

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan menggunakan pendekatan empiris mengenai daya saing IKM (Industri Kecil dan Menengah) Batik di Kota Bogor yang dilakukan menggunakan teknik analisis SWOT, maka peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa:

1. Daya saing IKM batik bogor tradisiku, berdasarkan analisis SWOT dipengaruhi oleh faktor kekuatan yaitu memiliki brand yang telah dikenal, memiliki bahan baku yan berkualitas, memiliki segmentasi pasar yan jelas, membuat produk batik yang memilki karakteristik, dan terbukanya pasar dalam negeri. Faktor kelemahan yang berupa besarnya operasional karena memiliki lokasi produsen di dua tempat berbeda, kurangnya kemampuan SDM dalam melakukan manajemen keuangan, tenaga pemasaran yang kurang optimal dan keputusan dan kebijakan yang diambil masih berdasarkan keputusan pribadi. Faktor peluang berupa dukungan pemerintah setempat, yaitu menjadi Edukasi Wisata Kota Bogor, produk batik yang sedang menjadi trend mampu meningkatkan daya beli masyarakat terhadap produk batik, Menggunakan promosi diskon untuk menarik minat konsumen, lokasi baru yang lebih mudah diakses, loyalitas konsumen terhadap batik Tradisiku, serta faktor yang terakhir adalah daktor ancaman yaitu adanya kejenuhan konsumen terhadap batik

dalam jangka panjang, adanya penjiplakan motif batik yang dilakukan kompetitor lain, dan kompetisi antara industri batik yang berasal dari pesaing domestik dalam negeri beragam jenis batik yang beredar dipasaran, harga batik kompetitor domestic lain lebih murah.

2. Selanjutnya daya saing IKM batik pancawati berdasarkan analisis SWOT dipengaruhi oleh faktor kekuatan meliputi, memiliki motif batik yang khas yakni motif batik lawang salapan, tersedianya tenaga kerja lokal yang menguasai teknik pembuatan batik, lokasi galeri yang berada di tempat wisata kampung batik yang memiliki daya tarik, sering melakukan workshop kepada SDM dan konsumen, memiliki pangsa pasar yang lebih luas. Kemudian faktor kelemahannya yaitu keterbatasan jumlah barang produksi dengan permintaan barang, lokasi yang kurang strategis, terbatasnya tenaga pemasaran yang kurang optimal, terbatasnya ruang kerja dan galeri batik, tempat produksi yang kurang memadai. Selanjutnya faktor peluangnya adalah produk kerajinan telah terkenal dimasyarakat domestic, adanya kerjasama dengan pemerintah, lembaga, dan pusat perbelanjaan sehingga berpeluang untuk memperluas pangsa pasar, mudah merekrut SDM yang berkualitas karena berada di lingkungan Kampung Batik, penggunaan website dan social media sebagai media promosi produk, minat dunia pendidikan terhadap batik tinggi sehingga membuka peluang dalam mengadakan workshop. Terakhir adanya faktor ancaman berupa kompetisi antara industri batik yang berasal dari pesaing domestik dalam negeri, terkena dampak COVID-19 yang menyebabkan penurunan omzet dan membuat kegiatan kunjungan mengalami penurunan

karena adanya pembatasan oleh pemerintah, kurangnya pemanfaatan teknologi dan kemampuan SDM dalam mengelola media digital, tidak stabilnya iklim usaha, adanya kejenuhan terhadap produk batik alam jangka panjang.

3. Kemudian daya saing IKM batik Melinda berdasarkan analisis SWOT mempunyai faktor kekuatan berupa memiliki motif dan warna batik yang mengikuti tren pasar, memiliki ciri khas motif batik Buah Pala, menggunakan bahan material yang baik dalam memproduksi kain batik, memiliki harga yang lebih terjangkau, memiliki SDM di bidang pemasaran sehingga membantu dalam mengembangkan IKM. Lalu faktor kelemahan meliputi lokasi yang terletak di dalam gang kecil meskipun berada di wilayah kampung batik, jumlah pekerja hanya 2 orang, kesulitan dalam pengiriman barang karena belum terbiasa dalam pengerjaan jumlah produksi yang banyak, belum ada pemisahan tata letak kerja di unit produksi, penggunaan alat produksi yang masih sederhana. Selanjutnya faktor peluangnya adalah adanya kerjasama dengan pemerintah, lembaga, dan pusat perbelanjaan (DEKRANASDA, BAZNAS, Mall Bosies dan Mall Botani), pengembangan pariwisata berdampak pada kunjungan di kampung batik, konsumen lebih berminat dengan batik dengan harga yang terjangkau, minat kalangan muda dan remaja terhadap produk batik Melinda terus meningkat, mudah mendapatkan tenaga kerja karena dapat membantu proses produksi agar lebih cepat. Dan faktor ancamannya berupa kurangnya kemampuan berebut market share antar pesaing, persaingan usaha yang dilakukan pesaing domestik lain yang lebih

ketat, terbatasnya alat produksi yang digunakan, beragamnya motif batik sejenis dipasar, adanya budaya plagiat membuat life cycle produk pendek.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, ditetapkan beberapa permasalahan yang menjadi kendala bagi IKM produk berbahan batik di Kota Bogor, sehingga peneliti mengajukan beberapa saran. Berikut saran yang dapat diberikan peneliti adalah sebagai berikut:

1. Saran untuk IKM produk berbahan batik di Kota bogor untuk mengoptimalkan tenaga kerja melalui pelatihan keterampilan secara berkala, menerapkan inovasi dan desain baru pada produk batik sesuai dengan berkembangnya trend dimasyarakat, membuat pencatatan untuk laporan keuangan.
2. Saran untuk pemerintah dalam peningkatan daya saing dengan mendukung perekonomian UMKM yang meliputi IKM dan usaha kecil lainnya agar mamendorong pertumbuhan ekonomi domestik dan pertumbuhan nasional. Melakukan pelatihan kerja bagi pengrajin batik guna menunjang kinerja karyawan dalam memproduksi IKM.