

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Banyak kota di Indonesia yang memproduksi batik dan tiap kota memiliki ciri tersendiri akan batik yang diproduksinya, seperti di Solo, Yogyakarta, Cirebon dan kota lainnya. Dengan diterapkannya Undang-undang Otonomi Daerah, maka setiap daerah bisa mengembangkan potensi yang dimiliki daerah tersebut, salah satunya adalah produk unggulan. Produk unggulan sangat penting, sebab dapat dijadikan sebagai ciri khas suatu daerah dan juga bisa menambah pendapatan (*income*) pemerintah daerah maupun masyarakat. Oleh sebab itu, produk-produk yang dihasilkan harus mempunyai daya saing yang tinggi, agar bisa memperoleh pangsa pasar yang besar. Salah satu penghasil produk unggulan yang eksistensinya perlu dikembangkan dengan cara pembinaan yang lebih serius dan diharapkan instansi-instansi yang terkait turut berperan dalam proses pembinaan industri kecil terutama industri rumah tangga.

Batik Khas Cirebon yang merupakan salah satu dari empat sentra industri batik di Jawa Barat yang masih ada hingga sekarang. Tiga sentra industri batik lainnya adalah Indramayu, Tasikmalaya, dan Garut. Meskipun demikian, Cirebon merupakan sentra batik tertua yang memberikan pengaruh terhadap ragam pola batik di sentra-sentra industri batik lain di Jawa Barat. Motif batik Cirebon yang paling terkenal dan menjadi ikon Cirebon adalah motif Megamendung. Motif ini melambangkan awan pembawa hujan sebagai lambang kesuburan dan pemberi kehidupan. Sejarah motif ini berkaitan dengan sejarah kedatangan bangsa Cina di Cirebon, yaitu Sunan Gunung Jati yang menikah dengan wanita Tionghoa bernama Ong Tie. Motif ini memiliki gradasi warna yang sangat bagus dengan proses pewarnaan yang dilakukan sebanyak lebih dari tiga kali.

Seperti yang sudah disebutkan di atas, di Cirebon memiliki produk unggulan yang paling khas yaitu berupa batik. Usaha batik merupakan usaha yang sudah diwariskan turun termurun dari keluarga. Sebelum penulis membahas lebih

jauh penulis akan memaparkan sejarah-sejarah dari batik Cirebon, munculnya kegiatan membatik di Cirebon karena peranan Ki Gede Trusmi. Beliau merupakan pengikut setia Sunan Gunung Jati. Sunan Gunung Jati menyebarkan agama Islam salah satunya dengan kegiatan membatik dan dilakukannya di daerah Trusmi sejak zaman dahulu hingga kini. Sejak zaman dahulu kegiatan membatik selain bertujuan untuk menyebarkan agama Islam, membatik juga dijadikan sebagai sumber pendapatan di Cirebon. Terdapat kekhasan motif pada pada batik Cirebon, diantaranya motif batik keraton, motif batik megamendung, motif batik sawat pengantin, motif batik paksinaga liman, motif batik patran keris, motif batik singa payung, motif batik singa barong, motif batik kompeni/kompenian, motif batik patran kangkung, batik singa wadas, motif batik kilingan, motif batik banjar balong, motif batik ayam alas, motif batik katewono, motif batik gunung giwur, motif batik simbar menjangan, dan motif batik simbar kendo.

Perkembangan industri batik masih memerlukan bantuan dari pemerintah agar perkembangannya bisa terus maju dan bisa lebih besar, karena bagaimanapun juga ciri khas dari Cirebon adalah produk unggulan berupa batik. Perkembangan industri batik tersebut mendorong peneliti untuk mengetahui lebih mendalam bagaimana diversifikasi diterapkan dalam industri batik sebagai produk unggulan daerah. Dalam penelitian ini dilakukan di beberapa usaha batik yang ada di Cirebon (daerah Trusmi dan sekitarnya). Batik merupakan kerajinan yang mempunyai nilai seni tinggi dan telah menjadi warisan dari budaya Indonesia khususnya daerah Cirebon. Penetapan batik sebagai warisan budaya asli Indonesia oleh UNESCO membuat masyarakat Indonesia mulai tertarik kembali untuk mengenakan pakaian batik. Hal ini, membuat persaingan semakin ketat dikalangan produsen untuk menciptakan model, desain serta motif batik yang dapat membuat konsumen puas. Perilaku pembelian seseorang dapat dikatakan sesuatu yang unik, karena preferensi dan sikap terhadap obyek setiap orang berbeda. Selain itu konsumen berasal dari beberapa segmen, sehingga apa yang diinginkan dan dibutuhkan juga berbeda.

