

Analisis pendapatan pengusaha industri rumah tangga batik di Kota Jambi

Nuril Fitri*; Syamsurijal Tan; Etik Umiyati

Magister Ilmu Ekonomi Fak. Ekonomi dan Binsis Universitas Jambi

**E-mail korespondensi: hendarji13@gmail.com*

Abstract

The purposes of this study are 1) Knowing and analyzing the socio-economic conditions of the batik home industry entrepreneurs in Jambi City. 2) Knowing and analyzing the factors that affect the income of batik home industry entrepreneurs in Jambi City. 3) Knowing the strategies for increasing the income of batik home industry entrepreneurs in Jambi City. Analysis tools used are multiple linear regression and SWOT analysis. Based on the results of multiple linear regression, it can be concluded that partially fixed capital, operational capital, labor, length of business, price, and sales volume have a significant effect on the income of batik entrepreneurs, while fixed capital and labor variables have no significant effect on batik entrepreneurs in Indonesia. Jambi City. The results of the SWOT matrix, it is divided into S-O strategy, W-O strategy, S-T strategy, and W-T strategy, and based on the results of the EFAS calculation the probability of $O (8.00) > T (7.00)$. So it is clear that the batik industry in Jambi City is in a good position, namely aggressive/developing (SO strategy).

Keywords: *income, SWOT analysis, batik industry*

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah 1) Mengetahui dan menganalisis bagaimana kondisi sosial ekonomi pengusaha industri rumah tangga batik di Kota Jambi. 2) Mengetahui dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pengusaha industri rumah tangga batik di Kota Jambi 3) Mengetahui strategi peningkatan pendapatan pengusaha industri rumah tangga batik di Kota Jambi. Alat Analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda dan analisis SWOT. Berdasarkan hasil regresi linier berganda dapat disimpulkan bahwa secara parsial variabel modal tetap, modal operasional, tenaga kerja, lama usaha, harga dan volume penjualan yang berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pengusaha batik, sementara variabel modal tetap dan tenaga kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap pengusaha batik di Kota Jambi. Dari hasil matriks SWOT dibagi menjadi strategi S-O, strategi W-O, strategi S-T dan strategi W-T dan berdasarkan hasil perhitungan EFAS peluang $O (8,00) > T (7,00)$. Sehingga jelas bahwa industri batik di Kota Jambi berada pada posisi yang baik yaitu agresive/berkembang (strategi SO).

Kata kunci: pendapatan, analisis SWOT, industri batik

PENDAHULUAN

Tingkat pendapatan merupakan salah satu tujuan didirikannya sebuah usaha. Dengan adanya pendapatan itu berarti sebuah usaha masih berjalan dan layak untuk dipertahankan walaupun sebenarnya masih ada beberapa hal yang lain selain pendapatan yang bisa menjadi bahan pertimbangan untuk meneruskan sebuah usaha. Dengan memperhatikan jumlah pendapatan, akan diketahui apakah suatu usaha mendapatkan untung atau malah merugi.

Tingkat pendapatan masih menjadi faktor utama tingkat kesejahteraan hidup suatu masyarakat. Perkembangan tingkat pendapatan masyarakat dapat dilihat dari tingkat

pendapatan perkapita atau pendapatan rata-rata per penduduk. Tingkat pendapatan dapat dilihat dari meningkatnya PDRB didaerah tersebut, dengan meningkatnya tingkat pendapatan maka pemerintah patut bangga karena pembangunan ekonomi berjalan lancar.

Industri mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional dalam kebijakan penanggulangan kemiskinan dan pengangguran, selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, industri juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan dan memajukan perekonomian Indonesia. Keberadaan industri mampu sebagai faktor penggerak utama ekonomi Indonesia, terutama ketika krisis kegiatan investasi dan pengeluaran pemerintah sangat terbatas, maka pada saat itu peran industri sebagai bentuk ekonomi rakyat sangat besar.

Salah satu industri yang berkembang adalah industri rumah tangga batik, dimana pengrajin batik mengkreasikan motif-motif batik ada yang dengan cara ditulis dan ada juga yang di cetak. UMKM dibidang pengrajin batik sebagai salah satu bentuk kegiatan usaha utama yang perlu dikembangkan dalam usaha meningkatkan pendapatan masyarakat. Secara umum, tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya UMKM dalam bidang industri rumah tangga usaha batik agar memiliki daya saing tinggi dan bahkan pada era ini berperan utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok untuk menghadapi persaingan bebas di industri perdagangan Indonesia. Derasnya arus barang masuk ke Indonesia selain berdampak positif juga memberi dampak negatif terlebih jika Indonesia tidak mampu menguatkan industri dalam negeri yang bisa jadi kalah bersaing dengan produk luar negeri.

