

**ANALISIS JENIS PRODUK, MODAL, TEMPAT PENJUALAN (OUTLET),
PENGALAMAN KERJA, DAN PROMOSI TERHADAP
PROFITABILITAS USAHA BATIK
DI SURAKARTA**



NASKAH PUBLIKASI

Disusun dan Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Guna Memperoleh Gelar Magister Program Studi
Magister Manajemen

Oleh :

SRI SUHARTI

NIM. P. 100 040 019

**PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2006**

NOTA PEMBIMBING

Prof. Dr. Bambang Setiaji
Dosen program Magister Manajemen
Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta

Nota Dinas

Hal : Tesis Saudara Sri Suharti

Kepada Yth
Direktur Program Pascasarjana
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Assalammu'alaikum Wr. Wb
Setelah membaca, meneliti, mengoreksi dan mengadakan perbaikan seperlunya terhadap tesis Saudara :

Nama	:	Sri Suharti
NIM	:	P.100040019
Program Studi	:	Magister Manajemen
Usulan Penelitian	:	ANALISIS JENIS PRODUK, MODAL, TEMPAT PENJUALAN (<i>OUTLET</i>), PENGALAMAN KERJA, DAN PROMOSI TERHADAP PROFITABILITAS USAHA BATIK DI SURAKARTA

Dengan ini kami menilai Tesis tersebut dapat disetujui untuk diajukan dalam sidang ujian Tesis pada program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Surakarta, Juni 2006
Pembimbing

Prof. Dr. Bambang Setiaji

NOTA PEMBIMBING

Triyono, SE, MSi
Dosen program Magister Manajemen
Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta

Nota Dinas

Hal : Tesis Saudara Sri Suharti

Kepada Yth
Direktur Program Pascasarjana
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Assalammu'alaikum Wr. Wb
Setelah membaca, meneliti, mengoreksi dan mengadakan perbaikan seperlunya terhadap tesis Saudara :

Nama	:	Sri Suharti
NIM	:	P.100040019
Program Studi	:	Magister Manajemen
Usulan Penelitian	:	ANALISIS JENIS PRODUK, MODAL, TEMPAT PENJUALAN (<i>OUTLET</i>), PENGALAMAN KERJA, DAN PROMOSI TERHADAP PROFITABILITAS USAHA BATIK DI SURAKARTA

Dengan ini kami menilai Tesis tersebut dapat disetujui untuk diajukan dalam sidang ujian Tesis pada program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Surakarta, Juni 2006
Pembimbing

Triyono, SE, MSi

TESIS BERJUDUL

**ANALISIS JENIS PRODUK, MODAL, TEMPAT PENJUALAN (*OUTLET*),
PENGALAMAN KERJA, DAN PROMOSI TERHADAP PROFITABILITAS
USAHA BATIK DI SURAKARTA**

Dipersiapkan dan disusun oleh

Nama : Sri Suharti
NIM : P. 100040019
Program Studi : Magister Manajemen

Telah dipertahankan di depan dewan Penguji
Pada tanggal Juni 2006

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

Ketua/Sekretaris Sidang

Pembimbing merangkap Penguji

Anggota Dewan Penguji

Surakarta, Juni 2006
Universitas Muhammadiyah Surakarta
Program Pascasarjana
Direktur,

Dr. HM. Wahyudin, S.E., M.M.

PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Sri Suharti
NIM : P. 100040019
Program Studi : Magister Manajemen
Usulan Penelitian : ANALISIS JENIS PRODUK, MODAL, TEMPAT
PENJUALAN (*OUTLET*), PENGALAMAN KERJA,
DAN PROMOSI TERHADAP PROFITABILITAS
USAHA BATIK DI SURAKARTA

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa Tesis yang saya serahkan ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, kecuali kutipan-kutipan dan ringkasan-ringkasan yang semuanya telah saya jelaskan sumbernya. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan Tesis ini hasil jiplakan, maka gelar dan ijazah yang diberikan oleh Universitas batal saya terima.