Dari hasil penelitian yang ada di lapangan, ditemukan bahwa batik terbagi menjadi 3 macam cara pembuatan produk batik yaitu:

1. Batik Tulis yaitu batik yang dibuatnya masih dengan tangan-tangan para pengrajin batik yang sudah berpengalaman dengan cara ditulis menggunakan canting untuk membuat batik dan biasanya keahlian membatik ini merupakan warisan turun menurun terutama di Cirebon. Dan batik tulis ini biasanya memakan waktu yang cukup lama untuk menjadi kain batik itu sendiri.
2. Batik Cap yaitu batik yang dibuatnya dengan menggunakan cetakan atau cap yang dikerjakan secara manual dengan tangan-tangan pekerja. Dalam proses pengerjaannya batik cap ini sudah diberikan arahan dan target bahan kain jadi per satu harinya.
3. Batik Printing yaitu batik yang dibuatnya dengan menggunakan mesin cetak batik yang sebelumnya sudah terdapat design yang ingin dibuat dan cara ini lebih praktis namun untuk biaya pembuatannya lebih besar oleh karena itu pengusaha batik printing mencetak batiknya dengan skala besar agar biaya produksinya seimbang sesuai dengan hasilnya.

Penelitian ini lebih memfokuskan pada pengusaha batik di Cirebon khususnya daerah Trusmi dan sekitarnya. Sejauh ini volume batik di Cirebon yang tidak terjual, terbilang jarang dan belum sampai dinilai merugikan bagi para pengusahanya. Hal ini dikarenakan pembuatan batik pada satu hari semua produk batik yang dibuat (baik batik tulis, batik cap maupun batik printing) harus terjual, namun apabila tidak semua terjual bisa mendistribusikannya ke beberapa toko-toko batik yang ada disekitar maupun yang ada diluar kota, walaupun bayaran dari batik yang di distribusikan tidak langsung hari itu dibayarkan. Namun, seiring dengan semakin bertambahnya pengusaha batik tersebut, beberapa pengusaha berharap mereka bisa juga menciptakan produk turunan dari batiknya yang tidak hanya dijual berupa kain batik saja atau hanya produk sejenis saja, namun bisa berupa jenis-jenis produk lain, seperti kemeja, celana, jas, mukena, kerudung, kebaya, macam-macam model baju wanita, dan lain-lain. Kemudian pengusaha yang menciptakan produk sendiri dengan pembuat kain batik atau pengrajin kain batik tersebut bisa menciptakan motif-motif baru dan berbagai macam produk agar minat dari konsumen untuk membeli kain batik atau produk olahan dari kain batik tidak menurun.

Pemerintah megupayakan agar para pengusaha batik di Cirebon melakukan diversifikasi produk batik untuk membuat beberapa inovasi motif dan produk baru dari bahan dasar kain batik tersebut, diantaranya yang sudah disebutkan diatas tadi. Jumlah pengusaha batik di Cirebon saat ini yang terdata sudah mencapai kurang lebih 150 pengusaha batik (data diperoleh dari penelitian). Pelaku usaha batik tersebar di Desa Panembahan, Desa Kalitengah, Desa Trusmi dan beberapa daerah di Cirebon. Beberapa data yang saya tanyakan di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Cirebon, ada beberapa langkah yang akan di tempuh pemerintah guna berkembang lebih besar lagi industri batik di Cirebon, diantaranya yaitu:

1. Melakukan bimbingan dan penyuluhan kepada pemilik home industri batik melalui pelatihan manajemen dan bimbingan strategi pemasaran.
2. Pemberian bantuan fasilitas, yaitu sebagai fasilitator untuk meminjam modal ke bank dan juga memberikan bantuan peralatan.
3. Melakukan promosi produk unggulan melalui pameran produk unggulan dan pemasangan baliho di pinggir jalan.
4. Melalui pengembangan produk unggulan dengan cara melakukan diversifikasi produk batik dan juga penumbuhan sentra-sentra baru industri batik.