Pembuatan batik telah memberikan peluang pekerjaan bagi masyarakat lokal sehingga dapat meningkatkan perekonomian mereka. Dengan demikian batik telah mendukung pengembangan ekonomi lokal dibanyak daerah di seluruh pelosok nusantara. Pengembangan ekonomi lokal melalui industri batik diharapkan dapat menunjang upaya pemerintah untuk mengembangkan perekonomian wilayah serta membangun kesejahteraan masyarakat.

Kota Jambi adalah sebagai salah satu Kota penting dalam sejarah batik, dimana banyak corak dan keunikan yang khas tergambar, Kota Jambi memiliki banyak pengrajin batik, dikenal dengan nama batik khas jambi yang memiliki lebih dari 100 motif yang tercipta dari tangan-tangan pengrajin batik di kota jambi ini. Motif yang banyak dikenal adalah Motif Kapal Sanggat, Motif Duren Pecah, Motif Kudo Berhias, Motif Tampuk Manggis, dan Motif Angso Duo Bersayap. Pada zaman dahulu batik hanya digunakan oleh kerabat kerajaan dan kaum bangsawan yang mempunyai tingkat sosial tinggi.

Beberapa faktor yang diduga menjadi faktor yang memengaruhi pendapatan pengusaha industri batik adalah modal tetap, modal kerja, harga, lama usaha dan volume penjualan. Berdasarkan penelitian sebelumnya variabel-variabel tersebut memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pengusaha.

Fenomena sekarang geliat usaha batik ini masih belum optimal, para pengrajin batik harus meningkatkan dan memperluas pemasaran batiknya sehingga tidak hanya dipasarkan digaleri rumah masing-masing melainkan mampu bersaing dengan produsen batik lainnya. Karna semakin banyaknya pengusaha batik maka persaingan dalam menjalankan usaha tidak dapat dihindari lagi. Agar tetap mempertahankan kelangsungan dalam menjalankan usaha batik untuk memperoleh pendapatan, pengrajin batik harus meningkatkan dan menyusun strategi dalam pengembangan usahanya.

Tabel 1. Jumlah pengusaha industri rumah tangga batik di Kota Jambi Berdasarkan Kecamatan Tahun 2019

No	Kecamatan	Unit Usaha
1	Danau Teluk	54
2	Pelayangan	5
Jumlah		59

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2021(diolah)

Pada tahun 2019 terdapat sebanyak 59 Pengusaha batik di Kota Jambi, yang tersebar di dua Kecamatan di Kota Jambi yaitu Kecamatan Danau Teluk dan Kecamatan Pelayangan. Berdasarkan observasi awal bahwa setiap pengusaha industri batik memiliki nilai pendapatan perbulan yang berbeda-beda mulai dari Rp. 1.500.000 perbulan sampai Rp. 10.000.000 perbulan, pendapatan pengusaha industri batik tersebut merupakan pendapatan dari hasil penjualan batik. Perbedaan pendapatan tersebut disebabkan karena perbedaan modal awal, modal kerja, lama usaha, harga dan volume penjualan yang dimiliki oleh setiap pengusaha batik. Hal ini menunjukkan bahwa terjadi ketimpangan pendapatan antara pengusaha batik. Seharusnya pengusaha batik yang memiliki pendapatan rendah dapat meningkatkan pendapatannya agar menjadi motivasi untuk meningkatkan industri batiknya.

Dalam memulai sebuah usaha berdagang salah satu hal paling penting yang dibutuhkan adalah modal. Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi. Dalam penelitian ini modal yang dimaksud adalah modal tetap. Hasil produksi yang digunakan untuk produksi lebih lanjut atau dapat juga dijelaskan bahwa jika suatu usaha menambahkan modal berarti usaha tersebut dapat dikatakan mengalami peningkatan atau berkembang sehingga peningkatan modal dapat mempengaruhi pendapatan (Fair, 2007).

Industri batik membutuhkan juga modal operasional dimana modal ini memiliki peranan yang sangat besar dalam kegiatan operasional sehari-hari. Kekurangan modal menyebabkan rendahnya hasil yang diterima (Rusdiah, 2008). Modal operasional dalam suatu usaha mempunyai peranan yang sangat penting dalam menunjang kegiatan usaha. Modal operasional dibutuhkan oleh setiap usaha untuk membiayai kegiatan operasionalnya sehari-hari. Modal operasional yang telah dikeluarkan diharapkan akan dapat kembali lagi masuk dalam suatu usaha dengan jangka waktu yang pendek melalui hasil penjualan produksinya (Kasmir, 2008).

