

Strategi Pengembangan Usaha Pengrajin Batik Dan Songket Di Toko Cik Mia Kota Jambi

Nurul Adila

UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Adiarrahman

UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Khairiyani

UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Korespondensi penulis: nuruladila087@gmail.com

Abstract. *This thesis discusses the business development strategy for batik and songket fabrics at the Cik Mia Songket Shop, Jambi. This study aims to understand alternative strategies for developing Cik Mia's batik and songket business, then also to find out the obstacles to the development of Cik Mia's batik and songket business. The method used in this study is a qualitative research method with a type of field research. The objects in this research are Cik Mia's batik and songket shops. There are several data collection techniques used in this study, namely interviews, observation and documentation.*

The data that has been collected is then analyzed using several techniques, namely data reduction, presentation and then data verification. The results of this study indicate that there are many strategies that have been carried out by Ms. Mia to develop her batik and songket business, one of which is by diligently promoting good sales through social media, and often participating in several events. It is known that the events that have been participated in have reached foreign countries. Then he was active in MSME development activities with bank 9 Jambi. As for the obstacles, it was found that there were several obstacles to the development of Human Resources, especially in the management of weaving. Ci mia is still too late to produce woven fabrics on a large scale because of the limited human resources that can weave.

Keywords: *Strategy, Business Development, Batik, Songket*

Abstrak. Skripsi ini membahas tentang strategi pengembangan usaha batik dan kain songket di Toko Cik Mia Songket Jambi. Penelitian ini bertujuan untuk memahami alternative strategi pengembangan usaha batik dan songket Cik Mia, kemudian juga untuk mengetahui kendala perkembangan usaha batik dan songket Cik Mia. Adapun metode yang digunakandalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif dengan jenis penelitian lapangan. Objek dalam penelitian adalah toko batik dan songket cik mia. Ada beberapa teknik pengumpulan data yang digunakandalam penelitian ini yaitu wawancara, observasi dan dokumentasi. Data-data yang sudah dikumpulkan kemudian dianalisis dengan beberapa teknik yaitu reduksi data, penyajian, kemudian verifikasi data.

Adapun hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwasanya ada banyak strategi yang telah dilakukan oleh cik Mia untuk mengembangkan usaha batik dan kain songket cik mia salah satunya yaitu dengan rajin mempromosikan jualan baikitu melalui media social, serta sering mengikuti beberapa even. Diketahui bahwasanya even-even yang telah diikuti sudah sampai ke mancanegara. Kemudian aktif dalam kegiatan pengembangan UMKM

bersama bank 9 Jambi. Untuk kendalanya didapati bahwasanya ada beberapa kendala pada pengembangan Sumber Daya Manusia khususnya dalam pengelolaan tenun. Ci mia masih kewalaan untuk memproduksi kain tenun dalam skala besar karena sumber daya manusia yang bisa menenun hanya seadikit.

Kata kunci: Strategi, Pengembangan Usaha, Batik, Songket

LATAR BELAKANG

Pengembangan usaha sangat penting untuk dilakukan dan dipertahankan, sebab ketika pengembangan usaha itu berhasil dilakukan berarti para wirausahawan telah sukses dalam menciptakan sebuah produk. Banyak wirausahawan yang berhasil dan sukses. Namun, tak bisa dipungkiri ada banyak pula wirausahawan yang mengalami *stagnasi* (bisnis tak berkembang). Oleh karena hal itu mereka menutup usahanya atau berpindah kebisnis yang lain, kemudian berpindah lagi. Demikian seterusnya dan pada akhirnya bisnis itu akan tutup juga. Hal inilah yang membuat orang takut menjadi pengusaha dan berpikir keliru tentang kewirausahawan. (Hendro, 2011) Indonesia yang kaya akan sumber daya alam memungkinkan kita untuk berkreasi, berinovasi dan memunculkan ide-ide baru untuk mengelola sumber daya alam tersebut.

Dalam kehidupan sehari-hari, masih banyak orang yang menjelaskan bahwa cara memiliki pengusaha atau wirausahawan yang bisa melakukannya. Pandangan ini tidak benar karena semangat dan sikap *entrepreneurship* bukan hanya milik para *entrepreneur* tetapi juga milik semua orang yang berpikir kreatif dan bertindak inovatif, (Suryana, 2021) banyak orang sukses karena memiliki kemampuan berpikir kreatif dan berinovasi. Kerja dan niat hanya ditemukan pada pemikir kreatif. Banyak orang yang perusahaannya telah mencapai kesuksesan karena kemampuan mereka untuk menciptakan dan berinovasi. Kreatifitas dan inovasi seringkali dimulai dengan menghasilkan ide dan pemikiran baru untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. (Suryana, 2021)

Setelah bisnis itu berdiri dan berjalan, sebaiknya mulailah memikirkan bagaimana cara mengembangkannya, baik dari segi pengembangan produk maupun pengembangan pemasarannya. Menurut Allan Affuah, pengembangan usaha adalah serangkaian kegiatan yang dilakukan untuk berkreasi dengan mengembangkan dan mengubah berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan konsumen. Tujuan pengembangan usaha ini adalah untuk memuaskan keinginan konsumen, memenagkan persaingan,

meningkatkan penjualan, memanfaatkan sumber daya yang produktif dan menghindari kebosanan konsumen. (Rasyid, 2006)