***(Data diperoleh dari Disperindag Kabupaten Cirebon)***

Dengan persaingan diantara pengusaha batik yang tiap tahun bermunculan pengusaha-pengusaha baru, maka pemerintah menyarankan agar adanya diversifikasi produk dengan tujuan tidak adanya penurunan pendapatan yang besar dan kain batik yang banyak dihasilkan tiap harinya dapat diolah menjadi beberapa jenis pakaian agar peminat tidak bosan dengan kain batik saja dengan adanya ciri khas model dan motif tiap pengusaha atau toko batik. Dengan adanya diversifikasi produk diharapkan pendapatan pengusaha batik tidak ada penurunan yang besar.

Pendapatan memang menjadi tujuan utama seorang pengusaha dari sebuah usaha. Setiap pengusaha pasti menginginkan pendapatan yang besar dan keuntungan yang besar, begitupun halnya dengan pengusaha batik. Suatu perusahaan dalam mengeluarkan produk sebaiknya disesuaikan dengan

kebutuhan dan keinginan konsumen. Dengan begitu maka produk dapat bersaing di pasaran. Kondisi di lapangan terkadang membuat pendapatan para pengusaha batik mengalami keuntungan yang besar, ataupun sebaliknya kerugian yang besar juga. Banyak hal yang mempengaruhi naik turunnya pendapatan pengusaha batik, salah satunya adalah faktor-faktor yang dapat menyebabkan pendapatan tiap pengusaha berbeda tiap bulannya, yaitu:

1. Munculnya pengusaha-pengusaha baru ataupun toko-toko baru dengan pengusaha yang sebelumnya sudah memiliki toko batik.
2. Persaingan tiap toko tergantung besar atau banyaknya toko yang dimiliki oleh tiap pengusaha batik, karena dengan besarnya toko maka produk batik yang di produksi akan semakin banyak dan semakin banyak toko yang dimiliki oleh seorang pengusaha maka persaingan akan terasa mudah, oleh karena itu pengusaha yang baru memulai usahanya menjual batik akan terasa berat bersaing dengan pengusaha yang besar.
3. Tiap toko memiliki pelanggannya sendiri, yang biasanya pelanggan ini memesan dalam jumlah yang banyak kecuali batik tulis karena sulit dalam pembuatan dan pengolahannya menjadi produk jadi yang juga memiliki harga yang relatif mahal.

Dalam menjual produk batik baik itu berupa kain batik maupun produk olahan jadi, pengusaha menawarkan harga yang bervariasi kepada para konsumennya dengan kualitas batik itu sendiri. Dalam produk batik yang menentukan harga adalah bagaimana cara batik itu dikerjakan dan berapa lama batik itu diolah menjadi kain batik siap jual. Jadi semakin tinggi tingkat kesulitan pengolahan batik, maka akan semakin mahal harga kain batik itu sendiri dan juga semakin lama proses pengerjaan kain batik maka akan semakin mahal pula harga kain batik itu sendiri karena akan besar biaya yang dikeluarkan untuk menggaji para pembuat atau pengrajin batik. Menurut Tjiptono (dalam Rahdwi Hatminingsih, 2007; hlm. 7) harga adalah jumlah uang (satuan moneter) dan/atau aspek lain (non moneter) yang mengandung utilitas atau kegunaan tertentu yang diperlukan untuk mendapatkan suatu produk. Menurut Ferdinand (dalam Rahdwi Hatminingsih, 2007; hlm. 7) harga merupakan satu-satunya unsur bauran

pemasaran yang memberikan pendapatan bagi organisasi. Keputusan mengenai harga tidaklah mudah dilakukan. Disatu sisi, harga yang terlalu mahal dapat meningkatkan keuntungan jangka pendek, tetapi disisi lain akan sulit di jangkau konsumen, sedangkan harga yang rendah atau harga yang terjangkau menjadi pemicu untuk meningkatkan kinerja pemasaran. Namun harga juga dapat menjadi indikator kualitas dimana suatu produk dengan kualitas tinggi akan berani dipatok dengan harga yang tinggi pula. Harga dapat mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan untuk melakukan pembelian suatu produk.

