

BAB IV

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Kaedaan Wilayah dan Letak Geografis

Kabupaten Bantul adalah Kabupaten di Daerah Istimewa Yogyakarta, dengan slogan Bantul Projotamansari singkatan dari Produktif, Professional, Ijo royo – royo, Tertip, Aman, Sehat, Asri. Secara geografis Kabupaten Bantul terletak di antara $07^{\circ} 44' 04''$ – $08^{\circ} 00' 27''$ Lintang Selatan dan $110^{\circ} 12' 34''$ – $110^{\circ} 31' 08''$ Bujur Timur. Luas wilayah Kabupaten Bantul 508,85 Km². Yang terdiri dari 17 kecamatan yaitu:

Tabel 4.1
Daftar Kecamatan di Kabupaten Bantul

No	Kecamatan	Luas ((Km ²))	Jumlah Penduduk
1	Kecamatan Sanden	23,16	29.995
2	Kecamatan Kretek	26,77	30.014
3	Kecamatan Pundong	23,68	32.201
4	Kecamatan Imogiri	54,49	57.901
5	Kecamatan Dlingo	55,87	36.342
6	Kecamatab Pleret	22,97	45.949
7	Kecamatan Jetis	24,47	57.901
8	Kecamatan Bambanglipuro	22,70	38.071
9	Kecamatan Pandak	24,30	48.786
10	Kecamatan Pajangan	33,25	43.968
11	Kecamatan Bantul	21,95	61.960
12	Kecamatan Sewon	27,16	112.245
13	Kecamatan Banguntapan	28,48	135.420
14	Kecamatan Piyungan	32,54	53.282
15	Kecamatan Sedayu	34,36	46.938
16	Kecamatan Kasihan	32,38	121.995
17	Kecamatan Srandakan	18,32	29.022

Sumber : Data BPS, 2014

Secara Administratif batas – batas wilayah Kabupaten Bantul adala sebagai berikut:

1. Sebelah Selatan : Samudra Hindia
2. Sebelah Barat : Kabupaten Kulon Progo
3. Sebelah Utara : Kabupaten Sleman
4. Sebelah Timur : Kabupaten Gunung Kidul

Kecamatan Imogiri termasuk dalam kecamatan di Kabupaten Bantul yang berada di tenggara Ibukota Kabupateb. Secara geografis Kkecamatan Imogiri berbatasan dengan Kecamatan Pleret dan Kecamatan Jeting di sebelah utara Kecamatan Dlingo di sebelah timur, dan Kecamatan Panggang Kabupaten Gunung Kidul, Dengan Luasa 54,49 Km² dengan delapan Desa. Di Kecamatan Imogiri bayak tempat yang manarik dari wisata spiritual hingga wisata alam dan tidak ketinggalan minuman khas yaitu wedang uwuh, Kecamatan Imogiri memiliki delapan desa yaitu:

Tabel 4.2
Desa di Kecamatan Imogiri

No	Nama Desa	Luas (Km ²)	Jumah Penduduk
1	Desa Solopamiro	22,75	14.518
2	Desa Sriharjo	6,32	9.433
3	Desa Kebon Agung	1,87	3.933
4	Desa Karang Tengah	2,88	5.348
5	Desa Girirejo	3,24	4.709
6	Desa Karang Talun	1,21	3.019
7	Desa Imogiri	0,83	4.232
8	Desa Wukirsari	15,39	17.106

Sumber ; Data BPS, 2016

Kecamatan Pandak merupakan yang berada di sebelah barat daya dari Ibukota Kabupaten Bantul mempunyai luas 24,30 Km². Kecamatan Pandak memiliki sentra batik terdapat desa yang memiliki sentra industri batik yang terdapat di Desa Wijirejo. Kecamatan Pandak terdiri dari empat desa yaitu :

Tabel 4.3
Desa di Kecamatan Pandak

No	Nama Desa	Luas	Jumlah Penduduk
1	Desa Caturharjo	5,83	10.842
2	Desa Triharjo	6,56	12.195
3	Desa Gilangharjo	7,29	14.916
4	Desa Wijirejo	4,62	10.605

Sumber: BPS , 2016

B. Kondisi Industri Kecil Menengah di Kabupaten Bantul

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) industri dibedakan berdasarkan nilai dari investasinya yaitu Industri Besar dengan nilai investasi (> 5 Miliar Rupiah), Industri menengah dengan nilai investasi (>299 Juta Rupiah ≤ 5 Miliar Rupiah), dan industri kecil dengan nilai investasinya (≤ 200 Juta Rupiah). Industri di kelompokkan menjadi tiga jenis yaitu Industri Logam Mesin Kimia (ILMK), Industri Aneka (IA), Industri Hasil Pertanian (IHP).