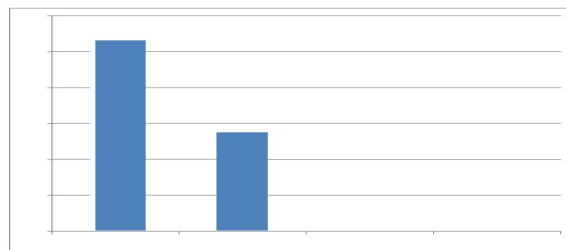
Batik adalah kerajinan yang memiliki nilai seni tinggi dan telah menjadi bagian dari budaya Indonesia (khususnya Jawa) sejak lama. Perempuan-perempuan Jawa dimasa lampau menjadikan keterampilan mereka dalam membatik sebagai mata pencaharian sehingga dimasa lalu pekerjaan membatik adalah pekerjaan eksklusif perempuan. Tradisi membatik pada mulanya merupakan tradisi yang turun temurun sehingga kadang kala suatu motif dapat dikenal berasal dari batik keluarga tertentu. Beberapa motif batik dapat menunjukkan status seseorang. Kesenian batik adalah kesenian gambar diatas kain untuk menjadi pakain menjadi salah satu kebudayaan keluarga raja-raja Indonesia zaman dahulu. Awalnya batik dikerjakan hanya terbatas dalam keraton saja dan hasilnya untuk pakaian raja dan keluarga serta para pengikutnya. Lama-lama kesenian batik ini ditiru oleh rakyat terdekat dan selanjutnya meluas menjadi pekerjaan kaum wanita dalam rumah tangganya untuk mengisi waktu senggang. Selanjutnya, batik yang tadinya hanya pakaian keluarga keraton, kemudian menjadi pakaian rakyat yang digemari, baik wanita maupun laki-laki. (Lestari, 2012)

Kain tenun songket adalah kain yang ditenun dengan menggunakan benang emas atau benang perak dan dihasilkan dari daerah-daerah tertentu saja di sebagian besar wilayah Indonesia. Variasi atau aneka warna songket dilihat dari penggunaan jenis benangnya. Benang tersebut kemudian dipergunakan untuk mengisi permukaan kain tenun, bentuknya seperti sulaman dan dibuat pada waktu yang bersamaan dengan menenun dasar tenunnya. (Kartiwa, 2013)

Cara pembuatan kain songket yang masih menggunakan alat tenun manual serta bahan yang digunakan masih menggunakan bahan alami, membuat kain tenun songket dikenal sebagai kain mewah para bangsawan yang menunjukkan kemuliaan derajat dan martabat pemakainya. akan tetapi kini songket tidak hanya untuk golongan masyarakat kaya, tetapi juga dapat digunakan untuk masyarakat umum, karena harganya yang bervariasi, dari yang biasa dan terbilang murah, hingga yang eksklusif dengan harga yang sangat mahal. Kini dengan digunakannya benang emas sintesis maka harga songket tidak lagi terlalu mahal seperti dulu yang masih menggunakan benang emas asli untuk

pembuatan motif. Meskipun demikian, songket kualitas terbaik tetap dihargai sebagai bentuk kesenian yang anggun dan mewah. (Dahlia, 2022)

Batik dan tenun (songket) Jambi merupakan produk kerajinan budaya Melayu Jambi yang telah lama dikenal hingga ketinggian internasional. Tidak hanya menjadi produk budaya, kerajinan tersebut juga menjadi produk ekonomi yang bernilai jual terutama setelah pengrajin melakukan diversifikasi produk-produk baru dengan berbagai bentuk, jenis, dan ragamnya lewat hasil kreativitas dan inovasi, dalam rangka menarik selera konsumen dan menembus pasar yang luas. Berawal dari hanya sekedar produk budaya yang diciptakan penduduk sekaligus pengrajin di kawasan Jambi seberang (Sekoja), pada perkembangannya muncul sentra produksi baru kerajinan tersebut di kawasan Jambi kota (pusat Kota/Ibu Kota Provinsi) sehingga kerajinan ini telah memasuki babak baru dalam kegiatan industrialisasi dalam ekonomi kreatif di Kota Jambi. Hal ini menandakan bahwa sektor kerajinan ini semakin memperlihatkan peranan yang penting dalam peningkatan perekonomian pengrajin dan pengusaha maupun bagi perekonomian Kota Jambi sendiri. Di kota Jambi terdapat 106 toko batik dan songket 55 yang terdiri dari :



Gambar 1.1 Jumlah Produksi Batik dan Songket Di Kota Jambi

Di Kota Jambi terdapat salah satu toko batik dan songket ternama yaitu “Cik Mia Songket Jambi” ada produk yang nilai seninya sangat tinggi, awal mula usaha ini di dirikan pada tahun 1999, awal mulanya songket ini ditenun sendiri oleh Cik Mia di sebuah bedeng, dari 1 alat dan akhirnya sekarang bisa memiliki beberapa puluh alat yang lainnya. usaha ini mulai terkenal pada tahun 2009 setelah mendapatkan penghargaan kreasi terbaik se- Indonesia dari wapres dan ketua dekranas, dari itulah usaha songket Jambi ini dikenal. Pada awal berdirinya toko Cik Mia ini, produksinya ini di promosikan langsung dari rumah ke rumah, toko ke toko, galeri ke galeri, dan juga ditawarkan ke kantor-kantor. Setelah jalan beberapa tahun Cik Mia selalu mengikuti pameran, dan di promosikan juga

lewat sosial media, di ajak pelatihan-pelatihan, dan lebih efektif dari mulut ke mulut. Dan mendapatkan penghargaan dari presiden, dibawa oleh disnaker trans.

