

## BAB 8

### HAMBATAN DAN MASALAH

Dari tiga lokasi yang diteliti, ada beberapa temuan yang diperoleh sebagai gambaran dari bisnis batik. Hasil yang didapat menunjukkan bahwa ada potensi bisnis batik diantaranya adalah: batik merupakan produk budaya, sudah mengakar turun temurun, memiliki *tacit knowledge*, tersedianya sarana dan prasarana bisnis batik, adanya pasar yang sangat terbuka.

Disamping potensi dan kekuatan yang ada, ada pula beberapa masalah dan hambatan yang ada di bisnis batik. Beberapa hal yang terkait dengan hambatannya adalah kurangnya dukungan pemerintah secara masif, adanya batik impor yang terus masuk ke Indonesia, jumlah pemain semakin banyak dan meluas diberbagai daerah, serta adanya produk kain bermotif batik atau penulis sebut sebagai batikan.

#### 8.1. Hambatan

**Dukungan Pemerintah.** Dukungan pemerintah selama ini diarahkan pada aspek promosi batik di beberapa even yang bisa dimanfaatkan oleh UKM Batik untuk memasarkan produknya. Namun upaya ini kurang berjalan maksimal karena even yang diselenggarakan terbatas, peserta yang ikut juga terbatas sehingga belum bisa menjangkau seluruh UKM Batik. Ada juga beberapa pelatihan membatik, bantuan modal usaha dan manajemen usaha. Namun jika dilihat dari perkembangan lingkungan bisnis batik, apa yang dilakukan oleh pemerintah tersebut belum bisa membantu UKM Batik secara kontinyu dan berkelanjutan. Dukungan pemerintah untuk memasarkan batik di luar negeri juga kurang masif sehingga pasar batik terbesar masih di pasar dalam negeri. Dukungan pemerintah dalam hal penetapan SNI juga malah memberatkan UKM Batik karena mereka harus merogoh kocek lebih banyak untuk standardisasi. Pelabelan batik juga menjadi bumerang bagi usaha mereka. UKM Batik lebih senang jika yang diberi label adalah kain yang bermotif

batik. Dalam hal impor, memang sudah ada kebijakan larangan impor batik. Namun kenyataannya, sampai hari ini impor batik printing masih membajiri pasar di Tanah Air.

**Masuknya Batik Impor.** Batik impor terus masuk ke Indonesia, khususnya dari Tiongkok dan Malaysia. Batik impor ini harganya lebih murah dan bukan merupakan batik tulis seperti yang kita lihat, namun sebagian besar adalah batik cap dan printing yang penulis sebut sebagai batikan. Dengan harga yang lebih murah, batik impor ini bisa leluasa masuk pasar-pasar di Indonesia. Dengan masuknya batikan impor ini, secara langsung menekan harga batik dalam negeri, mempengaruhi perputaran barang yang akhirnya menghambat pertumbuhan UKM Batik di Indonesia dan di Jawa Tengah. Kenaikan impor terus terjadi. Untuk mencegah membanjirnya produk batik dari luar negeri, pemerintah berusaha membatasi impor batik seperti yang tertuang dalam Keputusan Menteri Perdagangan No. 53/M-DAG/PER/7/2015 tentang Ketentuan Impor Tekstil dan Produk Tekstil (TPT) Batik dan TPT Motif Batik.

Kementerian Perdagangan memperketat impor tekstil dan produk tekstil (TPT) batik dan motif batik dikarenakan meningkatnya importasi produk tersebut yang mencapai 24,1 persen pada periode Januari hingga April 2015. "Ada tren kenaikan impor tekstil bermotif batik, ini suatu ancaman yang harus kita lihat. Oleh karena itu, kami harus melakukan suatu upaya untuk melestarikan batik, dengan menghambat impor tekstil bermotif batik," kata Menteri Perdagangan Rachmat Gobel, dalam jumpa pers di Jakarta, Kamis.