Surakarta, 2006
Yang membuat pernyataan,

Sri Suharti

MOTTO

- Janganlah anda menyesali kegagalan yang anda alami dengan menuduh atau menyalahkan orang lain, akan tetapi akuilah sungguh-sungguh bahwa kegagalan itu adalah akibat perbuatannya sendiri.
- Janganlah memandang siapa yang berbicara tetapi pandanglah dan resapilah apa yang dibicarakan.
- Tiga kunci mencapai kesuksesan pertama berpikir cerdas, bekerja keras, dan melakukan dengan ikhlas (AA Gim)

PERSEMBAHAN

Tesis ini dipersembahkan kepada :

- Orangtuaku yang aku sayangi dan kuhormati
- Suami dan anakku yang aku cintai

ABSTRAK

SRI SUHARTI, NIM. P.100040019, PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA, 2006

ANALISIS JENIS PRODUK, MODAL, TEMPAT PENJUALAN (OUTLET), PENGALAMAN KERJA, DAN PROMOSI TERHADAP PROFITABILITAS USAHA BATIK DI SURAKARTA

Tujuan Penelitian ini adalah: (1) Untuk mendapatkan bukti empiris pengaruh jenis produk, modal, tempat penjualan (*outlet*), pengalaman kerja, dan promosi terhadap Profitabilitas usaha batik di Surakarta; (2) Untuk mengetahui faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi profitabilitas batik di Surakarta.

Jenis penelitian ini adalah Kuantitatif, yaitu suatu penelitian yang bertujuan untuk memperoleh pembuktian dari sebuah hipotesis, dengan menggunakan uji regresi linier berganda, sedangkan untuk pengujian hipotesis digunakan uji t, uji F, dan uji determinasi (R^2). Uji asumsi klasik yang digunakan adalah uji autokorelasi, heteroskedastisitas dan multikolinieritas.

(1) Faktor jenis produk, modal, tempat penjualan (*outlet*), pengalaman kerja, dan promosi terbukti secara empiris berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, hal ini dibuktikan dengan hasil pengujian sebagai berikut: (a) Pengujian hipotesis secara parsial (uji t) adalah sebagai berikut: Jenis produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas pada usaha Batik di Surakarta yang dibuktikan oleh besarnya nilai koefisien regresi 0,251 dan t-statistik = 3,655 > t-tabel = 1,690. Modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas pada usaha Batik di Surakarta yang dibuktikan oleh besarnya nilai koefisien regresi 0,493 dan t-statistik = 8,445 > t-tabel = 1,690. Tempat penjualan (*outlet*) berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas pada usaha Batik di Surakarta yang dibuktikan oleh besarnya nilai koefisien regresi 0,230 dan t-statistik = 4,524 > t-tabel = 1,690. Pengalaman kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas pada usaha Batik di Surakarta yang dibuktikan oleh besarnya nilai koefisien regresi 0,143 dan t-statistik = 2,642 > t-tabel = 1,690. Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas pada usaha Batik di Surakarta yang dibuktikan oleh besarnya nilai koefisien regresi 0,152 dan t-statistik = 4,026 > t-tabel = 1,690. (b) Pengujian hipotesis ketepatan model (uji f) menunjukkan nilai F hitung sebesar 135,019 yang berarti > dari F tabel (4,11) hal ini memberikan makna bahwa pengujian model yang digunakan yaitu faktor jenis produk, modal usaha, tempat penjualan (*outlet*), pengalaman kerja, dan promosi terbukti secara serentak dan empiris berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. (c) (2) Faktor modal mempunyai kontribusi yang paling kuat dalam mempengaruhi profitabilitas. Hal ini dikarenakan besarnya nilai koefisien regresi sebesar 0,493 adalah yang terbesar dibandingkan dengan kelima variabel yang lain.