Usaha Cik Mia ini pernah mengalami penurunan pada saat covid-19 awal 2020 dan menjadikan toko Cik Mia sempat sepi dari bulan Maret, Apri, Mei. Dan barangnya sampai ratusan setel tidak terjual, namun karyawannya tetap bekerja dikarenakan proses menenun itu lambat, satu bulan cuma bisa menghasilkan 1 lembar, bahkan karyawannya tetap di gaji dikarenakan mereka juga sulit mendapatkan penghasilan. Pada masa pandemi covid-19 konsumen tidak bisa mendatangi tokonya langsung melihat-lihat dan memegang-megang barang tersebut, maka dari itu Cik Mia salalu aktif di sosial media semampunya. Selama 2 tahun konsumen menahan untuk tidak berbelanja, mengadakan pesta, dan lain sebagainya yang berhubungan dengan keramaian. Akhirnya masa-masa itu telah dilalui dan mulai kembali lagi seperti biasa saat pemerintah menetapkan sistem PPKM. Setelah masa itu berlalu mereka kembali melakukan kegiatan seperti biasa seperti mengadakan pesta, berbelanja dan lain sebagainya. Sejak saat itu dari situlah toko Cik Mia ini mulai ramai kembali. (Mania, 2023)

Jumlah produksi songket yang diperoleh Cik Mia setiap bulanya kurang lebih sekitaran 20 atau 30 stel, terkadang cuma bisa menghasilkan sekitaran 20 stel perbulannya dikarenakan proses pembuatannya yang lumayan rumit. Beberapa batik di toko Cik Mia itu di ambil dari teman-teman pengrajin batik langsung daerah Jambi dan bahkan ada yang dari luar kota seperti Palembang, Jawa, dan Jakarta. Sedangkan songket langsung di handle oleh Cik Mia nya sendiri dan beberapa karyawan Cik Mia yang lain. Awalnya hanya sedikit dan seiring berjalannya waktu lama- kelamaan menjadi 40 orang. Para karyawan Cik Mia ini proses menenunnya bukan dikhususkan pada suatu tempat, akan tetapi karyawan tersebut menenunya di rumah mereka masing-masing supaya mereka bisa mengurus rumah tangganya dan mengerjakan pekerjaannya dengan santai, akan tetapi Cik Mia memberikan mereka fasilitas alat tenunan dan bahan kain.

Cik Mia Songket Jambi merupakan usaha yang masih tergolong tradisional, dimana alat yang digunakan untuk menjalankan produksi masih menggunakan alat tradisional yaitu, alat gedogan. Dari sejak berdiri hingga sekarang, industri Cik Mia songket Jambi telah menghasilkan berbagai macam motif kain tenun songket dan batik. Pada setiap motif yang dihasilkan memiliki ciri khas masing-masing, yang membuat kain

tenun songket dan batik Cik Mia Songket Jambi berbeda dengan kain tenun lain. Songket Cik Mia ini sudah memiliki hak cipta 10 motif seperti salah satunya adalah rumah tuo, Candi Muaro Jambi, angso duo, bunga sulur dan lain sebagainya. Secara umum industri Cik Mia Songket Jambi ini memiliki potensi untuk terus bertahan dan berkembang dimasa yang akan datang, hal ini dibuktikan dengan masih bertahannya industri ini sampai sekarang. Ditambah lagi saat ini kain tenun songket sudah sangat digandrungi karena kain ini tidak hanya digunakan untuk upacara adat saja tetapi juga telah menjadi fashion pada setiap acara formal yang dilaksanakan ditengah-tengah masyarakat. (Mania, 2023)

Usaha Cik Mia ini sudah menyebar di Kota hampir seluruh Provinsi di Indonesia, dan berbagai Negara seperti Negara Belanda, Vietnam, Malaysia, Singapura, Thailand, Korea. Kebanyakan songket Cik Mia dikenal dan diminati masyarakat luar. Bahkan Cik Mia ini sudah pernah melakukan pameran di Belanda pada tahun 2012 selama 8 hari, pada tahun 2015 pameran di Vietnam selama 8 hari, tahun 2017 pameran di Thailand, dan terakhir pada tahun 2019 pameran di Korea Selatan. Dan pada bulan November 2021 mendapatkan penghargaan dari bapak presiden Joko Widodo dan mendapatkan nilai tertinggi ke-3 dari seluruh Provinsi.

Persaingan toko Cik Mia dengan toko yang lain itu terdapat dalam segi harganya. toko yang lain memasarkan produksinya dengan harga yang murah, sedangkan toko Cik Mia memasarkan produknya dengan harga yang lumayan tinggi dikarenakan kualitasnya juga terjamin bagus. Kisaran harga batik Cik Mia ini dari 200 sampai 5jt, sedangkan songket dari harga 700 sampai 150jt sudah mendapatkan selendang sama kainnya, songket yang seharga 150jt sudah laku terjual dibeli oleh orang Kalimantan.

