

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilaksanakan di Olak Kemang, Jambi Kota Seberang mengenai rasionalitas ekonomi pada pelaku usaha Batik Istiqomah dalam menjalankan usahanya dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 1) Rasionalitas ekonomi pada pelaku usaha Batik Istiqomah terhadap materealistis adalah Batik Istiqomah memiliki ciri khas tersendiri yang membedakan dengan batik lainnya. Batik Istiqomah memiliki ciri khas yang terletak pada kualitas, warna dan motif. Harga yang ditawarkan juga sangat terjangkau dan sesuai dengan kualitas produknya. Rasionalitas ekonomi pada pelaku usaha Batik Istiqomah terhadap nilai ekonomis adalah harga batik yang relatif stabil. Saari ini batik memiliki nilai ekonomi yang tinggi sehingga memiliki potensi untuk di ekspor ke luar daerah ataupun ke luar negeri. Hal ini dapat mengembangkan usaha dan mensejahterakan pengrajin batik. Rasionalitas ekonomi pada pelaku usaha Batik Istiqomah terhadap memaksimalkan keuntungan adalah memproduksi batik yang banyak dicari oleh konsumen atau sesuai dengan trend pasar sehingga pendapatan dan keuntungan yang diterima meningkat. Untuk memaksimalkan keuntungan, pemasaran produk Batik Istiqomah tidak hanya dilakukan dari mulut ke mulut tetapi dengan mempromosikannya di agar lebih banyak yang mengenal produk Batik Istiqomah.
- 2) Hasil analisis SWOT rasionalitas ekonomi pada pelaku usaha menjalankan usahanya meliputi kekuatan yaitu menggunakan bahan yang berkualitas, warna tidak mudah luntur, memberikan potongan harga kepada konsumen disetiap

3) pembelian batik dalam jumlah yang banyak, menggunakan warna alami, harga yang terjangkau, dan mampu bersaing dengan pengrajin batik lainnya, dengan memproduksi batik yang berkualitas dan sesuai dengan trend pasar sehingga Batik Istiqomah tidak kalah saing dengan pengrajin batik lainnya. Kelemahan menjalankan usaha Batik Istiqomah secara rasional yaitu biaya yang menjadi masalah utama dalam proses produksi, tidak bermitra lagi dengan toko batik yang ada di pusat kota, tidak memanfaatkan *e-commerce* sepenuhnya, tidak mengikuti bazaar UMKM, proses pewarnaan tergantung dengan cuaca, harga bahan baku yang semakin naik, belum adanya ekspor, warna kurang bagus, dan packaging masih menggunakan kantung plastik biasa yang tidak ada label usahanya. Peluang dalam menjalankan usaha Batik Istiqomah secara rasional yaitu kualitas produk Batik Istiqomah yang menggunakan bahan katun halus sehingga nyaman dipakai dan ini membuat Batik Istiqomah banyak dicari oleh masyarakat, harga batik yang stabil, pemasaran melalui *e-commerce* dan menggunakan jasa endorse agar lebih banyak orang tau Batik Istiqomah dan tertarik untuk membelinya, produk batik yang berkualitas membuat Batik Istiqomah mampu bersaing dengan pengrajin batik lainnya, dan adanya ekspor, jika pemasaran dilakukan dengan berbagai cara maka akan banyak yang mengenal Batik Istiqomah baik yang di luar daerah ataupun di luar negeri. Ancaman dalam menjalankan usaha Batik Istiqomah secara rasional yaitu kompetitor yang menjual batik dengan harga yang lebih murah dari pasaran, munculnya pengrajin batik baru dengan modal yang lebih besar, pengrajin batik lain dengan packaging yang lebih menarik, dan sulit untuk menemukan ide baru

karena dalam memikirkan ide motif ini di Batik Istiqomah hanya bapak Ngadiman saja.

Strategi yang digunakan dalam rasionalitas ekonomi pelaku usaha Batik Istiqomah dalam menjalankan usahanya yaitu strategi SO yang meliputi meningkatkan kualitas bahan dan warna batik serta memaksimalkan promosi melalui media sosial dan *e-commerce* dengan harga yang terjangkau dan memberikan potongan harga. Strategi WO yaitu meliputi mencari investor yang dapat membantu proses pengembangan usaha Batik Istiqomah, menjalin kerjasama dengan toko batik yang berada di pusat kota dan memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan kualitas bahan dan warna batik. Strategi ST yaitu menggunakan bahan yang berkualitas dengan harga yang terjangkau dan adanya potongan harga dan memadukan warna yang cocok dengan motif sehingga hasilnya bagus. Strategi WT meliputi yaitu bermitra dengan toko batik di kota dan meningkatkan cara pemasaran serta meningkatkan kualitas produk batik.

5.2 Saran

1) Bagi Pengusaha Batik:

- Terus tingkatkan kualitas produk batik Anda dengan memperhatikan detail dan inovasi desain yang menarik untuk menarik minat konsumen.
- Pertimbangkan untuk memperluas jangkauan pasar Anda dengan memanfaatkan *platform e-commerce* dan media sosial untuk memperluas cakupan pemasaran.
- Jalin kerja sama dengan desainer lokal atau komunitas seni untuk menciptakan kolaborasi yang kreatif dan unik dalam desain batik Anda.

2) Bagi Masyarakat

- Dukung pengusaha batik lokal dengan memilih untuk membeli produk batik dari produsen lokal, sehingga mendukung pertumbuhan ekonomi lokal dan mempertahankan keberlangsungan warisan budaya.
- Kenali nilai dan keindahan batik sebagai bagian dari identitas budaya Indonesia, dan ajak generasi muda untuk menghargai serta mempelajari lebih dalam tentang sejarah dan proses pembuatan batik.

3) Bagi Generasi Muda:

- Pelajari dan apresiasi keunikan dan keindahan batik sebagai bagian dari warisan budaya Indonesia dengan mengikuti workshop atau kursus pembuatan batik.
- Jadilah pelopor dalam mempopulerkan kembali penggunaan batik dalam gaya berpakaian sehari-hari, dengan menciptakan tren dan gaya yang segar dan modern dengan menggunakan batik.
- Dukung pengusaha batik lokal dengan memilih produk batik dari produsen lokal dan berpartisipasi dalam kegiatan yang mendukung pelestarian dan promosi batik.