Faktor lain yang penting dalam meningkatkan pendapatan adalah Pengalaman usaha. Lama usaha adalah lama waktu yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan usahanya (Asmie, 2008). Pada umunya semakin lama usaha berdiri maka semakin banyak pelanggan, sehingga semakin besar pendapatan usahanya. Kemudian harga juga dapat mempengaruhi pendapatan. Menurut Kotler dan Armstrong (2012) harga dapat didefinisikan secara sempit sebagai jumlah uang yang ditagihkan untuk suatu produk atau jasa. Atau dapat didefinisikan secara luas harga sebagai jumlah nilai yang ditukarkan konsumen untuk keuntungan memiliki dan menggunakan produk atau jasa yang memungkinkan perusahaan mendapatkan laba yang wajar dengan cara dibayar untuk nilai pelanggan yang diciptakannya. Semakin tinggi harga suatu produk maka pendapatan akan semakin meningkat.

Hubungan dan pengaruh modal tetap terhadap pendapatan menurut (Manurung, 2007 dalam Nayaka, 2018), dalam membangun sebuah bisnis dibutuhkan sebuah dana atau dikenal dengan modal. Bisnis yang dibangun tidak akan berkembang tanpa didukung dengan modal, sehingga modal dapat dikatakan menjadi jantungnya bisnis yang dibangun tersebut. Maka dari itu, adanya modal akan mempengaruhi pendapatan yang akan diterima. Hubungan dan pengaruh modal kerja terhadap pendapatan yaitu modal kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Menurut penelitian yang dilakukan (Novitasari, 2017) Berdasarkan hasil pengujian hipotesis pertama diperoleh hasil yang menunjukkan bahwa modal kerja berpengaruh positif terhadap pertumbuhan usaha kecil batik artinya jika modal kerja tinggi maka akan mempengaruhi pertumbuhan usaha kecil batik tanjung bumi tinggi juga, dengan begitu tingginya pertumbuhan akan berdampak pada peningkatan pendapatan. Dan (Patnasari, 2013) variabel modal kerja secara parsial berpengaruh terhadap tingkat laba pengrajin

Adam Smith merupakan tokoh utama dalam aliran ekonomi yang dikenal sebagai aliran klasik. Smith menganggap bahwa manusia sebagai faktor produksi utama yang menentukan kemakmuran bangsabangsa. Alasannya, alam (tanah) tidak ada artinya kalau tidak ada sumber

daya manusia yang pandai mengolahnya sehingga bermanfaat bagi kehidupan (Subri, 2013). Tenaga kerja menurut Simanjuntak (2001) merupakan salah satu faktor produksi selain faktor produksi tanah dan modal yang memiliki peranan penting dalam mendukung kegiatan produksi dalam menghasilkan barang dan jasa. Pertambahan permintaan barang dan jasa di masyarakat akan mengakibatkan permintaan tenaga kerja. Permintaan tenaga kerja disebut *derived demand*, karena sebagai input perubahan permintaan tenaga kerja ditentukan oleh perubahan permintaan outputnya.

Volume penjualan juga diduga dapat mempengaruhi pendapatan. Pendapat Astuti (2005) menyatakan bahwa semakin besar volume penjualan suatu produk, maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh pedagang. Dengan meningkatnya volume penjualan, maka secara langsung maupun tidak langsung akan mempengaruhi pendapatan yang diperoleh pedagang

Berdasarkan data diatas peneliti tertarik untuk meneliti tentang pendapatan pengusaha industri rumah tangga batik yang ada di Kota Jambi, untuk itu dari penelitian ini diharapkan akan diperoleh informasi tentang pendapatan yang diperoleh pengusaha industri rumah tangga batik dan hal-hal yang menjadi penghambat dalam peningkatan pendapatan usaha batik khas Jambi ini sehingga dari informasi ini dapat disusun strategi agar pendapatan pengusaha industri rumah tangga batik khas Jambi meningkat. Dan penulis tertarik untuk melakukan penelitian untuk mengkaji bidang tersebut dalam bentuk Tesis dengan judul “Analisis Pendapatan Pengusaha Industri Rumah Tangga Batik Di Kota Jambi”

METODE

Analisis deskriptif

Metode analisis yang digunakan untuk menjawab tujuan pertama yaitu seberapa besar tingkat pendapatan pengusaha rumah tangga batik di Kota Jambi digunakan metode analisis deskriptif. Analisis deskriptif ini merupakan analisis yang mengemukakan tentang data diri responden dan tingkat pendapatan pengusaha industri rumah tangga batik di Kota Jambi, yang diperoleh dari jawaban responden melalui *quesioner*. Kemudian data yang diperoleh dari jawaban responden atas pernyataan yang diajukan, selanjutnya dihitung persentasenya.

