

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti berdasarkan teori dan hasil penelitian di lapangan mengenai usaha pengrajin muslim Batik Blora dalam meningkatkan volume penjualan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor internal yang menyebabkan naiknya volume penjualan yaitu kreativitas pengrajin muslim dalam mendapatkan ide desain motif Batik Blora terinspirasi dari kultur dan potensi Kabupaten Blora, yang berasal dari lingkungan sekitar pengrajin. Kultur dan potensi Kabupaten Blora antara lain, jati, tayub, barongan, pakis, ungker, dan hasil perkebunan atau sawah. Pengrajin melatih daya kreativitas dengan cara menggambar ide-ide yang didapatkan pada kertas. Dengan menggambar, keterampilan pengrajin dalam menggambar pola pada kain juga meningkat.

Kemudian Inovasi wirausaha terhadap Batik Blora dalam meningkatkan volume penjualan dilakukan oleh pengrajin dengan mengembangkan variasi motif dan mengkombinasikan beberapa gambar yang terinspirasi dari kultur dan potensi Kabupaten Blora atau lingkungan sekitar tempat tinggal pengrajin. Sehingga, motif Batik tidak monoton. Selain gambar motif, pengrajin juga mengembangkan warna Batik Blora. Semula, warna Batik Blora berwarna kalem, namun sekarang berwarna cerah. Hal ini dikarenakan permintaan pasar dan selera konsumen. Inovasi selanjutnya

adalah inovasi terhadap teknologi yang dilakukan dengan memanfaatkan teknologi yang berkembang, yaitu teknik pembuatan batik disamping menggunakan teknik tulis, dikembangkan dengan menggunakan teknik cap dan teknik *printing*. Inovasi terakhir adalah inovasi terhadap promosi penjualan produk, dimana promosi yang dilakukan oleh pengrajin muslim Batik Blora menggunakan dua metode. Metode yang pertama adalah metode tatap muka atau *face to face* dan yang kedua adalah metode tidak langsung atau menggunakan media. Metode tatap muka atau *face to face*, dilakukan dengan cara membuka toko, aktif menawarkan produk ke rumah-rumah, pasar, instansi-instansi pemerintahan, baik negeri maupun swasta, koperasi, dan teman-teman pengrajin. Sedangkan metode tidak langsung atau menggunakan media, adalah cara mempromosikan Batik Blora melalui internet, khususnya jejaring sosial *facebook*.

2. Faktor eksternal yang menyebabkan naiknya volume penjualan yaitu adanya kebijakan pemerintah untuk mengenakan Batik Blora pada acara dan hari tertentu bagi setiap instansi negeri maupun swasta di lingkungan Kabupaten Blora. kebijakan mengenakan Batik Blora bagi pelajar membuat pengrajin mendapatkan banyak pesanan setiap memasuki tahun ajaran baru. Adanya persaingan pasar juga membuat pengrajin mendapatkan banyak pesanan setiap memasuki tahun ajaran baru. Adanya persaingan pasar juga membuat pengrajin meningkatkan kualitas produk sehingga dapat memenuhi selera konsumen, sehingga tidak hanya

instansi yang melakukan pembelian, namun masyarakat umum juga melakukan pembelian batik Blora. Harga yang terjangkau serta pelayanan yang baik juga mampu menciptakan hubungan berkelanjutan dengan konsumen.

3. Hasil volume penjualan Batik Blora adalah mengalami peningkatan dibuktikan dengan pembukuan penjualan Batik Lestari yaitu mengalami peningkatan rata-rata Rp 160.770.675 dari tahun 2011 sampai Mei 2014. Faktor penyebab naiknya volume penjualan adalah faktor internal yang berupa kreativitas dan inovasi pengrajin muslim Batik Blora. Faktor eksternal berupa adanya kebijakan pemerintah untuk mengenakan batik khas Blora pada acara dan hari tertentu bagi setiap instansi negeri maupun swasta. Adanya persaingan pasar juga membuat pengrajin meningkatkan kualitas produk agar dapat memenuhi selera konsumen.

## **B. SARAN**

Melihat hasil penelitian di atas, penulis memberikan saran yang diharapkan akan menjadi bahan pertimbangan.

1. Pengrajin lebih mengembangkan kreativitas dalam desain motif Batik Blora agar lebih bervariasi, sehingga dapat mengikuti keinginan pasar dan selera konsumen.
2. Lebih banyak memberikan inovasi-inovasi baru baru dalam motif Batik Blora, semakin mengembangkan teknologi pembuatan Batik dengan melatih pengrajin agar menguasai teknik cap dan *printing*, serta

meningkatkan promosi tidak hanya dengan metode tatap muka, tetapi juga melalui internet.

3. Melakukan pembukuan keuangan, agar dapat diketahui secara lebih terperinci antara pendapatan, pengeluaran, penjualan, kerugian dan keuntungan. Sehingga, manajemen keuangan dapat tertata semakin rapi.
4. Bahan baku dan bahan pembantu dalam pembuatan Batik Blora dapat disediakan oleh Pemerintah Daerah Kabupaten Blora dengan harga yang terjangkau, sehingga pengrajin tidak perlu membeli dari luar kota.

Demikian saran dari penulis yang dapat diberikan pada penelitian ini. mungkin berguna bagi peneliti selanjutnya dan khususnya bagi pengrajin muslim Batik Blora, untuk dapat mengembangkan dan meningkatkan produksinya di masa yang akan datang.

### **C. PENUTUP**

Dengan mengucapkan puji syukur Alhamdulillahirobbil'alamin kepada Allah SWT, penulis dapat menyelesaikan naskah skripsi ini. penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan karena keterbatasan penulis. Untuk itu, penulis senantiasa mengharapkan saran dan kritik yang membangun. Akhir kata, semoga karya ini dapat membawa manfaat bagi semua pihak. Amin Ya Robbal 'Alamin.