C. Perkembangan Industri Batik di Kabupaten Bantul

Di Kabupaten Bantul terdapat beberapa sentra batik yaitu di Kecamatan Imogiri berada di Dusun Giriloyo Desa Wukirsari dan Dusun Pajimatan Desa Girirejo, Di Kecamatan Pandak berada di Dusun Pajimatan Desa Wijirejo.

Menurut sejarah, sentra ini sudah berdiri sejak jaman pemerintahan Sultan Agung dari kerajaan Mataram, atau sekitar tahun 1654. Pada tahun tersebut, Sultan Agung memerintahkan daerah perbukitan Imogiri menjadi area makam para raja. Sehingga, para abdi dalem kraton pun harus ada yang menjaga daerah tersebut. Selain menjaga makam, para abdi dalem tersebut juga membatik untuk keperluan kraton. Sampai saat ini, generasi penerus para abdi dalem kraton ini terus membatik untuk melestarikan budaya. mereka memasarkan hasil batikannya ke Keraton Yogyakarta dalam bentuk hasil batikan mentah yang belum diberi warna.

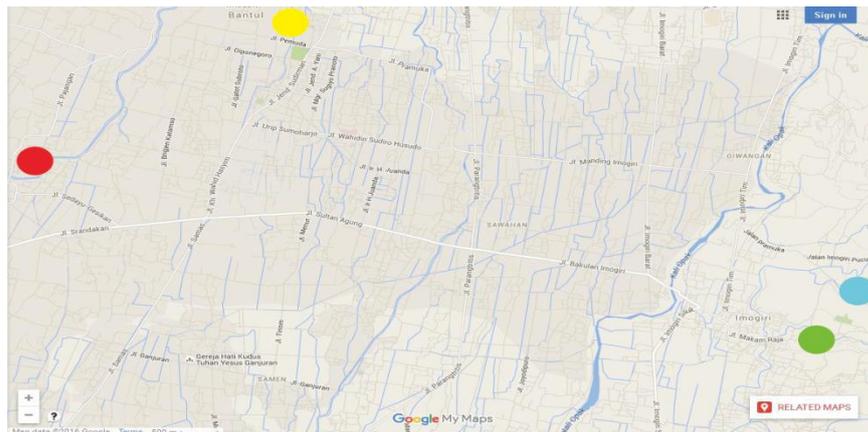
Namun uniknya, kebanyakan pembatik adalah para wanita. tidak heran, sebagian besar para perempuan di daerah Giriloyo mempunyai pekerjaan sampingan membatik, selain bekerja di ladang atau mengurus rumah tangga.

Sementara para suami mereka, selain mempunyai pekerjaan lain, juga menjadi pemasar hasil batikan istri mereka. Bahkan beberapa diantaranya mendirikan sanggar khusus untuk menjual batik tulisnya.

Kabupaten Bantul juga terdapat sentra industri Batik di Desa Wijirejo Kecamatan Pandak. Produk-produknya sudah diterima pasar secara luas. Kini batik banyak digunakan sebagai seragam sekolah, seragam kantor Pemerintah bahkan seragam perusahaan. Ada beberapa perajin batik yang menggeluti usaha produksi batik, baik cap, tulis maupun kombinasi secara turun-temurun di Desa Wijirejo.