Sebelum meneliti lebih jauh apakah ada faktor-faktor lain yang berpengaruh terhadap pendapatan pengusaha batik, penulis akan menunjukkan data untuk mendukung penelitian dan memperkuat masalah yang diteliti, penulis melakukan wawancara dengan beberapa pengusaha batik yang ada di Cirebon, Berdasarkan survey di lapangan terdapat 150 orang pengusaha batik yang ada di Cirebon dan saya hanya mengambil data pendapatan dari jumlah sampel sebanyak 109 orang pengusaha batik di Cirebon dalam penelitian. Berikut data dari penelitian saya yang sudah diolah menjadi satuan % (persen) dan data pendapatan di bawah ini saya sudah pangkas menjadi 20 responden. Berikut data pendaptan dari 20 responden terdapat dalam Tabel 1.1.

**Tabel 1.1**  
**Pendapatan Pengusaha Batik Di Cirebon**

NO	Nama	Pendapatan										
		Maret	April	%	Mei	%	Juni	%	Juli	%	Agustus	%
		Dalam Ratusan Ribu Rupiah										
1	T	180	200	11.11	170	-15.00	165	-2.94	170	3.03	160	-5.88
2	R	190	195	2.63	180	-7.69	180	0.00	195	8.33	180	-7.69
3	R	1650	1700	3.03	1680	-1.18	1550	-7.74	1650	6.45	1650	0.00
4	A	135	150	11.11	125	-16.67	140	12.00	150	7.14	140	-6.67
5	I	210	220	4.76	220	0.00	210	-4.55	220	4.76	200	-9.09
6	S	260	280	7.69	260	-7.14	250	-3.85	250	0.00	240	-4.00

7	A	1200	1655	37.92	1300	-21.45	1780	36.92	1450	-18.54	1525	5.17
8	A	1150	1324	15.13	1236	-6.65	1290	4.37	1565	21.32	1395	-10.86
9	A	1800	2300	27.78	1950	-15.22	2005	2.82	2100	4.74	2040	-2.86
10	A	200	234	17.00	193	-17.52	155	-19.69	185	19.35	200	8.11
11	R	294	395	34.35	280	-29.11	290	3.57	335	15.52	340	1.49
12	O	1655	1703	2.90	1500	-11.92	1505	0.33	1505	0.00	1600	6.31
13	R	1300	1500	15.38	1208	-19.47	1400	15.89	1540	10.00	1400	-9.09
14	A	431	425	-1.39	450	5.88	410	-8.89	435	6.10	424	-2.53
15	K	365	384	5.21	368	-4.17	350	-4.89	353	0.86	329	-6.80
16	A	2200	2800	27.27	2500	-10.71	1980	-20.80	2115	6.82	2070	-2.13
17	S	150	190	26.67	237	24.74	190	-19.83	196	3.16	169	-13.78
18	D	179	213	18.99	215	0.94	205	-4.65	210	2.44	193	-8.10
19	M	1180	1530	29.66	1817	18.76	2326	28.01	2377	2.19	2315	-2.61
20	R	2195	2195	0.00	2219	1.09	2184	-1.58	2464	12.82	2180	-11.53

*Sumber: Data Penelitian*

Berdasarkan tabel 1.1 jumlah pengusaha yang diteliti saat penelitian yaitu sebanyak 109 orang dari jumlah total 150 orang pengusaha batik yang memiliki toko batik dengan pemilihan beberapa pengusaha yang berbeda produk batiknya kemudian saya memangkas data responden dari 109 responden menjadi 20 responden. Hasil dari penelitian yang saya lakukan, pada bulan Juli rata-rata tiap pengusaha batik mengalami peningkatan pendapatan yang lebih besar dibandingkan pendapatan di bulan Juni. Saya akan membahas mengapa rata-rata tiap pengusaha batik memiliki pendapatan yang berbeda-beda yang sekaligus saya akan menjadikan ini sebuah isue di dalam penelitian saya. Apabila dilihat dari data dalam tabel 1.1, para pengusaha mendapat pendapatan yang lebih besar didapatkan di bulan Juli bandingkan bulan Juni, dikarenakan pada bulan Juli sekolah-sekolah yang memesan batik lebih banyak karena adanya tahun ajaran baru dengan jumlah yang banyak dan pemesan berasal dari berbagai daerah yang

sudah menjadi pelanggan dari pengusaha batik tersebut. Kebanyakan batik yang di pesan sekolah termasuk ke dalam jenis batik printing. Hal ini disebabkan proses pengolahan batik printing yang lebih efektif dan efisien guna memenuhi pesanan terhadap pelanggan itu sendiri disisi lain harga batik printing murah dan proses pembuatannya cepat, maka pihak sekolah saat ini banyak memilih batik printing dibandingkan batik cap dikarenakan pihak sekolah tidak memiliki dana yang besar untuk memesan dan membuat seragam sekolah dengan menggunakan batik tulis maupun batik cap yang harga batik tulis atau batik cap sendiri tergolong lebih mahal dan pihak sekolah pun harus membeli batik untuk membuat seragamnya dalam jumlah yang banyak dan waktu yang cepat.