Hasil dari uji asumsi klasik menyimpulkan model regresi yang digunakan dalam penelitian ini tidak terjadi autokorelasi, tidak terjadi multikolinieritas, dan tidak terjadi heteroskedastisitas

ABSTRACT

SRI SUHARTI, NIM.P.100 040 019, POST GRADUATE PROGRAM
MUHAMMADIYAH UNIVERSITY OF SURAKARTA

ANALITION OF KIND OF PRODUCT, CAPITAL, OUTLET, WORK
EXPERIENCE, AND PROMOTION TO BATIK EFFORT PROFITABILITY IN
SURAKARTA

The goal of this research are : (1) to get empirical evidence of influence of product, capital, outlet, work experience, and promotion to batik effort profitability in Surakarta, (2) to know most dominant factor in influence batik profitability in Surakarta.

Kind of this research is quantitative, a kind of research which aim to get verification from a hipotesis, with using doubled linier regression, while for hipotesis examination using t test, F test, determination test (R^2). Classic assumption test which using in this test are autocorrelation, heteroskedastisitas, and multikolinearitas.

(1) Factor kind of product, capital, outlet, work experience, and promotion have positive proven and signification to profitability, this is proven with result of examination are: (a) partial hipotesis tests (t test) are: kind of product have positive proven and signification to profitability with batik effort in Surakarta which proven with regression coefficient value 0,251 and t statistical $3,655 > t \text{ table} = 1,690$. Capital have positive proven to profitability in batik effort in Surakarta have proven with regression coefficient value 0,493 and t statistical $= 8,445 > t \text{ table} = 1,690$. Outlet have positive proven to profitability in batik effort in Surakarta have proven with regression coefficient value 0,230 and t statistical $= 4,524 > t \text{ table} = 1,690$. Work experience have positive proven to profitability in batik effort in Surakarta have proven with regression coefficient value 0,143 and t statistical $= 2,642 > t \text{ table} = 1,690$. Promotion have positive proven to profitability in batik effort in Surakarta have proven with regression coefficient value 0,152 and t statistical $= 4,026 > t \text{ table} = 1,690$. (b) Hipotesis model precision test (F test) show F count 135,019 meaning $>$ from F table (4,11) this is given meaning are model examination which using factor kind of product, capital, outlet, work experience, and promotion proven simultaneously and empiric positive proven and signification to profitability. (c) (2) Capital factor have most dominant contribution in influencing profitability. This is caused regression coefficient value equal to 0,493 are the biggest compared with five other variable.

Result from classic assumption test concluding that regression model which using in this research not happened autocorrelation, multikolinearitas and heteroskedastisitas.

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul	i
Halaman Persetujuan.....	ii
Pernyataan Keaslian Tesis.....	v
Motto	vi
Persembahan.....	vii
Abstrak	viii
Abstract	ix
Daftar Isi.....	x
Daftar Tabel.....	xii
Daftar Lampiran	xiii
Kata Pengantar	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1. Latar Belakang	1
2. Rumusan Masalah	3
3. Tujuan Penelitian.....	3
4. Manfaat Penelitian.....	4
BAB II TINJAUAN TEORI.....	5
A. Kajian Teori	5
B. Penelitian terdahulu dan Perumusan Hipotesis	24

BAB III	METODE PENELITIAN	27
	A. Lokasi Penelitian.....	27
	B. Populasi dan Sampel	27
	C. Metode Pengambilan Data	28
	D. Devinisi variabel	29
	E. Analisa Data	30
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	35
	A. Hasil Penelitian	35
	B. Analisa Data	40
	C. Perbandingan nilai dan urutan pengaruh masing-masing variable.....	47
	D. Pembahasan Penelitian	48
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	52
	A. Kesimpulan	52
	B. Saran-saran	53

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel IV. 1	Distribusi Responden menurut kelompok umur	37
Tabel IV. 2	Distribusi Frekuensi responden menurut tingkat pendidikan	38
Tabel IV. 3	Deskripsi data pengusaha tekstil di Kota Surakarta berdasarkan jenis komoditi.....	39
Tabel IV. 4	Ringkasan Hasil Analisis Regresi.....	40
Tabel IV. 5	Ringkasan Hasil Pengujian Multikorelasi dengan menggunakan inflation faktor	47
Tabel IV. 6	Perbandingan nilai dan urutan pengaruh masing-masing variabel ..	48