Permasalahan dalam strategi pengembangan batik tersebut di indikasi dari pemasaran batik dan songket Jambi yang kurang diminati oleh masyarakat biasa dikarenakan harga batik dan songket daerah yang harganya lebih mahal dibandingkan harga batik dan songket cetak mesin. Oleh karena itu batik dan songket Jambi asli hanya banyak dibeli oleh para pejabat saja. Selain itu permasalahan selanjutnya adalah keterbatasan sumber daya manusia yang menyebabkan batik dan songket Jambi tidak bisa memproduksi barang secara banyak dengan keterbatasan waktu. Padahal batik Jambi adalah warisan budaya bangsa Indonesia yang ada di Provinsi Jambi. Hampir setiap

daerah di Indonesia memiliki seni dan motif batik songketnya sendiri tak terkecuali Provinsi Jambi yang memiliki motif batik dan songket yang dikenal dengan angso duo.

Toko batik dan songket Cik Mia sudah memiliki brand yang besar dan terkenal di Kota Jambi bahkan sudah di luar Kota Jambi. Strategi pengembangan dalam bidang pengelolaan batik dan songket, selain itu pengusaha batik dan songket Cik Mia mampu bertahan ditengah persaingan pasar yang sebelumnya dikuasai oleh pengusaha batik lainnya. Menarik untuk mengetahui apa yang melatar belakangi keberadaan usaha batik dan songket Cik Mia menjalankan usahanya di era persaingan bisnis dengan pengusaha batik dan songket lainnya.

.KAJIAN TEORITIS

Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan. Dalam perkembangannya, konsep strategi terus berkembang. Hal ini di tunjukkan dalam buku Freddy Rangkuti yang menjelaskan salah satu konsep strategi menurut para ahli yang dijelaskan sebagai berikut: Menurut Chandler (1962), Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya. Pada prinsipnya strategi dapat dikelompokkan menjadi 3 jenis strategi, yaitu startegi manajemen, strategi investasi dan strategi bisnis.

Pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha. Setelah usaha yang dirintis berdiri dan berjalan, sebaiknya memikirkan cara mengembangkannya, baik dengan mengembangkan kategori produknya maupun dengan mengembangkan pemasarannya. Munculnya inisiatif pengembangan bisnis dapat muncul karena adanya kebutuhan laten dan pengembangan bisnis yang ada. Ide pengembangan bisnis harus di ikuti dengan proses penelitian yang cermat, karena kegagalan berulang tidak didukung oleh penelitian dan persiapan yang matang. Aspek-aspek dalam pengembangan usaha terdiri dari : modal kerja (permodalan), pemasaran, sumber daya manusia.

Pengembangan usaha merupakan sejumlah tugas atau proses yang bertujuan untuk menumbuhkan usaha yang dilakukan. Pengembangan usaha dapat dilakukan

dengan beberapa cara diantaranya sebagai berikut : peningkatan skala ekonomis, perluasan cakupan usaha.

Batik adalah kerajinan nilai seni tinggi dan telah menjadi bagian dari budaya Indonesia (khususnya Jawa) sejak lama. Perempuan-perempuan Jawa dimasa lampau menjadikan keterampilan mereka dalam membatik sebagai mata pencaharian sehingga dimasa lalu pekerjaan membatik adalah pekerjaan eksklusif perempuan sampai ditemukannya “batik cap” yang memungkinkan masuknya laki-laki kedalam bidang ini. Tradisi membatik pada mulanya merupakan tradisi yang turun temurun sehingga kadang kala suatu motif dapat dikenali berasal dari batik keluarga tertentu. Kesenian batik adalah kesenian gambar diatas kain untuk pakaian yang menjadi salah satu kebudayaan keluarga raja-raja Indonesia zaman dahulu.

Songket adalah jenis kain tradisional melayu di Indonesia songket ini di tenun dengan tangan dan menggunakan benang emas dan perak. Pada zaman dahulu kain tenun songket digunakan untuk upacara adat tertentu. Seperti: upacara adat perkawinan melayu. Upacara sunat Rasul, dan upacara lainnya. Tapi kini kain tenun songket bersifat fungsional. Di tinjau dari bahan, cara pembuatan, dan harganya songket semulah adalah kain mewah para bangsawan yang menunjukkan kemuliaan derajat dalam martabat pemakainya, tapi kini kalangan biasa atau masyarakat awam pun bisa menggunakan kain songket tersebut.

METODE PENELITIAN

Sesuai dengan metode penelitian dan permasalahan yang dipaparkan sebelumnya, Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan yaitu penulis langsung pergi ke lapangan untuk menelaah hal-hal yang menjadi pokok permasalahan itu. Adapun sifat dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Penelitian ini dilakukan di toko Cik Mia Songket Jambi dan waktu penelitian pada bulan 02 - 03 tahun 2022. Atas berbagai pertimbangan sebagaimana dikemukakan diatas maka yang akan dijadikan sebagai informan penelitiannya adalah Cik Mia sebagai pemilik toko dan karyawan toko Cik Mia Songket Jambi.