Analisis kuantitatif

Untuk menjawab tujuan kedua yaitu untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pengusaha industri rumah tangga batik dengan metode analisis regresi linear berganda. Analisis regresi ini dimaksudkan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh variabel independen (*modal tetap, modal kerja, jumlah tenaga kerja, lama usaha dan harga*) terhadap variabel dependen (*pendapatan*), apakah pengaruhnya signifikan atau tidak dengan melakukan pengujian hipotesis yaitu uji F dan uji t. Model regresi yang akan digunakan adalah :

$$PP = b_0 + b_1 MT + b_2 MK + b_3 TK + b_4 LU + b_5 HR + b_6 VP + e.....(1)$$

Dimana :

- Y = Pendapatan
- MT = Modal tetap
- MK = Modal kerja
- TK = Tenaga kerja
- LU = Lama usaha
- HR = Harga
- VP = Volume penjualan
- b1 = Koefisien regresi
- b0 = Konstanta
- e = Variabel pengganggu

Tabel 4. Hasil uji R² Square

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	,994 ^a	,989	,987	103669,75571	,989	761,675	6	52,000	1,652	

a. Predictors: (Constant), VU, MT, HR, TK, LU, MK

b. Dependent Variable: PP

Sumber: Data diolah, 2022

Tabel 4. dapat kita lihat *model summary* diketahui nilai R_{square} sebesar 0,989. Artinya sebesar 98,9 persen variasi pendapatan dijelaskan oleh variabel bebas dalam model, sedangkan sisanya 1,1 persen dijelaskan oleh variabel lain diluar penelitian.

Pengujian parsial (uji t)

Uji t dilakukan untuk mengetahui apakah secara individu (parsial) variabel independen mempengaruhi variabel dependen secara signifikan atau tidak. Jika tingkat signifikansinya dibawah 10% maka secara parsial modal tetap, modal operasional, tenaga kerja, lama usaha, harga dan volume berpengaruh terhadap pendapatan.

Variabel modal tetap

Dari hasil pengujian diperoleh nilai probabilita variabel modal tetap sebesar 0,058 dimana nilai probabilita lebih kecil dari 0,1, artinya Ho ditolak dan Ha diterima artinya modal tetap berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan pengaruh modal tetap terhadap pendapatan benar dan terbukti.

Variabel modal operasional

Dari hasil pengujian diperoleh nilai probabilita variabel modal operasional sebesar 0,000 dimana nilai probabilita lebih kecil dari 0,1, artinya Ho ditolak dan Ha diterima artinya modal operasional berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan pengaruh modal operasional terhadap pendapatan benar dan terbukti.

Variabel tenaga kerja

Dari hasil pengujian diperoleh nilai probabilita variabel tenaga kerja sebesar 0,074 dimana nilai probabilita lebih kecil dari 0,1, artinya Ho ditolak dan Ha diterima artinya tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan pengaruh tenaga kerja terhadap pendapatan tidak benar dan tidak terbukti.

Variabel lama usaha

Dari hasil pengujian diperoleh nilai probabilita variabel lama usaha sebesar 0,001 dimana nilai probabilita lebih kecil dari 0,1, artinya Ho ditolak dan Ha diterima artinya lama usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan pengaruh lama usaha terhadap pendapatan benar dan terbukti.

Variabel harga

Dari hasil pengujian diperoleh nilai probabilita variabel harga sebesar 0,005 dimana nilai probabilita lebih kecil dari 0,1, Ho ditolak dan Ha diterima artinya harga berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan pengaruh lama usaha terhadap pendapatan benar dan terbukti.

Variabel volume

Dari hasil pengujian diperoleh nilai probabilita variabel volume sebesar 0,001 dimana nilai probabilita lebih kecil dari 0,1, artinya H_0 ditolak dan H_a diterima artinya volume berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan pengaruh volume terhadap pendapatan benar dan terbukti.

Analisis ekonomi

Pengaruh modal tetap terhadap pendapatan

Nilai probabilita variabel modal lebih kecil dari 0,1 artinya modal tetap berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Hasil ini sependapat dengan teori yang dikemukakan oleh Fair (2007) menyatakan bahwa modal merupakan faktor penting dalam melakukan usaha, jika suatu usaha menambahkan modal berarti usaha tersebut dapat dikatakan mengalami peningkatan atau berkembang sehingga peningkatan modal dapat mempengaruhi pendapatan. Berpengaruhnya modal tetap terhadap pendapatan pengusaha dikarenakan modal tetap yang digunakan adalah untuk membeli peralatan untuk produksi batik dan sewa tempat. Modal tetap tersebut sangat berperan penting untuk memulai suatu usaha termasuk usaha batik. Namun apabila modal tetap tersebut ditambah maka akan berdampak tidak efisiennya dari sisi anggaran. Modal tetap yang besar akan menjadi beban biaya yang besar bagi pengusaha, terutama pada biaya sewa, dan listrik. Untuk industri batik tidak perlu modal tetap yang besar, namun yang paling penting adalah tetap yang dikeluarkan untuk membeli peralatan membatik yang berkualitas sehingga memiliki nilai manfaat yang lebih lama. Hal ini dikarenakan industri batik ini mempunyai ciri khas kesederhanaan dan tempat produksinya tidak perlu sewa rumah toko, dapat menggunakan tempat tinggal sebagai rumah produksi. Modal tetap yang besar seperti sewa toko akan menyebabkan *cost* yang tinggi, sehingga untuk menutupi *cost* tersebut yaitu dengan menaikkan harga kain batik. Sehingga teori yang mengatakan modal tetap berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pengusaha tersebut terbukti.