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Kuesioner
- Lampiran 2 : Rekapitulasi hasil kuesioner
- Lampiran 3 : Output hasil analisa data
- Lampiran 4 : Uji Heteroskedastisitas dengan LM

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya sehingga penulisan tesis yang berjudul “Analisis Jenis Produk, Modal, Tempat Penjualan (Outlet), Pengalaman Kerja dan Promosi terhadap Profitabilitas Usaha Batik di Surakarta dapat diselesaikan dengan tepat waktu.

Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak, tidak mungkin untuk dapat menyusun Tesis ini dengan baik karena keterbatasan penulis. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih dan penghargaan kepada semua pihak yang telah membantu, terutama kepada :

1. Rektor Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberi ijin untuk mengadakan penelitian;
2. Dr. HM. Wahyuddin, MS., selaku Direktur Program Pasca Sarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta, yang telah memberikan kesempatan kepada Penulis untuk dapat mengikuti Program Pascasarjana Jurusan Magister Manajemen;
3. Prof. Dr. Bambang Setiaji selaku dosen pembimbing 1 yang telah memberikan petunjuk dan saran-saran serta pengarahan hingga selesainya penulisan tesis ini;
4. Triyono, SE, MSi selaku dosen pembimbing 2 yang telah memberikan petunjuk dan saran-saran serta pengarahan hingga selesainya penulisan tesis ini;
5. Ir. Joko Widodo selaku Walikota Surakarta Surakarta beserta staf yang telah memberikan ijin untuk mengadakan penelitian;
6. Ir. Alfa MT, selaku ketua Forum Pengusaha Batik di Kampung Batik Laweyan Solo yang telah memberikan ijin untuk mengadakan penelitian dan memberikan data di dalam penelitian;

7. Segenap pengelola dan segenap dosen Program Studi Magister Manajemen Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan pelayanan administrasi demi suksesnya penyelesaian studi
8. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang telah turut membantu penulis dalam menyelesaikan tesis ini.

Penulis menyadari bahwa penulisan ini masih banyak kekurangannya, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan tesis ini. Semoga tesis ini dapat bermanfaat bagi penulis pribadi, pembaca dan pihak-pihak yang membutuhkan.

Surakarta, 2006

Penulis

BAB I

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Sejarah batik di Indonesia sudah terkenal sejak 800 tahun yang lalu, meskipun di negara lain juga membuat batik, namun dibandingkan dengan batik dari negara lain, usaha perbatikan di Indonesia lebih dikenal. Selain Solo, kota-kota lain di Jawa khususnya, juga terdapat industri batik yang cukup terkenal misalnya Pekalongan, Yogyakarta, Banyumas, dan lain-lain.

Salah satu hasil industri yang sangat khas di kota Solo adalah kain batik, sehingga sudah sewajarnya jika kota Solo dikenal dengan kota batik. Batik Solo memiliki berbagai corak yang sudah dikenal di pasaran Internasional. Pemasaran batik di kota Solo dilakukan di toko pakaian, gerai swalayan, show room perusahaan bahkan pedagang kaki limapun ikut memasarkan batik tersebut. Selain di tempat-tempat tersebut Solo memiliki tempat pemasaran yang khusus pakaian jadi dan kain yaitu Pasar Klewer.