Isue atau permasalahan yang pertama dalam penelitian ini adalah tentang diversifikasi produk, mengapa pengusaha batik no. 7 dengan inisial "A" memiliki peningkatan pendapatan yang lebih besar dibandingkan pengusaha batik lainnya. Dan pengusaha no. 11 dengan inisial "R" memiliki penurunan pendapatan yang lebih besar diantara pengusaha lainnya. Kemudian saya menjadikan permasalahan diatas mendorong saya untuk meneliti sejauh mana pengaruh diversifikasi produk dan persaingan terhadap pendapatan pengusaha batik di Cirebon. Setelah saya lakukan survey pada pengusaha batik no. 7 dengan inisial "A" mengatakan, ini dikarenakan pengusaha batik memiliki pelanggan dan pembeli yang tetap. Pengusaha menjual batik di tokonya sendiri dan pengusaha juga menjual produknya untuk butik-butik yang ada di Jakarta, terutama sebagian besar pelanggan dari pengusaha batik no. 7 hanya mengambil dari produk batik tulis yang lebih mahal harganya dan pembelian produk batik tulis tergantung dari pemesanan yang diminta di butik-butik yang sudah menjadi pelanggan dari pengusaha batik tersebut. Alasan pengusaha no. 7 memiliki tingkat pendapatan yang lebih tinggi karena pengusaha ini sudah menerapkan diversifikasi produk yang sebagian contoh produk jadinya seperti kemeja dengan berbagai design, mukena dengan motif dari batik tulis yang bermacam-macam jenisnya, sandal bermotif batik, celana bermotif batik, jas bermotif batik dipadukan dengan bahan selain batik, sepatu bermotif batik dan produk lainnya. Kemudian pengusaha no. 7 ini menghasilkan kebanyakan produk batik dari jenis batik tulis sehingga

menjadikan pengusaha batik no. 7 mengalami peningkatan pendapatan lebih besar diantara pengusaha lainnya.

Kemudian pengusaha batik no. 11 mengapa memiliki penurunan pendapatan yang lebih besar diantara pengusaha lainnya, hal ini dikarenakan pengusaha batik no. 11 hanya memasarkan produknya di toko-toko yang dimiliki oleh pengusaha batik tersebut ataupun ke toko-toko lainnya yang sudah menjadi pelanggan dari pengusaha batik tersebut dan pengusaha ini tidak memiliki pengetahuan tentang diversifikasi produk. Pengusaha ini hanya membuat produk batik kemeja saja dengan berbagai motif dan design namun kebanyakan dari produk kemeja yang dihasilkan pengusaha no. 11 ini termasuk kedalam jenis batik cap dan printing yang murah harganya. Apabila kita melihat perbandingan harga antara batik tulis, batik cap dan batik printing, harga yang tertinggi tentu terdapat pada jenis batik tulis. Namun pembeli dan pelanggan dari batik tulis merupakan kelas menengah hingga kelas atas, oleh karena itu pembelian batik tulis sangat jarang karena harganya yang tinggi. Kemudian harga dari batik cap tergolong cukup murah karena dipasarkannya di toko-toko di dalam Cirebon maupun di luar Cirebon. Namun untuk kualitas batik cap sendiri kurang bagus dibandingkan batik printing dan dalam proses pengerjaan batik cap memakan waktu yang cukup lama karena masih menggunakan teknik manual, kemudian tenaga dan biaya yang lebih besar dibandingkan proses pengerjaan batik printing yang lebih efektif dan efisien pengerjaannya karena sudah memiliki teknologi yang modern dengan mesin printing khusus kain batik dalam pengolahan produk batiknya.