Karena penipisan data dan pembahasan sistematis karya ilmiah penulis memerlukan konsepsi penelitian dalam pengumpulan data, konsepsi atau prosedur

penelitian ini sangat membantu peneliti dalam menyusun tulisannya, sedangkan data prosedur pemungutannya yaitu:

a. Wawancara

Wawancara (interview) adalah salah satu kaedah mengumpulkan data yang paling biasa digunakan dalam penelitian sosial. Kaedah ini digunakan ketika subjek kajian (responden) dan penelitian berada langsung bertatap muka dalam proses mendapatkan informasi bagi keperluan data primer. Wawancara digunakan untuk mendapatkan informasi yang berhubungan dengan fakta, kepercayaan, perasaan, keinginan dan sebayanya yang diperlukan untuk memenuhi tujuan penelitian. (Sugiyono, 2016)

b. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui sesuatu pengamatan, dengan disertai pencatatan-pencatatan terhadap keadaan atau perilaku objek sasaran. (Sugiyono, 2016)

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari data mengetahui hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapan, legger, agenda, dan lain sebagainya (Arikunto :231).

Berdasarkan pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa dokumentasi adalah metode pengumpulan data yang dipakai pada suatu penelitian dengan cara mencatat beberapa hal yang didapat baik itu masalah ataupun fenomena yang sudah didokumentasikan kepala sekolah, guru, tata usaha, dan personal lainnya. Penggunaan metode dokumentasi dalam penelitian digunakan untuk mendapatkan data tentang strategi pengembangan usaha pengrajin batik dan songketdi Toko Cik Mia Songket Jambi. Adapun bentuk dokumen yang didapatkan tersebut antara lain :

- a) Foto Produk, Toko, dan tempat pembuatan songket dan batik
- b) Denah Lokasi
- c) Harga produk
- d) Kegiatan pembuatan batik dan songket

Teknik pengolahan data dalam penelitian ini yaitu dengan cara Data yang diperoleh dari tiap-tiap item tes merupakan data kasar dari hasil tiap butir yang dicapai.

Selanjutnya hasil kasar tersebut diolah dan dianalisa dengan menggunakan teknik reduksi data, penyajian kemudian verifikasi data.

.HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum dan Objek Penelitian

Mania adalah nama seorang pemilik usaha industri tenun songket Jambi yang akrab di sapa Cik Mia. Cik Mia merupakan wanita kelahiran Palembang, yang sejak kecil memang sudah menggeluti bidang tenun, pada saat itu tenun yang digelutinya adalah tenun songket Palembang. Awal mula usaha dalam skala kecil, tenun songket yang dikembangkan oleh Cik Mia sejak tahun 1999 di Kota Jambi (sejak menginjak tanah pilih pusako betuah). Tempat usaha tenun Songket Cik Mia saat ini berada di Kota Jambi Jl. Serunai Malam III No.19, Suka Karya, Kec. Kota Baru, Kota Jambi, Jambi. Toko tenun songket Cik Mia hanya ada satu di Kota Jambi, dan tidak ada cabang di kota-kota lain. Tetapi penjualannya mampu di kenal masyarakat di luar Jambi. Pada 2009, Cik Mia memutuskan untuk membuka toko sendiri dan mengikuti pameran di Jakarta.

Awalnya Cik Mia hanya menenun songket Palembang dan menjual produksi tenunnya ke Palembang, dengan hasil yang lumayan walaupun masih sedikit, maka Cik Mia inisiatif untuk melebarkan sayap penjualannya di Jambi. tetapi Cik Mia merasakan sulitnya menjual tenun songket di Kota Jambi setelah berkeliling ke galerry serta ke toko-toko dan tidak ada satupun yang berminat. Cik Mia memilih untuk menawarkan kain tenun yang di miliknya secara *door to door* (dari pintu ke pintu), dan berhasil dilirik oleh pembeli. awalnya membeli sepotong kain hingga ada yang membeli empat potong kain. Setelah Cik Mia mulai dikenal dengan tenun songketnya, lalu Cik Mia mulai membuka gerai tenun dirumahnya sendiri dengan tempat seadanya. Lalu mulai banyak yang mengetahui sehingga melejitnya pemesanan tenun songket, maka Cik Mia menenun sendiri dan beberapa karyawan yang sudah diajarkan menenun.

Setelah berhasil memikat masyarakat Jambi, tenun songket Cik Mia mulai di lirik oleh DEKRANASDA (Dewan Kerajinan Nasional Daerah) di Provinsi Jambi tahun 2003. Bersama Dekranasda Provinsi Jambi, Cik Mia di didik dan di bina agar bisa mengelola bisnisnya lebih profesional. Kemudian tidak hanya membuat kain songket khas Palembang, Dekranasda mencoba meminta Cik Mia untuk dapat membuat kain songket khas Jambi dengan motif – motif seperti durian pecah, angso duo, kembang duren, bungo

intan, keluk paku, bunga melati, bunga sulur. Dengan alasan peluang penjualan kain songket Jambi lebih besar. Setelah mengalami kemajuan usaha dalam 19 tahun serta memiliki toko kain tenun sendiri, Cik Mia juga memiliki 15 pengrajin tenun, pengrajin tersebut semuanya berasal dari kalangan ibu rumah tangga. Kini dalam satu bulan, setiap pengrajin di bawah binaannya bisa menghasilkan 12 – 15 setel songket, harga satu setel songket tergantung bahan baku dan tingkat kesulitan.