D. Profil Sentra Batik

Sentra Industri Batik di Kabupaten Bantul tersebar di beberapa tempat, Di setiap sentra industri batik juga memiliki karakteristik yang berbeda beda seperti di Dusun Giriloyo Wukirsari Imogiri, Dusun Pajimatan Girirejo Imogiri, Di tempat ini semuanya merupakan pengkrajain batik tulis yang sudah ada sejak jaman mataram, Sedangkan Desa Wijirejo Pandak. Produk yang di hasilkan lebih berfariasi dari batik tulis, kombinasi, batik cap di produksi di sini. Dan di bawah ini Peta Lokasi senntra industri batik di Kabupaten Bantul



Gambar 4.1
Peta Lokasi Sentra Industri Batik di Kabupaten Bantul

Pada Gambar di atas bulatan kuning menunjukkan Ibukota Kabupaten Bantul, Bulatan Merah mnunjukkan lokasi sentra industri Batik Desa Wijirejo Kecamatan Pandak, Bulatan biru menunjukkan sentra industri batik Desa Wukirsari, Sedangkan Bulatan hijau menunjukkan lokasi sentra industri batik Desa Girirejo Kecamatan Imogiri.

Walaupun tempat sentra industri jauh dari jalan utama tetepi pecinta batik asli Bantul rela menyempatkan waktu untuk membeli di sentra

batik tersebut, bahkan batik yang di produksi sampai di ekspor ke luar negeri yaitu ke Jepang, Amarekia dan Eropa, sampai ada yang mempunyai galeri batik di Jepang.

Tabel 4.4

Daftar Sentra Batik di Kabupaten Bantul

No	Daftar Industri Batik Sesuai Dengan Wilayahnya di Kabupaten Bantul		
	Wijirejo	Wukirsari	Girirejo
1	Batik Tugiran	Batik Bu tatik	Batik Sarjuni
2	Batik Ida lestari	Batik Sekar Arum	Batik Giri Sari
3	Batik Topo	Batik Suka Maju	Batik Srikandi
4	Batik Erisa	Batik Kusumo	
5	Batik Kawung Prabu	Batik Sri Kuncoro	
6	Batik Trisno Idaman	Batik Songgo Langit	
7	Pawiro Batik	Batik Sungsang	
8	Batik Erlin	Batik Sido Mukti 1	
9	Batik Ayu	Batik Sido Mukti 2	
10	Batik Exotik	Batik Giri Indah	
11	Batik Dirjo Sugito	Batik Fajar	
12	Batik Sri Sulastri	Batik RM	
13	Batik Ramadhani	Batik Mutiara	
14	Batik Sidji	Batik Berkah Lestari	
15	Batik Wongso	Batik Sari Sumekar 1	
16	Batik Arjo Minur	Batik Sari Sumekar 2	
17	Batik Prawesti	Batik Sekar Kedhaton	
18	Batik Sekar Jagad	Batik Sungging Tumpuk	
19	Batik Sawung Kelir	Batik Sido Mulyo	
20	Bapak Gunawan		
21	Bapak Jumakir		
22	Bapak Haryoni		
23	Ibu suharni		
24	Ibu Isubani		

Sumber: Data Primer Diolah, 2016

Tabel di atas menunjukkan industri batik di Kabupaten Bantul yang menjadi obyek penelitian berjumlah 46 industri yang tersebar di tiga sentra industri yaitu sentra Wukirsari, Wjireji, dan Girirejo.

E. Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah pengkrajin atau pengusaha batik di sentra Industri Batik Bantul yang berada di Wukirsari, Girirejo, dan Wijirejo yang di ambil dari sentra batik di Kabupaten Bantul berjumlah 46 orang. Data karakteristik responden dapat di jelaskan sebagai berikut:

1. Responden Berdasarkan Umur

Dilihat dari umur, responden yang merupakan pengusaha batik di sentra batik di Kabupaten Bantul terdiri dari umur 26 tahun sampai 70 tahun. Untuk lebih jelasnya mengenai umur responden dapat di jelaskan pada tabel 4.5

Tabel 4.5
Jumlah Responden di Sentra Batik Kabupaten Bantul Berdasarkan Umur

No	Umur (Tahun)	Frekuensi	Presentase (%)
1	26 – 35	2	4.35
2	36-45	18	39.13
3	46-55	19	41.31
4	56-65	6	13.04
5	66 >	1	2.17
Jumlah		46	100

Sumber: Data Primer diolah, 2016

Berdasarkan data pada tabel 4.4 dapat di lihat jumlah responden terbanyak yaitu pengusaha batik yang berumur 46 hingga 55 tahun atau 41,13 %. Hal ini menunjukkan bahwa umur pengusaha

batik di Bantul dengan rentan usia 46 – 55 tahun. Di susul dengan rentan umur 36 – 45 tahun, Dapat di lihat para pengusaha batik di daerah Kabupaten Bantul di dominasi oleh para golong tua, masih sedikit rentang umur 26 – 35 tahun hanya 2 orang atau 4,35 %.

2. Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis kelami menggambarkan kondisi fisik dari individu, jenis kelamin pada responden Industri Kecil dan Menengah Batik Bantul dapat dilihat pada tabel 4.6

Tabel 4.6
Jumlah Responden Sentra Industri Batik Kabupaten Bantul Berdasarkan Jenis Kelamin

No	jenis kelamin	Frekuensi	Presentase (%)
1	Perempuan	37	80.44
2	Laki – laki	9	19.56
Jumlah		46	100

Sumber Data Primer Diolah, 2016

Berdasarkan tabel 4.5 dapat dilihat bahwa data repsonden berdasarkan jenis kelamin ada perbedaan antara laki – laki dan perempuan yang terpaut jauh, yaitu jenis kelamin laki – laki hanya 9 atau 19,56 % sedangkan perempuan 37 atau 80,44 % maka di dominasi oleh perempuan hal ini menunjukkan bahwa perempuan dapat mengelola bisnis dan kesetaraan gender.

3. Responden Berdasarkan Umur Perusahaan

Batik merupakan warisan leluhur sejak kerajaan mataram yang sudah beratus – ratus tahun yang lalu dan terus bertahan dari

zaman ke zaman, beigtu pula para pengkrajin batik yang dari dulu sudah berdiri lama maupun baru,

Umur perusahaan adalah lamanya perusahaan tersebut berdiri dan tetap melakukan kegiatan produksinya. Umur perusahaan mempengaruhi kualitas perusahaan, semakin lama berdiri suatu perusahaan maka semakin banyak pengalaman tentang perusahaan yang didirikan sehingga banyak pengalaman atau pengetahuan yang bisa digunakan untuk menangani masalah tentang perusahaan tersebut agar melakukan kebijakan sehingga menghindari dari kebangkrutan. Sedangkan menurut kieso dalam setiani (2015) Perusahaan pada dasarnya didirikan untuk jangka waktu yang tidak terbatas/panjang, tidak didirikan hanya beberapa tahun saja. Agar lebih jelasnya kita liat akan di jelasnya pada tabel 4.7 sebagai berikut:

Tabel 4.7

Jumlah Perusahaan Batik di Kabupaten Bantul Berdasarkan Umur Perusahaan

Berdasarkan umur perusahaan			
No	Umur perusahaan	Frekuensi	Presentase (%)
1	1 sd 10	30	65.22
2	11 sd 20	10	21.74
3	21 sd 30	1	2.17
4	31 >	5	10.87
Jumlah		46	100

Sumber :Data Primer Diolah, 2016

Berdasarkan hasil kiusioner, Dapat di lihat di domonasi perusahaan yang berumur 1 sampai 10 tahun atau 65,22 %. posisi

kedua di tempati perusahaan yang berumur 11 sampai 20 tahun atau 21,74 % dan perusahaan yang berumur 21 sampai 30 hanya 1 pengkrajin atau 2,17 %. dan yang lebih dari 30 tahun terdapat 5 pengkrajin atau 10,87 %.

4. Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan responden adalah jenjang atau tingkat pendidikan formal terakhir yang di tempuh oleh responden, di kelompokkan menjadi empat kelompok, yaitu tidak lulus sekolah dasar, lulus Sekolah Dasar, lulus SLTP, lulus SMA, Perguruan Tinggi. Sehingga dapat di klasifikasikan sebagai berikut pada Tabel 4.8 di bawah ini :

Tabel 4.8
Jumlah Responden di Sentra Industri Batik Kabupaten Bantul Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Tingkat pendidikan	Frekuensi	Presentase (%)
1	Tidak lulus SD	1	2.17
2	SD	3	6.52
3	SMP	11	23.91
4	SMA	16	34.79
5	Perguruan Tinggi	15	32.61
Jumlah		46	100