Rachmat mengatakan, jika tidak dihambat, dengan adanya peningkatan impor dari yang sebelumnya sebesar 28 juta dolar Amerika Serikat pada Januari-April 2014 menjadi 34 juta dolar Amerika Serikat pada 2015, maka dikhawatirkan akan mematikan industri dalam negeri. "Industri dalam negeri tidak akan mampu bersaing jika impor terus. Anak cucu kita nantinya tidak akan tahu jika batik merupakan warisan budaya Indonesia, ini merupakan alasan dikeluarkannya kebijakan tersebut," ujar Rachmat. Rachmat menambahkan, serapan tenaga kerja dari sektor tersebut mampu mempekerjakan kurang lebih sebanyak 1,3 juta orang. Sementara dari sisi konsumsi, penjualannya mencapai Rp5,9 triliun dengan jumlah konsumen mencapai 110 juta orang.

Pengetatan impor TPT batik dan motif batik tersebut tertuang dalam Peraturan Menteri Perdagangan No. 53/M-DAG/PER/7/2015 tentang Ketentuan Impor Tekstil dan Produk Tekstil (TPT) Batik dan TPT Motif Batik. Dalam aturan tersebut, komoditas yang diatur adalah kain lembaran dan pakaian jadi batik dan bermotif batik dengan batasan paling sedikit dua warna, di mana setiap perusahaan yang akan melakukan impor TPT batik dan TPT motif batik harus memiliki penetapan sebagai Importir Terdaftar (IT) TPT batik dan motif batik.

Sumber: <http://www.antaraneews.com/berita/509698/kemendag-perketat-impor-tekstil-motif-batik> Vicki Febrianto 31 Juli 2015

**Pasar Dalam Negeri.** Hambatan juga datang dari pasar dalam negeri. Dengan program dari Pemerintah Daerah masing-masing, banyak daerah di Indonesia memproduksi batik. Termasuk juga di Jawa Tengah, hampir semua kabupaten/kota di Jawa Tengah memiliki UKM Batik. Dengan banyaknya UKM Batik, menambah pasokan batik di pasar sehingga jumlah batik dipasar melimpah sementara permintaan bertumbuh secara lambat. Akibatnya perputaran barang dagangan batik melambat dan menjadi hambatan bagi UKM untuk mengembangkan usahanya.

**Produk Batikan.** Hambatan berikutnya bagi UKM Batik adalah adanya kain bermotif batik atau sering dikenal dengan batik printing. Ada juga batik cap. Beberapa sumber mengatakan bahwa batik cap termasuk juga yang disebut batik. Namun berdasarkan pemahaman dari penulis, yang disebut batik adalah batik tulis sehingga batik cap dan batik printing tidak termasuk batik, namun penulis mengistilahkan sebagai batikan. Kehadiran batikan ini juga sangat menghambat pertumbuhan UKM Batik, terutama kain yang bermotif batik. Batikan bisa berharga sangat murah, mulai dari Rp 25.000,-, sehingga dengan harga yang sangat murah ini akan menekan harga batik tulis yang relatif mahal karena prosesnya memang lama dan membutuhkan biaya yang tidak sedikit. Batik tulis itu ada karya seni yang sangat tinggi sehingga wajar bila harganya mahal. Murahnya harga batikan karena dalam sekali proses produksi bisa dihasilkan berpotong-potong kain batik. Sementara kalau batik tulis, satu karya satu kain. Dengan kondisi ini, UKM Batik

akhirnya harus menyesuaikan diri dengan melakukan beberapa langkah efisiensi dan peningkatan produktifitas. Namun tetap saja, harga kain baik tulis lebih tinggi dari harga kain batikan. Ini yang kemudian menghambat pertumbuhan usaha batik tulis karena bagi sebagian besar konsumen, harga masih menjadi faktor penentu utama dalam pembelian batik.

## 8.2. Masalah

Selain hambatan diatas yang lebih difokuskan pada persoalan yang datang dari luar, UKM Batik juga memiliki masalah yang berasal dari usahanya sendiri. Banyak masalah yang dihadapi oleh UKM Batik, mulai dari masalah kewirausahaan, masalah manajemen terkait dengan pemasaran, produksi, organisasi dan SDM, keuangan, teknologi dan resiko. Termasuk juga skala usaha mikro dan kecil juga menjadi masalah tersendiri dalam menjalankan usahanya.