Dalam pengelolaan harga penjualan tenun songket, saya menyesuaikan dengan permintaan konsumen dari segi model, motif, dan kemewahan. Maka saya akan memberi kisaran harga sesuai bahan baku yang di pakai, serta tingkat kesulitan waktu pembuatan. Harga masing – masing songket sangat beragam, jika menggunakan bahan baku biasa dan membuatnya mudah maka di bandrol dengan harga sekitar Rp 1 juta, hingga Rp 1,5 juta. Tetapi untuk bahan baku super dan tingkat kesulitan sangat tinggi, maka harga songket yang akan di jual seharga Rp 9 – 10 juta. (Mania, 2023)

Dalam satu bulan Cik Mia dapat menjual tenun songket sebanyak 5– 8 setel dengan harga yang bermacam – macam, maka omset yang di hasilkan oleh Cik Mia mencapai puluhan juta perbulan. Banyak cara Cik Mia untuk selalu memajukan Industri tenun songket yang dimilikinya, serta mengenalkan makna dari motif yang di tenun dengan memamerkan tenun songketnya melalui kegiatan budaya dari pemerintah jambi, baik melalui Dekranasda Jambi maupun donatur pembina usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Jambi.

Untuk pengerjaan songket dan batik dilakukan dirumah karyawannya masing-masing dan Cik Mia hanya memberi rentang 1 bulan harus siap kepada setiap karyawannya. Alat dan bahan dikirimkan ke rumah karyawannya masing-masing. Untuk jumlah karyawan Cik Mia sendiri mempunyai 40 karyawan yang terdiri dari anak putus sekolah dan ibu rumah tangga.

Cik Mia juga memodifikasi motif-motif klasik Jambi itu dengan motif hasil kreasinya. Tidak hanya motif tenun songket yang ia kembangkan, tetapi perpaduan warna untuk kain songket itu pun disesuaikan dengan tren. Cik Mia mencontohkan, benang sulur adalah motif klasik yang sering dipakai untuk sulaman benang emas bagi kaum perempuan pada masa lalu. Motif itu Cik Mia padukan dengan benang emas yang sangat

halus. Maka, hasilnya adalah tenun songket dengan benang berwarna emas mengilap, tetapi tetap lentur.

B. Alternative Strategi Pengembangan Usaha Batik Dan Songket Cik Mia

Strategi alternatif adalah tindakan memobilisasi sumberdaya dalam rangka kompetisi untuk memuaskan pelanggan, mengalahkan pesaing dan mencapai objektivitas organisasi. Dimana objektivitas organisasi merupakan model bisnis cara memperoleh pembiayaan dan seraiangkain kegiatan yang tidak bisa lepas dari analisis lingkungan internal dan juga manajemen strategi. (Nurkholik, 2010)

Strategi alternatif sangat dibutuhkan tidak terkecuali di Toko Cik Mia. Hal ini dilakukan untuk mempertahankan penjualan batik dan songket agar tetap stabil. Salah satu strategi alternatif yang dilakukan Cik Mia adalah dengan pembukaan stand di Kota Baru agar mudah dikenal dan bisa di akses masyarakat secara luas.

“Untuk pemasaran kami punya stand tersendiri, itu didaerah kota baru kalau untuk cabang kami belum ada, Cuma toko ini satu- satunya di Jambi” (Mania, 2023)

Promosi penjualan kini menjadi hal yang paling penting dalam pemasaran, dan promosi merupakan bagian dari pemasaran. Tidak asing lagi bagi pemilik usaha untuk menjadikan suatu produk yang dimilikinya menjadi nomor satu dan dikenal oleh masyarakat daerahnya sendiri hingga ke kotakota besar serta luar negeri. Selain membuka stand batik Cik Mia juga gencar melakukan pemasaran melalui sosial media untuk menarik minat pelanggan. Cik Mia memposting berbagai macam motif di sosial media nya dengan kualitas foto yang bagus dan menarik. Hal ini pun akan mempermudah masyarakat yang ingin berbelanja untuk sekedar melihat- lihat dulu motif apa yang ingin mereka beli. Selanjutnya diketahui bahwasanya kain batik dan songketcik mia mempunyai instagram hal ini diketahui dari hasil wawancara dengan cik mia sebagai berikut:

“Kami punya instagram, disana banyak kami posting motif-motif terbaru kami dan yang paling laris itu biasanya motif angso duo karna motif yang satu ini lumayan banyak peminatnya” (Mania, 2023)

Dari hasil promosi penjualan yang dilakukan Cik Mia, saat ini banyak yang mengenal tenun songket Cik Mia dan tertarik untuk membeli. Tetapi ada juga yang tidak

pernah tahu jika Cik Mia selalu mengadakan pameran, promosi, serta mengikuti Event dalam memamerkan produk songket miliknya baik di dalam maupun di luar ini. Hal ini merupakan salah satu strategi pemasaran cik mia agar batik dan songketnya bisa lebih dikenal. Cik Mia juga menerapkan manajemen promosi yang hampir sama dengan toko-toko lainnya yaitu dengan menggunakan brosur. Brosur ini dibuat semenarik mungkin untuk menarik minat pembeli.