Pengaruh modal operasional terhadap pendapatan

Nilai probabilita variabel modal operasional lebih kecil dari 0,1 artinya modal operasional berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Hasil ini sependapat dengan teori yang dikemukakan oleh Komang (2016) yang menyatakan modal operasional merupakan input (faktor produksi) yang sangat penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan, dalam hal ini modal bagi pedagang juga merupakan salah satu faktor produksi yang mempengaruhi tingkat pendapatan. Besar kecilnya modal operasional yang dipergunakan dalam usahanya tentunya akan berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh.

Berpengaruhnya modal operasional terhadap pendapatan pengusaha batik di Kota Jambi dikarenakan modal operasional yang digunakan pengusaha batik adalah barang- barang modal untuk produksi batik seperti kain mori, lilin dan pewarna batik. Modal tersebut biasanya selalu habis digunakan untuk dalam satu produksi beberapa meter kain batik. Jadi semakin ditambah modal operasional, maka pendapatan juga akan meningkat. Sehingga teori yang mengatakan modal operasional berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pengusaha tersebut terbukti.

Pengaruh tenaga kerja terhadap pendapatan

Nilai probabilita variabel tenaga kerja nilai probabilita lebih kecil dari 0,1 artinya tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Hasil ini sependapat dengan teori yang dikemukakan oleh Sukirno (2005) yang mengatakan semakin besar permintaan output yang dihasilkan semakin besar pula tenaga kerjanya. Salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah jumlah penggunaan tenaga kerja, dimana tenaga kerja tersebut dapat diperoleh dari dalam keluarga maupun dari luar keluarga. Tenaga kerja yang berasal dari dalam keluarga yaitu tenaga kerja yang bekerja tidak mendapatkan upah tetapi untuk

kepentingan pekerjaan keluarga sendiri.

Terdapatnya pengaruh yang signifikan antara tenaga kerja terhadap pendapatan dikarenakan dalam usaha batik, pengusaha memerlukan tenaga kerja agar produksinya meningkat. Untuk memaksimalkan pendapatan maka pengusaha batik dapat menambah jumlah tenaga kerja, karena tenaga kerja akan meningkatkan produksi batik. Sehingga jumlah tenaga kerja dapat mempengaruhi meningkatnya pendapatan pengusaha batik. Namun tenaga kerja yang berdampak terhadap pendapatan adalah tenaga kerja yang memiliki keahlian atau skill dalam membatik. Tenaga kerja yang memiliki keahlian dalam membatik akan sangat memberikan kontribusi terhadap output batik dan pendapatan pengusaha.

Pengaruh lama usaha terhadap pendapatan

Nilai probabilitas variabel lama usaha lebih kecil dari 0,1 artinya lama usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Hasil ini sependapat dengan teori yang dikemukakan oleh Sukirno (2008) yang mengatakan bahwa lama usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lamanya seorang pelaku usaha atau bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi kemampuan atau keahliannya, sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil dari pada hasil penjualan.

Berpengaruhnya lama usaha terhadap pendapatan pengusaha batik di Kota Jambi dikarenakan berdasarkan observasi peneliti bahwa pengusaha batik yang memiliki lama usaha lebih lama memiliki pendapatan yang lebih kecil dibandingkan dengan pengusaha batik yang lama usahanya lebih muda. Hal ini dikarenakan pengusaha batik yang memiliki lama usaha paling lama cenderung kurang mengikuti perkembangan zaman, baik dari sisi produksi, model kain batik maupun pemasarannya.

Pengaruh harga terhadap pendapatan

Nilai probabilitas variabel harga lebih kecil dari 0,1 artinya harga berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Hasil ini sependapat dengan pendapat yang dikemukakan oleh Astuti (2005) yang menyatakan bahwa harga jual mempengaruhi pendapatan dan kelangsungan hidupnya. Ini berarti bahwa harga dalam hal ini adalah harga jual suatu produk akan mempengaruhi kelangsungan hidup usaha..