Sumber : Data Primer diolah 2016

Berdasarkan penyebaran Kuisisioner, Pengusaha batik terbanyak berpendidikan SMA sebesar 16 orang atau 34,79% dan di susul oleh perguruan tinggi 15 orang atau 32,61%, Pendidikan sma 11 Orang atau 23,91 %, sedangkan SD atau tidaj lulus SD masing masing 3 orang aatau 6,52% dan 1 orang atau 2,17%. Hal ini menunjukkan

bahwa pelaku batik di Kabupaten Bantul memperhatikan masalah pendidikan hal tersebut terlihat dari banyaknya pengusaha yang berpendidikan Sma dan Perguruan Tinggi

5. Respon Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja

Tenaga sangat penting dalam suatu industri maupun suatu usaha, hal ini di sebabkan jumlah tenaga kerja juga menentukan jenis usaha tersebut masuk usaha kecil, usaha menengah, atau usaha besar

Setiap industri tidak lepas dari adanya Tenaga Kerja, Maka dalam penggunaan tenaga kerja harus di perhatikan karena berkaitan dengan besarnya biasa produksi dan pendapatan pengusahaan tersebut. Pada tabel 4.9 akan di jelaskan tingkat pendidikan tenaga kerja oleh pengusaha batik di Kabupaten Bantul.

Tabel 4.9
Jumlah Tenaga Kerja di Sentra Industri Batik Kabupaten Bantul

No	Jumlah Tenaga Kerja	Frekuensi	Presentase (%)
1	1 Sd 10	20	43,48
2	11 Sd 20	20	43,48
3	21 Sd 30	3	6,52
4	>31	3	6,53
Jumlah		46	100

Sumber: Data Promer Diolah, 2016

Dari tabel di atas menggambarkan bahwa pengusaha batik di Kabupaten Bantul karyawan 1 sampai 10 orang 20 pengusaha atau 43,48% dan pengusaha memiliki karyawan 11 sampai 20 Orang 20 pengusaha atau sekitar 43,48 yang memiliki karyawan yang lebih dari 31 hanya 3 pengusaha atau sekitar 6,52 %.

6. Tingkat Pendidikan Tenaga Kerja

Pada penelitian ini tingkat pendidikan tenaga kerja yang di maksud adalah pendidikan formal penuh yang pernah di tempuh oleh seorang tenaga kerja yang di ukur dari kepemilikan ijazah. Mengenai tingkat pendidikan tenaga kerja pada industri batik di Kabupaten Bantul dapat dilihat pada tabel 4.10 di bawah ini.

Tabel 4.10
Pendidikan Tenaga Kerja Pada Sentra Industri Batik Kabupaten Bantul

No	Pendidikan Tenaga Kerja	Jumlah (orang)	Presentase (%)
1	Tidak Lulus SD	156	22,41
2	Lulus SD	195	28,02
3	Lulus SMP	190	27,30
4	Lulus SMA	155	22,27
5	Lulus Perguruan Tinggi	0	0
Jumlah		696	100

Sumber :Data Primer Diolah, 2016

Berdasarkan Tabel di atas dapat di ketahui bahwa sentra industri batik Kabupaten Bantul susah menyerap tenaga kerja 696 orang tenaga kerja dengan berbagi tingkat pendidikan. Tenaga kerja yang paling banyak adalah tenaga kerja lulusan SD sebanyak 195 orang atau 28,02% dan yang paling sedikit tidak tamat SMA yaitu 155 orang atau 22,27%, untuk tenaga kerja lulusan perguruan tinggi tidak ada, sedangkan tidak lulus SD sebanyak 156 orang atau 22,41%, lulusan SMP sebanyak 190 orang atau 27,30 %.

7. Perusahaan Berdasarkan Status Badan Usaha

Pengertian badan Usaha adalah kesatuan yuridis (hukum), teknis, dan ekonomis yang bertujuan mencari laba atau keuntungan. Badan Usaha seringkali disamakan dengan perusahaan, walaupun pada kenyataannya berbeda. Perbedaan utamanya, Badan Usaha adalah lembaga sementara, perusahaan adalah tempat dimana Badan Usaha itu mengelola faktor-faktor produksi (www.wikipedia). Data responden berdasarkan status badan hukum dapat dilihat pada tabel 4.11 sebagai berikut :