Manajemen promosi yang saya terapkan saat ini yaitu seperti biasa bagaimana orang mempromosikan produknya, menggunakan brosur. Kadang saya titipkan ke teman saya atau minta bantu karyawan saya menyebarkan baik melalui sosial media maupun promosi secara manual. (Mania, 2023) Untuk produk sendiri, Cik Mia mempunyai keunikan yaitu dengan memadukan bahan kimia maupun bahan alami. Bahan kimia Cik Mia menggunakan pewarna berbahan kimia, kalau untuk yang alami biasanya cik mia menggunakan pewarna dari jengkol dan kayu untuk warna dasar coklat. Bahan inilah merupakan ciri khas sehingga toko Cik Mia sangat diminati semua kalangan. Selain bahan kimia, kami juga menggunakan bahan alami, bahan alami yang biasa kami gunakan itu pewarna coklat yang berasal dari jengkol dan kayu sehingga itulah yang menjadi daya tarik produk kami. (Mania, 2023)

Selain menggunakan kombinasi pewarna, cik mia pun sudah mempunyai gradiasi warna sendiri yang membuat toko Cik Mia mempunyai ciri khas warna sendiri dan menjadi pembeda dengan toko batik dan songket lainnya. Warna inipun sudah mempunyai hak cipta sehingga toko-toko lain tidak bisa menggunakannya sembarangan. Hal ini juga menjadi strategi alternatif Cik Mia sehingga tokonya akan tetap diminati masyarakat. Kita juga punya gradiasi warna sendiri yang sudah menjadi ciri khas toko Cik Mia, warna inipun sudah memiliki hak cipta sehingga toko lain tidak bisa menggunakannya sembarangan. (Mania, 2023) Selain itu, toko Cik Mia membolehkan konsumennya untuk memesan sesuai dengan motif dan warna yang mereka inginkan.

Jika konsumen ingin membeli yang sudah kita buat, maka pilihlah dari pajangan songket yang ada ditoko ini. Jika konsumen minta dibuatkan sesuai keinginan maka awal mula konsumen diskusikan dengan saya atau karyawan saya untuk membentuk kesepakatan yaitu seperti motif apa yang diinginkan, lalu warna apa yang akan digunakan dalam suatu acara. Setelah adanya kesepakatan maka menentukan berapa hari pembuatan

serta berapa harga yang diberikan kepada konsumen. Setelah itu konsumen puas dengan hasil yang dikerjakan oleh karyawan-karyawan saya dan konsumen saya tidak pernah komplain dengan tenun yang mereka beli dari toko saya karena saya menjaga kualitas dan kuantitas produk yang saya punya dan konsumen mau membeli lagi tenun songket di toko saya (Mania, 2023)

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa strategi- strategi alternatif yang dilakukan toko Cik Mia dalam pengembangan usaha batik dan tenun adalah Cik Mia mempunyai stand yang membantu dalam penjualan. selain itu, Cik Mia juga mempunyai gradiasi warna sendiri dan juga dalam penjualan Cik Mia menyebarkan brosur-brosur untuk mempromosikan produknya.

C. Kendala Yang Dihadapi Saat Masa Perkembangan Usaha Cik Mia

a. Kendala

Kendala adalah halangan rintangan dengan keadaan yang membatasi, menghalangi atau mencegah pencapaian sasaran. Salah satu kendala yang dihadapi UMKM adalah sumber daya manusia. Manusia merupakan komponen penting dalam organisasi yang akan bergerak dan melakukan aktifitas untuk mencapai tujuan. Keberhasilan suatu organisasi ditentukan dari kualitas orang-orang yang berada di dalamnya.

Sumber Daya Manusia dapat didefinisikan sebagai semua manusia yang terlibat di dalam suatu organisasi dalam mengupayakan terwujudnya tujuan organisasi tersebut. SDM akan bekerja secara optimal jika organisasi dapat mendukung kemajuan karir mereka dengan melihat apa sebenarnya kompetensi mereka. Biasanya, pengembangan SDM berbasis kompetensi akan mempertinggi produktivitas karyawan sehingga kualitas kerja pun lebih tinggi pula dan berujung pada puasnya pelanggan dan organisasi akan diuntungkan. (Hasibuan, 2017)

Sumber Daya Manusia (SDM) yang Terbatas Sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan

optimal. Disamping itu dengan keterbatasan SDM- nya, unit usaha tersebut relatif sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkannya. Hal ini pun yang dirasakan Cik Mia selaku pemilik usaha kain batik dan songket. Cik Mia merasa kesulitan saat bekerja karena kekurangan sumber daya manusia khususnya yang ahli dalam menenun. Banyaknya pesanan membuat Cik Mia membutuhkan banyak sumber daya manusia juga. Kalau kendala lain tidak ada, kami Cuma kekurangan sumber daya manusia khususnya tenaga ahli yang benar-benar paham menenun dan sudah ahli. Jadi, Cik Cuma ngajarin dikit-dikit. Enaknya kalau sudah paham tidak ribet lagi. Tinggal kirim alat dan langsung nunggu pengerjaan (Mania, 2023)

Sumber daya manusia merupakan asset organisasi yang sangat vital, karena itu peran dan fungsinya tidak bisa digantikan oleh sumber daya lainnya. Betapapun modern teknologi yang digunakan, atau seberapa banyak dana yang disiapkan, namun tanpa sumber daya manusia yang professional semuanya menjadi tidak bermakna. Eksistensi sumber daya manusia dalam kondisi lingkungan yang terus berubah tidak dapat dipungkiri, oleh karena itu dituntut kemampuan beradaptasi yang tinggi agar mereka tidak tergilas oleh perubahan itu sendiri. Sumber daya manusia dalam organisasi harus senantiasa berorientasi terhadap visi, misi, tujuan dan sasaran organisasi di mana dia berada di dalamnya. Sumber daya manusia itu penting, karena itulah yang membantu usaha Cik berkembang. Kadang kewalahan kerja kalau tidak ada banyak karyawan. Takut target pengerjaan tidak bisa tercapai. (Mania, 2023)

