lwang Wentar adalah sebagai berikut:

a) Mengolah limbah batik

Salah satu alternatif untuk mengolah limbah cair batik adalah teknologi lahan basah buatan. Teknologi ini termasuk teknologi tepat guna karena tidak memerlukan biaya pengolahan dan perawatan tinggi serta prosesnya sederhana dan menggunakan sumber daya lokal. Hal ini dilakukan untuk menurunkan beban pencemar air limbah batik dengan sistem lahan basah buatan.¹³⁶

Sebaiknya, selain menunggu perencanaan penyediaan alat pengolah limbah, sentra industri batik Lwang Wentar dapat menerapkan sistem teknologi lahan basah buatan. Selain itu, mengolah limbah yang masih bisa digunakan kembali dan diiringi dengan menggunakan pewarnaan yang dapat menyesuaikan dengan perubahan cuaca sehingga limbah yang dihasilkan tidak terlalu banyak. Sentra industri kecil batik Lwang Wentar mengumpulkan sisa – sisa malam atau lilin bekas mencanting dan diolah kembali sehingga dapat digunakan ulang.

Hal ini diperkuat dengan bukti dokumentasi dan observasi yang peneliti lakukan di sentra industri kecil batik Lwang Wentar terkait pengumpulan limbah malam atau lilin yang dapat diolah kembali dan dapat digunakan untuk mencanting.

¹³⁶ Lilin Indrayani dan Mutiara Triwiswara, Efektivitas Pengolahan Limbah Cair Industri Batik Dengan Teknologi Lahan Basah Buatan, *Dinamika Kerajinan dan Batik*, 35(1), 53-66 (Yogyakarta: Jalan Kusumanegara, 2018), hal. 53



Gambar 4.15

Dokumentasi tempat pengumpulan malam yang akan diolah kembali¹³⁷

b) Menambah jalur distribusi online

Memasuki industri 4.0 ditandai dengan meningkatnya konektivitas, interaksi antara manusia, mesin dan sumber daya lainnya yang semakin konvergen melalui teknologi informasi dan komunikasi. Bagi usahawan yang menggunakan sistem lama maka besar kemungkinan akan ditinggal oleh pesaing yang lain yang menerapkan sistem terbaru. Sentra industri kecil batik Lwang Wentar dapat menyediakan jasa pesan antar produk melalui jasa pengiriman seperti JNE dan JNT. Hal ini akan mempermudah para konsumen yang jauh dari lokasi sentra industri kecil batik Lwang Wentar. Selain menambah jalur distribusi secara online, sentra industri kecil batik Lwang Wentar dapat meningkatkan promosi melalui media sosial yang tidak hanya diiklankan secara mandiri tetapi juga menggunakan endorse atau nama orang yang terkenal.

c) Penyusunan administrasi dan keuangan

Penyusunan laporan keuangan sangat penting untuk mengetahui kondisi usaha, seperti catatan keuangan yang terlalu banyak kerugian dapat diartikan bahwa perusahaan sedang mengalami kemunduran. Tujuan laporan keuangan adalah

¹³⁷ Dokumentasi pada Tanggal 27 November 2021

memberikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan, dan arus kas entitas yang bermanfaat bagi sebagian besar kalangan pengguna laporan keuangan dalam pembuatan keputusan ekonomi. Sebaiknya sentra industri kecil batik Lwang Wentar membuat tim administrasi keuangan sehingga dapat mengevaluasi jika terdapat permasalahan dan menemukan solusinya. Jika suatu saat terjadi kemunduran perusahaan, maka dapat ditentukan apa penyebab kemunduran tersebut dan bagaimana jalan keluarnya.

d) Mengadakan pelatihan untuk karyawan

Kekurangan tenaga kerja merupakan suatu hambatan bagi perkembangan sebuah perusahaan. Salah satu strategi yang dapat dilakukan sentra industri kecil batik Lwang Wentar adalah dengan memberikan pelatihan kepada seluruh karyawan baik laki – laki maupun perempuan. Produksi batik merupakan serangkaian kegiatan yang berkesinambungan satu sama lain sehingga ada bagian – bagian tertentu yang sudah menjadi pekerjaan seorang karyawan seperti karyawan perempuan mencanthing dan karyawan laki – laki mewarnai serta melorod. Namun ada bagian yang dapat dikerjakan oleh karyawan perempuan maupun laki – laki, seperti menjiplak pola dan penjemuran kain. Melalui pemberian pelatihan kepada para karyawan dan diimbangi dengan pemanfaatan fasilitas yang ada, sentra industri kecil batik Lwang Wentar tidak akan mengalami kekurangan karyawan dikarenakan baik karyawan laki – laki dan perempuan memiliki hubungan kerja saling bekerja sama dalam bekerja.