Tabel 4.11

Jumlah Perusahaan di Sentra Industri Batik Kabupaten Bantul

No	Status Badan Usaha	Frekuensi	Presentase (%)
1	CV	0	0
2	PT	0	0
3	Kelompok	12	26,09
4	Perseorangan	34	73,91
Jumlah		46	100

Sumber :Data Primer Diolah, 2016

Berdasarkan tabel di atas, jumlah perusahaan menurut kuisisioner berjumlah 46 pengkrajin dan 12 berstatus kelompok atau 26,09 % dan 34 bersatatus perorangan atau 73,91%, hal ini menunjukkan di Kabupaten Bantul ada yang di kelola sendiri oleh perorangan dan sebagai pemilik dan pengelola ada juga yang perorangan yang mengelola tetapi kepemilikan milik kelompok

8. Pelatihan Usaha

Menurut Setiani (2015) pelatihan usaha merupakan pelatihan dalam bentuk managerial bagi pelaku usaha batik. Pelatihan mengenai bagaimana mendirikan industri batik yang baik, kebutuhan apa yang di butuhkan, pelatihan manajemen bisnis, pelatihan dalam proses produksi dan pelatihan menghadapi pasar global. Pelatihan usaha yang di maksud disini adalah pelatihan ketrampilan dalam membatik, penggunaan pewarna yang baik dan benar, dan pelatihan dalam pemasaran yang di lakukan LSM atau pemerintah. Data Pengusaha Batik di sentra Batik di Bantul yang pernah mengikuti pelatihan dapat di lihat pada tabel 4.12

Tabel 4.12
Pelatihan Usaha Pada Sentra Industri Batik Kabupaten Bantul

No	Deskripsi	Frekuensi	Presentase (%)
1	Sudah pernah mengikuti pelatihan	27	58.7
2	Belum pernah mengikuti pelatihan	19	41.3
	Jumlah	46	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2016

Berdasarkan Tabel di atas yang bersumber dari kuisioner yang di sebar jumlah pengusaha yang pernah mengikuti pelatihan usaha berkaitan dengan usaha batik, kebanyakan para pengusaha telah mengikuti pelatihan yaitu sebanyak 27 pengusaha atau 58,7 % sudah pernah dan sisanya 19 pengusaha atau 41,3 % yang belum pernah mengikuti pelatihan usaha tentang batik.

Menurut ibu Endah kelompok Srikandi pelatihan yang di berikan pemerintah maupun lembaga studi masyarakat seperti pelatihan

marketing penjualan batik, penggunaan bahan pewarna yang baik seperti bahan pewarna organik yang tidak merusak lingkungan, sampai juga cara promosi yang baik seperti pengikutan di pameran.

9. Nilai Penjualan

Nilai Penjualan Pada Penelitian Ini merupakan Seluruh hasil penjualan batik di hitung per satu bulan dan belum dikurangkan dengan biaya lainnya. Untuk melihat nilai penjualan pengusaha di sentra batik di Kabupaten Bantul akan di perjelas pada tabel 4.13

Tabel 4.13
Nilai Penjualan Pada Sentra Industri Batik Kabupaten Bantul

No	Nilai Penjualan (juta)	Frekuensi	Presentase (%)
1	1 sd 25	31	67.39
2	>25	15	32.61
Jumlah		46	100

Sumber : Data Primer Diolah, 2016

Menurut hasil penyebaran kuesioner, pada tabel 4.11. Nilai penjualan disini adalah hasil seluruh penjualan produk batik dan belum dikurangi dengan biaya-biaya lainnya. Terdapat 31 pengusaha atau 67,39% dengan nilai penjualan di sentra industri batik di Kabupaten Bantul yaitu diantara 1 hingga 25 juta rupiah perbulan, Dan nilai penjualan lebih dari 25 juta sebanyak 15 pengkrajain atau 32,61%.

Nilai penjualan merupakan pendapatan satu bulan belum dikurangi dengan ongkos produksi dan gaji karyawan. untuk menentukan seberapa besar penjualan yang di dapat dalam satu bulan.