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa kendala yang dihadapi hanya pada sumber daya manusia yang ahli dalam menenun. Cik Mia merasa kesulitan apabila masih kekurangan sumber daya ahli karena banyaknya orderan sedangkan mengerjakan masih kurang.

b. Solusi

Dari beberapa kendala yang dihadapi tentunya Cik Mia sendiri mempunyai solusi sendiri untuk kendalanya yaitu dengan mencari ke berbagai daerah di Provinsi Jambi. Cik mia sangat aktif untuk mencari tenaga ahlinya. Setelah mendapatkan tenaga ahli Cik Mia langsung membimbing dan

memberikan alat-alat untuk menenun kepada karyawannya. Kalau solusinya sendiri paling awalnya saya mengerjakan sendiri dulu sampai saya ketemu sama yang ahli dalam menenun. Kalau sudah ketemu langsung saya ajarkan cara membuatnya dan mengirimkan alat-alat yang dibutuhkan. (Mania, 2023)

Selain itu, ada solusi lain yaitu bantuan dari beberapa pihak lain yang membantu dalam pembiayaan usaha Cik Mia. Bantuan inilah yang membuat Cik Mia merasa kalau usahanya tidak banyak menghadapi kendala. Banyak bantuan dari pihak luar seperti pihak Bank BI, Bank 9 jambi dan penegak UMKM lainnya sehingga untuk masalah lain kami sangat terbantu. (Mania, 2023)

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa solusi yang dilakukan Cik Mia adalah dengan mengerjakan sendiri sampai mendapat tenaga ahli yang mampu menenun dengan baik dan sesuai dengan kriteria yang Cik Mia inginkan.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka dapat diambil kesimpulan yaitu: diketahui bahwasanya alternatif strategi yang dilakukan Toko Cik Mia adalah dengan membuka stand, melakukan promosi di sosial media dan membuat songket khusus Toko Cik Mia. Selain itu, Cik Mia juga aktif mengikuti pameran-pameran sehingga tokonya dikenali dimana-mana. Kemudian diketahui juga kendala yang dihadapi oleh Toko Cik Mia adalah kurangnya sumber daya manusia yang ahli dalam menenun sehingga Cik Mia mengalami kesulitan apabila mendapatkan orderan. Adapun solusi yang dilakukan Cik Mia adalah dengan mencari karyawan menyeluruh keseluruhan Provinsi Jambi.

SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan maka selanjutnya dapat diusulkan saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi peneliti selanjutnya. Peneliti menyampaikan saran-saran yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut :

1. Bagi praktisi, diharapkan dapat digunakan oleh pihak terkait supaya dapat meningkatkan dan mempertahankan konsumen dengan mempertahankan kualitas

produk tenun sehingga tidak menjadikan konsumen untuk memilih produk lain selain tenun Cik Mia.

2. Bagi akademik, diharapkan dapat digunakan sebagai referensi dan dokumentasi bagi pihak kampus sebagai bahan acuan penelitian selanjutnya dalam melakukan penelitian yang berkaitan dengan strategi alternatif pengembangan usaha batik dan tenun di toko Cik Mia meskipun penelitian ini jauh dari kata sempurna dan masih banyak kekurangannya.
3. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan bisa menemukan faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi strategi alternatif pengembangan usaha batik dan tenun di toko Cik Mia.

DAFTAR REFERENSI

WIB

- Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah (Kaya Di Dunia Terhormatdi Akhirat)*, Yogyakarta: pustaka pelajar, 2009.
- Croun Dirgantoro, *Keunggulan Bersaing Melalui Proses Bisnis*, Jakarta: PT Grasindo, 2002.
- Dahliana, Rosmala Dewi, Novita.2022. *Strategi Pengembangan Sentra Kerajinan Tenun Asma Songket Di Lamno Kecamatan Aceh Jaya*. Jurnal Busana Dan Budaya. Volum. 2, Nomor. 1 Hal 32 E-ISSN: 2808-9847.
- Danang Sunyoto, *Teori Kuesioner & Analisis Data Untuk Pemasaran Dan Perilaku Konsumen*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Ekawarna, *Manajemen Badan Usaha dan Koperasi*, Jakarta: Gaung Persada (GP) Press, 2010.
- Fajar Nur'aini DF, *Teknik Analisis SWOT Pedoman Menyusun Strategi Yang Efketif& Efisien Serta Cara Mengelola Kekuatan Dan Ancaman* (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020).
- Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis – Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis untuk Menghadapi Abad 21*.
- Giri, Dari Hasil Kajian Pengalaman Bisnis Puspo Wardoyo (*Kiat Sukses MenjadiWirausaha muslim dengan Membangun jaringan Bisnis Waralaba*), Medan:Baryatussalamah Art.
- Hasibuan, Sayuti. *Manajemen Sumber Daya Manusia: Pendekatan Non Sekuler*. Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2000.
- Hendro, *Dasar-dasar kewirausahaan*, (Jakarta: Erlangga, 2011).
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif*, Edisi Kesatu (Bandung: Alfabeta, 2019).
- Wawancara Dengan Mania, Selaku Pemilik Usaha Songket Jambi Cik Mia, Tanggal Wawancara 18 Maret 2023, Pukul 11:00