e) Memperbaiki tata ruang batik

Store atmosfer merupakan kegiatan merancang lingkungan pembelian dalam suatu toko dengan menentukan karakteristik toko tersebut melalui pengaturan dan pemilihan fasilitas fisik toko dan aktivitas barang dagangan. Penciptaan suatu citra untuk sebuah toko tergantung pada penyesuaian kombinasi fisik yang mengarah pada kemampuan untuk mengembangkan nilai artistik dari lingkungan toko sehingga mampu memicu daya beli konsumen.¹³⁸

Melalui salah satu dari elemen store atmosfer yaitu *entrance* atau pintu masuk, sentra industri kecil batik Lwang Wentar dapat membuat pintu masuk yang sebaik

¹³⁸ Resti Meldarianda dan Henky Lisan S., Pengaruh Store Atmosphere Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Resort Café Atmosphere Bandung, *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*, 17(2), 96-108, (Bandung: Universitas Kristen Maranatha Bandung, 2010), hal. 99

mungkin dan seunik mungkin untuk mengurangi resiko kemacetan pada pintu masuk dan keluar konsumen sehingga mereka akan merasa nyaman ketika berkunjung. Bagian depan harus dapat menjadi cermin yang menarik dan dapat menyampaikan citra sentra industri kecil batik Lwang Wentar terhadap konsumen. Selain itu, memajang beberapa barang yang menjadi ciri khas dan keunikan dari batik Lwang Wentar sehingga membuat konsumen menjadi tertarik dan betah untuk datang kembali.

f) Memberikan harga produk yang standar

Perilaku konsumen dapat dijelaskan bahwa dalam melakukan pembelian, konsumen cenderung akan memilih harga yang sesuai dengan fungsi, manfaat dan kualitas produk yang baik sesuai dengan harga yang ditawarkan. Kesesuaian tersebut juga diharapkan dari harapan konsumen untuk memberikan kualitas produk yang terbaik sehingga konsumen merasa puas dan dapat melakukan pembelian ulang pada produk. Sentra industri kecil batik Lwang Wentar selalu menyediakan harga – harga yang sesuai dengan permintaan konsumen di mana kualitas produk kain batik Lwang Wentar juga sesuai dengan permintaan konsumen.

Berikut ini merupakan hasil dokumentasi peneliti yang membuktikan bahwa sentra industri kecil batik Lwang Wentar menyediakan harga standar sesuai dengan daya beli konsumen:



Gambar 4.16
Dokumentasi terkait harga batik yang paling rendah di sentra industri kecil batik Lwang Wentar¹³⁹

Gambar tersebut menunjukkan harga batik Lwang Wentar yang paling rendah yaitu Rp. 250.000, di mana kualitas kain dan warna sudah sesuai dengan harga tersebut sehingga dapat menyesuaikan dengan kemampuan daya beli konsumen.

3) Strategi ST (Strength Threats)

Strategi ST berdasarkan pada kekuatan dan ancaman yang dimiliki dan dihadapi oleh sentra industri kecil batik Lwang Wentar, yaitu sebagai berikut:

a) Mengikuti perkembangan teknologi

Strategi pemasaran digital berpengaruh terhadap keunggulan bersaing secara berurutan mulai dari kemudahan mencari produk, ketersediaan penawaran khusus, kemampuan mengidentifikasi dan menarik pelanggan baru, ketersediaan informasi produk atau artikel – artikel yang mendukung dan memberikan panduan produk bagi konsumen, ketersediaan tampilan testimonial, ketersediaan gambar – gambar pendukung yang dibutuhkan seperti foto – foto atau ilustrasi produk, serta ketersediaan tampilan video yang mampu memvisualisasikan produk atau presentasi – presentasi yang mendukung. Setelah mengikuti perkembangan teknologi untuk menambah referensi kualitas produk, sentra industri kecil batik Lwang Wentar dapat mengaplikasikan teknologi untuk berinovasi dalam produk maupun kinerja perusahaan.