10. Jaringan dengan Pemasok Bahan Baku

Jaringan pemasok barang baku adalah presentase atau perkiraan seberapa besar interaksi perusahaan atau pengkrajin dengan pemasok bahan baku apakah terjadi interaksi yang kuat atau lemah dan ada tidak loyalitas di antara perusahaan dan distributor bahan baku. Pengukuran Jaringan pemasok Bahan Baku diklasifikasikan menjadi 5 Kategori, Yaitu Sangat lemah, lemah, sedang, kuat dan sangat kuat. Pada tabel 4.14 akan di jelaskan pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.14
Presentase Jaringan Pemasok Bahan Baku

No	Pertanyaan	Jawaban					Total (%)
		TP (%)	J (%)	K (%)	S (%)	HS (%)	
1	Seberapa besar tingkat keseringan Bapak/Ibu dalam membeli bahan baku dari pemasok yang sama?	0	0	6.52	67.4	26.08	100
2	Seberapa sering Bapak/Ibu melakukan pembayaran secara tempo saat membeli bahan baku?	89.13	4.35	6.52	0	0	100
3	Seberapa sering pemasok bahan baku memberikan kemudahan dalam menyediakan bahan?	2.17	0	21.76	67.4	8.67	100
4	Seberapa sering pemasok bahan baku memberikan kemudahan dalam cara pembayaran?	2.17	0	19.57	71.74	6.52	100
5	Seberapa sering pemasok bahan baku berbagi informasi mengenai informasi terkait dengan usaha yang ditekuni?	4.35	2.17	58.7	28.26	6.52	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2016

Keterangan : TP = Tidak Pernah
J = Jarang
K = Kadang-kadang
S = Sering
HS = Hampir Selalu

Berdasarkan tabel 4.12 menjelaskan bahwa pengkrajin dengan penyedia bahan baku sudah menjalin kerjasama dalam

penyediaan bahan baku, hal ini terlihat responden 67,4% slalu membeli di tempat yang sama, dan 67,4 % responden meyakini pentedia bahan baku memberi kemudahan dakam penediaan bahan baku.

11. Jaringan Pembeli Terbesar

Jaringan pembeli Terbesar adalah presentase seberapa besar interaksi perusahaan atau pengkrajin dengan konsumen terakhir atau para tengkulak yang membeli dari pengkrajin batik. variabel jaringan dengan pembeli terbesar diukur dengan 5 pertanyaan dan 5 kategori yaitu sangat lemah, lemah, sedang, kuat, dan sangat kuat. Seperti 4.15 sebagai berikut

Tabel 4.15
Presentase Jaringan Pembeli Terbesar

No	Prtanyaan	Jawaban					Total (%)
		TP(%)	J (%)	K (%)	S (%)	HS(%)	
1	Seberapa sering produk batik Bapak/Ibu dibeli oleh konsumen terakhir?	0	4,35	6,52	84,78	4,35	100
2	Seberapa sering Bapak/Ibu menjual produk batik Ibu/ Bapak kepada pembeli yang sama?	0	0	4,35	63,04	32,61	100
3	Seberapa sering Bapak/Ibu menjual produk batik kepada pembeli dengan sistem kontrak jangka panjang?	2,17	2,17	91,13	4,35	0	100
4	Seberapa sering Bapal/Ibu menerima pembayaran dimuka saat menjual produk batik kepada pembeli?	0	2,17	78,26	17,4	2,17	100
5	Seberapa sering produk batik yang Bapak/Ibu buat ditentukan oleh pembeli?	0	0	36,96	58,69	4,35	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2016

Keterangan : TP = Tidak Pernah
J = Jarang
K = Kadang-kadang
S = Sering
HS = Hampir Selalu

Berdasarkan tabel 1.3 terdapat 84,78 % pelaku menjual produknya ke konsumen terahir dan 6,52% pengusaha yang kadang-kadang menjual ke pada pembeli terahir karena kadang – kadang yang membeli adalah para tengkulak untuk kembali di jual., 63,04 % di jual ke pada pembeli yang sama dan 32,61% sangat sering di beli oleh pembeli yang sama, dalam hal ini kontrak dengan pembeli 91,31% kadang ada kontra jangka panjang tetapi ada rasa nyaman sehingga biasa menjadi langganan tanpa adanya kontrak secara tertulis. 78, 26 % pengkrajin menerima pembayaran di muka, tetapi ini jika ada pesanan atau sering di sebut uang muka.selain itu desai atau mutif kadang di tentukan oleh konsumen sebanyak 58,69% sering konsumen atau tengkulak memesan motif tertentu atau membawa gambar yang di inginkan untuk dijadikan motif batik.