Terdapatnya pengaruh yang signifikan antara harga terhadap pendapatan pengusaha batik dikarenakan berdasarkan hasil survei, pengusaha batik berharap adanya kenaikan harga batik namun secara umum karena akan meningkatkan laba dari hasil penjualan batik. Peningkatan harga batik juga dapat menurunkan pendapatan apabila pengusaha batik dengan keputusan sendiri menaikkan harga jual batik sehingga menurunkan daya saing dan menurunkan penjualan.

Pengaruh volume penjualan terhadap pendapatan

Nilai probabilitas variabel volume lebih kecil dari 0,1 artinya volume berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Hasil ini sependapat dengan pendapat yang dikemukakan oleh Astuti (2005) yang menyatakan bahwa semakin besar volume penjualan suatu produk, maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh pedagang. Dengan meningkatnya volume penjualan, maka secara langsung maupun tidak langsung akan mempengaruhi pendapatan yang diperoleh pedagang. Terdapatnya pengaruh yang signifikan antara volume penjualan terhadap pendapatan pengusaha batik dikarenakan berdasarkan hasil survei, dengan banyaknya volume penjualan maka pendapatan akan meningkat. Setiap meningkatnya volume penjualan maka pendapatan pengusaha akan meningkat karena adanya laba yang besar dalam setiap penjualan batik.

Analisis SWOT

Strategi meningkatkan pendapatan pengusaha industri rumah tangga batik di Kota Jambi diarahkan melalui analisis SWOT. Analisis SWOT yang terdiri dari 4 alternatif antara lain strategi S-O (*strength opportunities*), strategi S-T (*strength-threat*), strategi W-O (*weakness*

opportunities) dan strategi WT (*weakness-threat*) yaitu suatu metode analisis yang menggambarkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, serta kendala-kendala yang harus dihadapi selama proses perencanaan.

Kekuatan yang ada, disamping ada kelemahan, maka mampu mengurangi kelemahan yang ada dan saat yang sama memaksimalkan kekuatan. Hal ini akan berlangsung pada tantangan dan peluang dimana pada saat tantangan dapat diperkecil, peluang yang ada justru diperbesar. Kondisi yang dihadapi dalam meningkatkan pendapatan pengusaha industri rumah tangga batik di Kota Jambi meliputi kondisi internal dan eksternal.

Analisis Kondisi Internal Kekuatan (Strengths)

- Produk memiliki keunggulan dalam hal bahan baku, motif batik yang khas, model mengikuti fashion selalu ganti
- Dapat memenuhi spesifikasi pesanan
- Harga yang bersaing

Kelemahan (Weaknesses)

- Jumlah tenaga kerja trampil terbatas
- Produktifitas rendah karena karyawan bagian produksi tidak disiplin. (sering ijin, kegiatan social, terlambat)
- Fasilitas produksi kurang mendukung.

Analisis kondisi eksternal peluang (Opportunity)

- Image positif konsumen terhadap produk
- Peluang aspek produksi seiring dengan peluang aspek pasar (pemasaran) khusus yang berkaitan dengan produk

Ancaman (Threats)

- Pesaing semakin kuat (mengikuti model, sarana produksi lebih baik)
- Pasar tenaga kerja kurang di bidang produksi
- Cuaca tidak mendukung menjadikan kualitas produk kurang baik

Berdasarkan hasil analisis SWOT, dapat disusun strategi sebagai pedoman untuk meningkatkan pendapatan pengusaha industri rumah tangga batik di Kota Jambi.

Kuadran 1: Merupakan situasi yang sangat menguntungkan, perusahaan memiliki peluang dan kekuatan, strategi yang diterapkan yaitu mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Strategi yang diterapkan:

- Kapasitas produksi ditingkatkan
- Kualitas produk dipertahankan baik dari sisi bahan baku, motif batik dan modelnya.

Kuadran 2: Terdapat ancaman, namun masih memiliki kekuatan dari segi internal, strategi yang diterapkan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar). Strategi yang diterapkan:

- Tenaga kerja diberi pelatihan untuk meningkatkan ketrampilannya.
- Tenaga kerja diberi pengarahan kedisiplinan
- Tenaga kerja diberi insentif tambahan agar rajin bekerja
- Menambah fasilitas

Kuadran 3: Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi ada beberapa kendala/kelemahan internal. Strategi yang harus diterapkan dengan meminimalkan masalah internal agar dapat merebut peluang pasar. Strategi yang diterapkan:

- Kualitas produk dipertahankan.

- Mencari alternative sarana produksi yang paling menguntungkan.
- Melatih tenaga kerja baru.
- Mencari tenaga kerja di tempat lain.