b) Mematenkan produk

Sebuah paten memberikan kepada pemiliknya hak untuk melarang pihak lain untuk menggunakan invensi tersebut secara komersial. Hal ini mencakup hak untuk mencegah atau menghentikan pihak lain untuk membuat, menggunakan, melakukan penawaran untuk dijual, menjual atau mengimpor sebuah produk atau proses, berdasarkan invensi yang sudah dipatenkan tersebut, tanpa seizin pemilik dari invensi tersebut.¹⁴⁰ Selain mempertahankan kualitas produk, mematenkan merk telah

¹³⁹ Dokumentasi pada Tanggal 27 November 2021

¹⁴⁰ World Intellectual Property Organization, Penemuan Masa Depan Pengantar Paten Untuk Usaha Kecil dan Menengah, terjemahan Kamar Dagang dan Industri Indonesia: 2008, hal. 14

dilakukan sentra industri kecil batik Lwang Wentar untuk meningkatkan kepercayaan konsumen dan menambah nilai dari produk tersebut.

4) Strategi WT (Weakness Threats)

Strategi berdasarkan pada kelemahan dan ancaman yang dimiliki dan dihadapi oleh sentra industri kecil batik Lwang Wentar, yaitu sebagai berikut:

a) Manajemen pemasaran yang efektif dan efisien

Perusahaan yang dapat membuat perencanaan pemasaran yang baik dan strategis dapat mencapai keuntungan dengan cara yang efektif dan efisien. Ketika sentra industri kecil batik Lwang Wentar menggunakan strategi dalam manajemen operasi, maka akan memacu pada perencanaan yang dapat membantu melalui sumber daya yang dioptimalkan dan pengembangan keunggulan kompetitif atas bisnis. Banyak strategi bisnis termasuk dalam hal pembukuan keuangan, menyimpan uang dan pemanfaatan sumber daya manusia yang optimal. Peningkatan efisiensi dalam produksi digunakan untuk mencapai tujuan sesuai visi misi perusahaan dan saling berkelanjutan.

b) Meningkatkan kemampuan daya saing produk

Daya saing sebuah industri dapat dilihat dari produk yang dihasilkan. Produk yang memiliki kualitas yang baik tentu saja mempunyai daya saing yang unggul. Produk yang memiliki harga yang murah memiliki daya tarik tersendiri. Namun, produk yang memiliki kualitas baik dan harga yang murah tidak cukup untuk memenangkan persaingan. Maka jumlah produk yang dihasilkan sentra industri kecil batik Lwang Wentar sangat penting untuk melengkapi keunggulan – keunggulan yang sudah dimiliki.

c) Meningkatkan keterampilan tenaga kerja

Pelatihan tenaga kerja diselenggarakan dan diarahkan untuk membekali, meningkatkan, dan mengembangkan keterampilan atau keahlian kerja guna meningkatkan kemampuan, produktivitas, dan kesejahteraan tenaga kerja. Pelatihan kerja dilaksanakan dengan memperhatikan kebutuhan pasar kerja dan dunia usaha, baik di dalam maupun di luar hubungan kerja. Pelatihan kerja diselenggarakan

berdasarkan program pelatihan yang mengacu pada standar kualifikasi keterampilan atau keahlian yang pelaksanaannya dilakukan secara berjenjang.¹⁴¹

Pemilik sentra industri kecil batik Lwang Wentar harus menyadari bahwa berinvestasi pada SDM adalah kemutlakan yang harus dilakukan jika ingin usaha batiknya tetap berjalan. Jika tidak ada satupun keluarganya yang memiliki bakat membatik, maka mau tidak mau mereka harus melatih tenaga kerja yang dapat dipercaya dan memiliki visi misi sama dengan pemilik. Pelatihan dan pengembangan yang dibutuhkan berupa pelatihan yang berhubungan dengan teknis membatik, yaitu pecelupan, pelatihan pewarnaan, pelatihan membuat motif, menggambar sketsa, membuat batik tulis, membuat batik cap, serta pelatihan diluar yang berhubungan dengan membatik, seperti mengelola keuangan, administrasi, memasarkan secara online, membuat iklan, promosi, dan lain sebagainya.