**Kewirausahaan.** Masalah pertama adalah kewirausahaan. Hasil riset yang penulis lakukan menunjukkan bahwa kewirausahaan UKM Batik masih rendah jika dilihat dari keberanian mengambil resiko, keinginan untuk maju (*need for achievement*), independensi, kreatifitas dan inovasinya. Mereka pada umumnya lebih menekankan usaha secara turun temurun, minim kreasi dan inovasi. Usahnya lebih mengedepankan pada kebiasaan masa lalu yang lebih ditekankan pada aspek keahlian membatik. Aspek bisnis membatik belum banyak digali dan dikuasai oleh UKM Batik. Akibatnya mereka pada umumnya sulit berkembang, usahanya kurang bisa bersaing dengan usaha lain termasuk juga dari impor.

**Manajemen.** Masalah berikutnya adalah masalah manajemen. Pada umumnya UKM Batik belum fokus untuk memperbaiki masalah ini. Manajemen yang diterapkan masih sangat sederhana. Beberapa masalah yang terkait dengan manajemen, diantaranya adalah:

1. Perencanaan. Pada umumnya mereka belum memiliki perencanaan yang strategis atau perencanaan masa depan yang lebih panjang. Terkait dengan

antisipasi masa depan, belum adanya upaya ekstra yang dilakukan oleh para pengusaha batik dalam mengantisipasi persaingan dan pemasaran masa depan. Mereka pada umumnya hanya memikirkan dan merencanakan secara jangka pendek mengenai masa depan usahanya. Perencanaan bahan baku, perencanaan produksi, perencanaan keuangan, perencanaan pemasaran pada umumnya dilakukan sambil menjalankan usahanya.

2. Pengorganisasian. Dalam hal pengorganisasian, masalah yang sering dihadapi oleh UKM Batik adalah usaha masih dijalankan sendiri-sendiri, mereka kurang bisa memanfaatkan kelompok untuk berusaha. Dalam konteks ini, modal sosial mereka masih sangat kurang. Hasil riset menunjukkan bahwa kelompok UKM Batik belum berperan maksimal dalam pengembangan usaha batik. Mereka secara kelembagaan masih berjalan sendiri-sendiri meskipun sudah ada paguyuban. Mereka mengorganisasikan usahanya dalam wadah perusahaan *home industry*, yang dikelola oleh keluarga sendiri. Kalaupun harus menggunakan orang lain, biasanya berfungsi bukan sebagai tenaga kerja upahan harian, namun sebagai pihak ketiga yang menerima order dari UKM Batik.
3. Implementasi. Dalam pelaksanaan bisnisnya, diketahui bahwa persoalan UKM Batik pada umumnya menyangkut aspek produksi. Yang menjadi masalah utama adalah ketergantungan impor bahan baku terutama kain mori. Harga bahan baku selalu naik yang tidak bisa dikendalikan oleh UKM Batik. Mereka hanya sebagai penerima harga bahan baku batik. Kualitas bahan pewarna terkadang tidak sesuai dengan yang diharapkan. Dalam hal SDM, karyawan atau mitra kerja sering melakukan pengerjaan yang salah sehingga minimal UKM Batik mengalami kerugian waktu. Mereka pada umumnya belum mampu mengantisipasi terhadap perubahan fashion yang diinginkan konsumen. Mereka masih sulit mengantisipasi selera konsumen yang selalu berubah. Mereka juga belum banyak yang mahir dalam teknologi informasi

sehingga kegiatan produksi berbasis turun temurun serta pemasaran dilakukan secara tradisional. Dalam hal stok, seringkali terjadi penumpukan stok yang tidak bisa dijual dalam waktu yang cepat. Akibatnya UKM Batik mengalami kerugian karena modal tidak berputar cepat.

4. Untuk aspek keuangan, mereka juga masih menerapkan manajemen keuangan yang sangat sederhana, bahkan ada yang belum menerapkan. Belum adanya pencatatan keuangan yang baik dan rutin, yang penting barang dagangan bisa laku. Akibatnya jika mengakses ke pendanaan perbankan, mengalami kesulitan pemenuhan syarat administratif, sehingga jika butuh tambahan dana akan pinjam ke perorangan atau minta tempo pembayaran ke supplier. Inilah salah satu masalah manajemen keuangan yang dialami UKM Batik. Manajemen keuangan bukan merupakan hal yang penting, mereka lebih mementingkan pemasaran. Pencatatan usaha dan keuangan (*SME Records*) seadanya, tidak rutin dan tidak ada pola yang terstruktur. Dampaknya adalah mereka kesulitan dalam mengakses perbankan dan bekerjasama dengan pihak lain yang pada akhirnya menghambat perkembangan usahanya.