Kuadran 4: Merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Strategi yang diterapkan:

- Tenaga kerja diberi pelatihan sesuai dengan tugas pokoknya
- Tenaga kerja diperlakukan sebagai mitra kerja, diberi bonus agar rajin dan nyaman dalam bekerja.
- Pengadaan tenaga kerja dengan memberdayakan warga dan ibu rumah tangga yang memiliki waktu luang.

Setelah melakukan analisis internal dan eksternal, maka dilakukan perhitungan bobot faktor internal dan eksternal. Dalam perhitungan ini tujuannya adalah mengetahui letak kuadran strategis pengembangan yang dianggap mendesak untuk dilakukan. Perhitungan bobot faktor internal dan eksternal tersebut dilakukan dengan cara membuat score atau tabulasi (Internal-Eksternal *Strategic Factor Analysis Summary* =IFAS atau EFAS). Berikut ini adalah perhitungan bobot faktor internal dan eksternal yang terdapat dalam tabel analisis ini : Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT pada usaha batik, diperoleh sebelas alternatif strategi yang dihasilkan dari dua strategi S-O, dua strategi S-T, tiga strategi W- O dan tiga strategi W-T.

Strategi S-O

Strategi S-O atau strategi kekuatan-peluang merupakan strategi yang menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal. Berdasarkan kekuatan yang dimiliki untuk meraih peluang dapat dirumuskan strategi sebagai berikut:

- Meningkatkan penjualan dengan mengenalkan macam macam jenis batik ke konsumen milenial
- Alternatif ini didasarkan pada kekuatan yang dimiliki oleh pemilik usaha batik yang memiliki akun media sosial seperti instagram dan facebook yang dapat terhubung dengan konsumen milenial.
- Harga jual batik sesuai dengan harga pasaran batik tersebut

Dengan adanya komunitas pengusaha batik dapat menyesuaikan harga batik yang dijual dengan harga pasaran sehingga pengusaha memasang harga kain batik dengan secara sehat.

Strategi S-T

Strategi S-T atau strategi kekuatan-ancaman adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal untuk menghindari atau mengurangi ancaman eksternal. Adapun strategi kekuatan-ancaman yaitu :

Menjual produk batik sesuai dengan trend masa kini.

Perkembangan trend terus mengalami perubahan-perubahan dan salah satunya pada produk batik. Konsumen membeli motif batik yang cocok untuk dijadikan model busana yang sesuai trend saat ini. Sehingga pengusaha batik harus mengikuti trend yang disukai oleh konsumen batik pada saat ini.

Mengadakan training untuk calon tenaga kerja produksi

Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Jambi dapat bekerja sama dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Jambi untuk mengadakan training untuk calon tenaga kerja produksi batik. Hal ini dikarenakan kurangnya minat dari masyarakat untuk bekerja

sebagai tenaga kerja produksi batik atau tidak mengetahui bagaimana mendapatkan keahlian membatik. Sehingga strategi ini harus diterapkan agar batik dapat terus dilestarikan dengan menciptakan tenaga kerja produksi yang baru setiap tahunnya.

Strategi W-O

Strategi W-O atau strategi kelemahan-peluang merupakan strategi yang bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal yang ada. Alternatif strategi yang didapat adalah sebagai berikut :

- Meningkatkan ketrampilan kerja agar dapat memenuhi spesifikasi pesanan dari konsumen
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Jambi bekerja sama dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Jambi agar dapat meningkatkan ketrampilan kerja tenaga kerja produksi sehingga dapat meningkatkan inovasi dalam produksi batik.
- Meningkatkan fasilitas produksi batik
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Jambi dapat memberikan bantuan modal berupa fasilitas produksi batik sehingga pengusaha batik yang kurang memiliki pasilitas produksi dapat dilengkapi sehingga usaha produksi batiknya lancar.

Strategi W-T

Strategi W-T atau strategi kelemahan-ancaman adalah strategi yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. Dari kelemahan dan ancaman yang dihadapi dapat dirumuskan alternatif strategi sebagai berikut :

Meningkatkan daya saing melalui kualitas tenaga kerja.

Daya saing yang lemah akan menurunkan kualitas produksi batik, sehingga peningkatan kualitas tenaga kerja produksi batik harus dilakukan agar daya saing industri batik terus meningkat dan akan meningkatkan kualitas produksi batik.

Meningkatkan tenaga kerja terampil dibidang pematikan.

Hal ini juga harus dilakukan karena tenaga kerja yang terampil akan meningkatkan produktivitas dan penjualan batik.