12. Keaktifan Berpromosi

Keaktifan berpromosi adalah seberapa aktif para perusahaan atau para pengkrajin batik tulis untuk mempromosikan atau mengenalkan produk yang mereka hasilkan dengan cara promosi lewat median online, media elektronik atau langsung dengan para pembeli atau konsumen. Keaktifan dalam melakukan promosi pada penelitian ini diukur dengan 5 item dan 5 skala yaitu: sangat tidak aktif, tidak aktif, cukup aktif, aktif, dan sangat aktif. Berikut merupakan rincian dari keaktifan promosi.

Tabel 4.16**Presentasi Keaktifan Promosi**

No	Pertanyaan	Jawaban					Total (%)
		TP (%)	J (%)	K (%)	S (%)	HS (%)	
1	Seberapa sering Bapak/Ibu mempromosikan sendiri produk batik Bapak/Ibu secara langsung?	0	2,17	4,35	69,57	23,91	100
2	Seberapa sering Bapak/Ibu berhubungan secara langsung dengan pembeli dalam mempromosikan produk batik Bapak/Ibu?	0	0	6,52	80,43	13,05	100
3	Seberapa sering Bapak/Ibu mengiklankan produk batik Bapak/Ibu melalui media seperti koran, internet, majalah, radio?	10,87	17,39	50	15,22	6,52	100
4	Seberapa besar tingkat keseringan Bapak/Ibu mengikuti event atau pameran batik?	4,35	8,7	58,69	28,26	0	100
5	Seberapa sering Bapak/Ibu memberikan berbagai promo/diskon untuk produk batik yang Bapak/Ibu jual?	0	4,35	60,87	30,43	4,35	100

Sumber: Data Primer Diolah,2016

Keterangan : TP = Tidak Pernah
 J = Jarang
 K = Kadang-kadang
 S = Sering
 HS = Hampir Selalu

Berdasarkan hasil jawaban dari jawaban tentang keaktifan promosi di peroleh 69,57% sering melakukan promosi secara langsung ke pada pembeli,dan untuk indikator berhubungan langsung dengan pembeli dalam promosi 80,43 % sering melakukannya, untuk masalah even 58,69% perusahaan kadang mengikuti event hal ini terjadi karena jarang adanya event kecuali event yang di buat Sedy Bantul. Untuk diskon atau promo dilakukan hanya untuk pembelian partai besar atau langganan yang biasa membeli di tempat tersebut hal

ini di tunjukkan 60,87% pengusaha kadang melakukan diskon atau promo.

13. Orientasi Pasar

Orientasi pasar di sini adalah pemebeli batik di daerah Kabupaten Bantul dan sekitarnya atau konsumen dari luar daerah Kabupaten Bantul, hal ini dapat di lihat dari banyaknya pembeli di sentra ini yang di jual kembali di pusat wisata di Yogyakarta dan para wisatawan yang datang kesentra industri yang bisa di lihat dari plat nomor kendaraan yang plat nomor luar daerah Yogyakarta dan juga bisa di lihat dari bahasa atau logat yang di gunakan konsumen, karena bahasa bisa menentukan asal daerah, hal ini di sebabkan logat atau bahasa daerah di Indonesia benyak sekali.

pasar pada penelitian ini berkaitan dengan tujuan lokasi penjualan produk batik oleh para pengusaha batik di Sentra Industri Batik Bantul, orientasi pasar dikelompokkan menjadi 2 kategori, yaitu pasar lokal dan pasar non lokal. Data mengenai orientasi pasar akan disajikan dalam tabel 4.17 sebagai berikut:

Tabel 4.17
Orientasi Pasar

No	Deskripsi	Frekuensi	Presentase (%)
1	Pasar lokal	8	17.39
2	Pasar non lokal	38	82.61
Jumlah		46	100

Sumber : Data primer Diolah 2006

Dari 46 responden di peroleh 82,61 % atau 38 pengusaha batik yang sudah memasarkan produk ke luar wilayah jogjaja bahkan sampai ke luar negeri, sedangkan sisanya 8 pengusaha atau 17,39 % masih memasarkan produk di sekitar wilayah Yogyakarta.