Isue atau permasalahan yang kedua yaitu tentang persaingan, dikarenakan batik tulis merupakan batik yang lebih mahal dibandingkan dengan batik cap dan batik printing. Namun harga batik cap saat ini lebih mahal dibandingkan batik printing, hal ini disebabkan mengenai kendala waktu pengerjaan yang lebih lama, tenaga yang dipergunakan lebih banyak dan dana yang dikeluarkan lebih banyak pula. Berbeda halnya dengan batik printing yang proses pembuatannya lebih efektif dan efisien. Pengusaha yang tergolong ke dalam pengusaha yang besar pasti menjual dari semua jenis batik dan menjual produk batik dengan bermacam pilihan yang ditawarkan kepada konsumen seperti kemeja, mukena, sepatu, sandal, celana dan lainnya. Dan sangat sulit untuk bersaing pada para pengusaha

Dimas Adithia Ramdhan, 2015

**PENGARUH DIVERSIFIKASI PRODUK DAN PERSAINGAN TERHADAP PENDAPATAN PENGUSAHA BATIK DI CIREBON**

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

baru. Karena pengusaha baru hanya menjual produk batik dalam bentuk kemeja saja, atau mukena saja atau produk lainnya.

Dari kedua isue atau permasalahan di atas secara tidak langsung batik tulis merupakan barang yang mewah yang sulit untuk di beli dengan jumlah yang banyak dan juga susah untuk di kreasikan, karena 1 meter kain batik tulis saja berharga Rp. 500.000,00 sampai dengan Rp. 5.000.000,00 sesuai tingkat kesulitan dan lama proses pengerjaannya. Berbeda pula dengan batik cap, mereka memiliki kendala yang hampir sama dengan pengusaha batik tulis namun memiliki harga yang lebih murah dibandingkan batik tulis. Kemudian pengusaha batik printing yang proses pengerjaannya lebih cepat dan lebih murah dibandingkan dengan batik tulis. Dengan adanya permasalahan yang saya temukan di lapangan maka saya tertarik dalam penelitian saya ini, penulis akan menggunakan variabel diversifikasi produk dan persaingan sebagai faktor yang mempengaruhi pendapatan pengusaha batik di Cirebon. Dengan peminat yang tinggi pada model batik printing dan cap yang waktu dalam pembuatannya lebih cepat. Namun hanya sedikit saja pengusaha batik printing yang ada di Cirebon, karena terkendala dengan harga mesin printingnya yang mahal. Berbeda dengan pengusaha batik cap dan tulis yang masih manual dalam pembuatannya namun dalam proses pembuatannya memakan waktu yang cukup lama, sehingga harga tiap kain dan pakaian yang sudah jadi, sesuai dengan proses pembuatannya yang akan memunculkan harga bervariasi.

Berdasarkan permasalahan, fakta dan data di atas, maka judul penelitian yang akan penulis angkat adalah: **“Pengaruh Diversifikasi Produk Dan Persaingan Terhadap Pendapatan Pengusaha Batik Di Cirebon”**.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Dari uraian pada latar belakang masalah, di atas dapat dirumuskan beberapa pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana gambaran diversifikasi produk, persaingan dan pendapatan pengusaha batik di Cirebon?
2. Bagaimana pengaruh diversifikasi produk terhadap pendapatan pengusaha batik di Cirebon?

3. Bagaimana pengaruh persaingan terhadap pendapatan pengusaha batik di Cirebon?

### **1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1.3.1. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui gambaran diversifikasi produk, persaingan dan pendapatan pengusaha batik di Cirebon.
2. Untuk mengetahui pengaruh diversifikasi produk terhadap pendapatan pengusaha batik di Cirebon.
3. Untuk mengetahui pengaruh persaingan terhadap pendapatan pengusaha batik di Cirebon.

### **1.4. Manfaat Penelitian**

#### **1.4.1. Secara Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran untuk memperkaya khasanah ilmu ekonomi pada umumnya dan ilmu ekonomi mikro pada khususnya.

#### **1.4.2. Secara Praktis**

1. Bagi penulis, dapat menambah wawasan mengenai ilmu ekonomi mikro dan mendapatkan pengalaman terjun langsung ke lapangan serta dapat memberikan informasi, sumber ilmu pengetahuan, dan bahan kepustakaan atau bahan penelitian bagi penelitian sebelum dan sesudahnya. Dan secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran untuk memperkaya khasanah ilmu ekonomi mikro, khususnya terkait dengan pendapatan.
2. Bagi pengusaha, dapat dimanfaatkan sebagai acuan atau bahan untuk kemajuan dan keberhasilan usahanya.
3. Bagi pemerintah, dapat menjadi acuan agar turut serta membantu perkembangan produk lokal dan termasuk juga produk unggulan agar bisa berkembang lebih besar lagi.