d) Memanfaatkan fasilitas pinjaman dengan baik

Salah satu strategi WT yang dapat dilakukan oleh sentra industri kecil batik Lwang Wentar adalah memanfaatkan fasilitas pinjaman berupa modal yang digunakan untuk mengembangkan usahanya, seperti membeli alat pengolah limbah, memperluas atau membangun kembali galeri batik, penambahan bahan baku serta penambahan tenaga kerja. Modal usaha berupa uang dapat memberikan kontribusi untuk meningkatkan keberhasilan usaha batik. Adanya modal usaha dapat mempengaruhi perkembangan usaha dalam mencapai tujuan. Pengusaha industri batik seperti Ibu Umayah dapat memanfaatkan lembaga keuangan dalam menambah modal dan tidak hanya memanfaatkan modal sendiri sehingga dapat meningkatkan kualitas produk dan omset penjualan dapat meningkat.

e) Mempromosikan keaslian produk

Sebagai usaha yang bergerak dalam bidang tekstil tentunya memerlukan sebuah merk atau brand sehingga konsumen mudah mengingat dan mengetahui tentang makna merk tersebut. Merk memiliki peranan yang penting dengan menjadi pembeda antara produk yang ditawarkan suatu perusahaan dengan merk – merk saingannya. Oleh karena itu, sentra industri kecil batik Lwang Wentar mengelola,

¹⁴¹ Siswanto Sastrohadiwiryono dan Asrie Hadaningsih Syuhada, *Manajemen Tenaga Kerja Pendekatan Administratif dan Operasional*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2019), hal. 26

mengembangkan, memperkuat dan meningkatkan kualitas batiknya dengan mencantumkan merk sebagai media promosi dan membuktikan akan keaslian produk kain batiknya sehingga dapat memberikan keuntungan kompetitif yang berkelanjutan. Kesadaran akan merk tidak menuntut seorang konsumen untuk mengingat nama dari suatu merk, tetapi hanya untuk mengingat detail – detail kecil dari suatu merk yang berupa lambang, symbol, suara, warna dan lain sebagainya.

f) Meningkatkan saluran distribusi

Pada dasarnya, saluran distribusi merupakan suatu cara menyusun pekerjaan yang perlu dilaksanakan untuk proses pemindahan barang – barang dari produsen ke konsumen yang tujuannya untuk menjembatani aneka jurang yang dapat memisahkan barang – barang dan jasa – jasa dari orang – orang yang dapat menggunakannya. Tujuan dari kegiatan saluran distribusi barang yang dijalankan oleh perusahaan tidak lain untuk memberi kemudahan kepada konsumen sehingga konsumen dapat dengan mudah memenuhi kebutuhannya. Saluran distribusi sering di sebut sebagai saluran perdagangan atau saluran pemasaran yang dapat didefinisikan dalam beberapa cara, tetapi pada umumnya definisi yang ada memberikan gambaran tentang saluran distribusi ini sebagai rute atau jalur.¹⁴²

Sentra industri kecil batik Lwang Wentar masih menggunakan sistem saluran distribusi produk secara langsung yaitu produsen kepada konsumen di mana bentuk saluran ini merupakan saluran pemasaran yang paling pendek dan sederhana tanpa perantara. Selain menjual batik secara langsung di tempat usaha, sentra industri kecil batik Lwang Wentar dengan pameran – pameran maupun kegiatan – kegiatan yang diadakan oleh pemerintah, juga mempromosikan produknya sehingga konsumen dari luar daerah sangat tertarik dengan berbagai keunggulan batik Lwang Wentar. Hal inilah yang merupakan strategi untuk meningkatkan konsumen dan penjualan produk batik Lwang Wentar. Di sisi lain, sebaiknya sentra industri kecil batik Lwang Wentar juga menyediakan jasa pesan antar dengan metode pembayarannya dilakukan secara tunai dan secara langsung ketika ada pesanan atau Cash On Delivery. Konsumen yang tidak dapat berkunjung ke sentra industri kecil batik Lwang Wentar dapat

¹⁴² Dharmawaty Djaharuddin, *Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Pada UD. Timur Terang Makassar*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Kontemporer, 3(2), 1-20, (Makassar: STIEM Bongaya, 2017), hal. 2

melakukan pemesanan online kemudian di antar oleh jasa kurir yang pembayarannya dapat dilakukan secara tunai maupun melalui jasa Bank.