Implikasi hasil penelitian dari analisis SWOT

Untuk mengatasi kelemahan dan ancaman dengan menggunakan kekuatan dan peluang dalam peningkatan pendapatan pengusaha industri batik maka :

- Pengusaha industri batik harus dapat menjual batik dengan berbagai jenis sehingga banyak pilihan untuk konsumen sehingga akan meningkatkan daya tarik kosumen.
- Seharusnya harga batik yang dijual dapat dijual dengan harga sesuai pasaran.
- Mengikuti trend masa kini, sehingga kain batik dapat dijadikan pakaian atau seragam yang mengikuti model saat ini.
- Dinas perindustrian dapat mengadakan pelatihan/training kepada tenaga kerja produksi atau pembatik pemula.
- Pengusaha industri batik harus dapat meningkatkan ketrampilan kerja tenaga kerja produksinya.
- Pengusaha industri batik juga dapat memodernisasi alat batik sehingga pekerjaan membatik dapat lebih ringan dan cepat sehingga membantu aktivitas produksi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil karakteristik sosial dan ekonomi pengusaha batik di Kota Jambi dapat disimpulkan rata-rata umur responden yaitu 43 tahun, rata-rata jumlah tanggungan responden sebanyak 3 orang tanggungan, rata-rata lama usaha responden adalah 18 tahun, rata-rata tenaga

kerja responden sebanyak 2 orang, rata-rata volume penjualan yang dihasilkan responden sebesar 73 meter, rata-rata harga kain batik yang dijual responden sebesar Rp. 96.000 permeter, rata-rata modal tetap responden sebesar Rp. 5.300.000, rata-rata modal operasional responden sebesar Rp. 4.200.000 dan rata-rata pendapatan responden sebesar Rp. 2.800.00 perbulan

Berdasarkan hasil regresi linier berganda dapat disimpulkan bahwa secara parsial variabel modal tetap, modal operasional, tenaga kerja, lama usaha, harga dan volume penjualan yang berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pengusaha batik.

Dari hasil matriks SWOT dibagi menjadi strategi S-O, strategi W-O, strategi S-T dan strategi W-T dan berdasarkan hasil perhitungan EFAS peluang $O (8,00) > T (7,00)$. Sehingga jelas bahwa industri batik di Kota Jambi berada pada posisi yang baik yaitu agresive/berkembang (strategi SO).

Saran

Untuk meningkatkan pendapatan pengusaha batik maka pengusaha batik dapat meningkatkan modal operasional, tenaga kerja, harga dan volume penjualan. Variabel tersebut akan menunjang meningkatnya pendapatan. Pengusaha batik terus melakukan perbaikan internal dalam usahanya agar dapat terus bersaing dalam bisnis penjualan batik. Perbaikan internal dapat dilakukan dengan cara terus meningkatkan kualitas produk maupun kualitas sumberdaya manusianya melalui pelatihan yang dilakukan langsung oleh pemilik usaha dan dari pemerintah. Pembinaan kemampuan manajerial melalui pelatihan dari pemerintah akan sangat membantu pemilik usaha dalam mengembangkan usaha ini agar dapat diperluas pada pusat-pusat keramaian yang strategis.

DAFTAR PUSTAKA

- Astuti, (2005). Pengaruh nilai margin pemasaran terhadap pendapatan pengrajin gula kelapa di Desa Karang Duren, Kecamatan Tengaran, Kabupaten Semarang. *Jurnal Ekonomika*, 1 (3)
- Asmie. (2008). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang pasar tradisional di Kota Yogyakarta. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* Vol. 5 (3)
- Fair, (2007). *Prinsip-prinsip ekonomi* jilid 1, Erlangga: Jakarta.
- Kasmir, (2008). *Analisis Laporan Keuangan*. Rajawali Pers: Jakarta.
- Novitasari, Anindita Trimura (2017). Pengaruh modal kerja, keterampilan tenaga kerja, dan inovasi terhadap pertumbuhan usaha kecil batik di Kecamatan Tanjung Bumi Kabupaten Bangkalan. *Eco-Socio: Jurnal Ilmu dan Pendidikan Ekonomi-Sosial* 1(1).
- Nayaka, Komang Widya dan I Nengah Kartika (2018). Pengaruh modal, tenaga kerja dan bahan baku terhadap pendapatan pengusaha industri sanggah di Kecamatan Mengwi. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana* 7(8), 2337-3067
- Patnasari, Yenny (2013). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pengrajin Batik Kayu (kasus pada sentra industri kerajinan batik kayu di Dusun Krebet, Desa Sendangsari, Kecamatan Pajangan, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta tahun 2013). *Jurnal Online* Vol.1 (1)
- Rusdiah. (2008). Pengaruh modal kerja, luas lahan, dan tenaga kerja terhadap pendapatan usaha tani Nenas. *Jurnal Universitas Sumatera Utara*. 1 (5)
- Sukirno, Sadono. (2004). *Pengantar teori makroekonomi*. PT Raja. Grafindo Persada: Jakarta.
- Sukirno, Sadono. (2006). *Makroekonomi: teori pengantar* (edisi ketiga). Rajawali Press: Jakarta.