Di pasar Klewer hampir setiap kios memasarkan batik dengan berbagai corak, merk serta harga yang bervariasi. Ketatnya persaingan tersebut menuntut para pengusaha batik harus dapat mempertahankan mutu pelayanan dan kualitas produk yang dijualnya, agar dapat tercipta kepuasan yang terbaik bagi pelanggan. Keberhasilan pengusaha batik sangat ditunjang oleh mutu layanan terhadap konsumen, dengan kata lain, pengusaha yang berorientasi kepada pelanggan akan dapat mempertahankan eksistensinya dan berkembang. Oleh karena itu, pengusaha harus mengetahui seluk beluk konsumen yang merupakan target pasar

(*target market*) secara mendalam serta faktor-faktor yang menjadi pendorong bagi konsumen untuk mengambil keputusan membeli suatu produk. Dengan mengetahui seluk beluk dan karakter konsumen maka pengusaha dapat mengetahui kebutuhan akan produk yang diinginkan oleh konsumen, Seluk beluk tersebut meliputi model yang diinginkan, harga, waktu, sikap, kebiasaan dalam membutuhkan produk, serta motivasi dalam menentukan pilihan produk yang akan dibeli.

Banyaknya jumlah pengusaha batik di Solo dan sekitarnya merupakan permasalahan tersendiri yang harus disikapi oleh para pengusaha batik tersebut. Dengan semakin banyaknya pengusaha batik akan timbul persaingan harga yang kurang sehat, sehingga para pelaku pasar harus dapat menentukan mutu dan keistimewaan produk yang ditawarkannya, memberikan pelayanan terhadap konsumen sesuai yang diinginkan, menetapkan harga secara bijak, menentukan saluran distribusi yang tepat, mudah dan cepat, membuat keputusan biaya untuk pemasaran secara efisien, dan memutuskan bagaimana cara membagi sumber dana mereka untuk periklanan, tenaga penjualan, dan pengadaan alat-alat pemasaran lainnya dengan harapan mereka tidak tertinggal dengan pesaing lainnya dalam rangka mempertahankan profitabilitasnya.

Ketatnya persaingan bisnis kain batik tersebut terlihat jelas pada pusat perdagangan tekstil dan pakaian Pasar Klewer, yang merupakan salah satu sentral perdagangan tekstil terbesar di wilayah Jawa Tengah. Banyaknya kios dan rapatnya area kios di pasar tersebut, serta ragam produk dagangan yang ditawarkan tiap-tiap kios yang relatif sama dengan harga produk yang ditawarkan

relatif sama pula, membuat pelaku bisnis di Pasar Klewer berlomba untuk meraih pembeli dengan berbagai cara.

Dalam persaingan tersebut faktor modal memiliki peran penting, bagi pengusaha dengan modal besar akan terlihat persediaan dengan jenis produk yang beraneka ragam dan dalam jumlah yang besar, di samping modal dan jenis produk, pembeli akan lebih tertarik pada tempat usaha yang strategis dan mudah dijangkau. Dengan jenis produk yang lengkap, modal yang besar, tempat penjualan yang strategis, promosi yang tepat serta pengalaman kerja, seorang pengusaha akan lebih memiliki peluang dalam bersaing.

Dari uraian di atas maka peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian khususnya untuk usaha Batik di Surakarta, dengan judul “analisis pengaruh jenis produk, modal, tempat penjualan (*outlet*), pengalaman kerja, dan promosi terhadap profitabilitas usaha batik di Surakarta”

B Rumusan Masalah

- 1 Apakah faktor jenis produk, modal, tempat penjualan (*outlet*), pengalaman kerja, dan promosi secara bersama-sama berpengaruh terhadap profitabilitas usaha batik di Surakarta?
- 2 Faktor apakah yang paling dominan dalam mempengaruhi profitabilitas usaha batik di Surakarta?

C Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan sebagai berikut :

1. Untuk mendapatkan bukti empiris pengaruh jenis produk, modal, tempat penjualan (*outlet*), pengalaman kerja, dan promosi terhadap profitabilitas usaha batik di Surakarta.

2. Untuk mengetahui faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi profitabilitas batik di Surakarta.

D Manfaat Penelitian

1. Untuk Pengusaha Batik

Sebagai masukan dalam rangka peningkatan pendapatan usaha, dan faktor yang sangat berpengaruh terhadap pendapatan usaha batik

2. Untuk Pemerintah

Sebagai masukan dalam rangka meningkatkan potensi daerah khususnya dalam bidang usaha batik.

3. Bagi Penulis

Dapat menambah pengetahuan, pengalaman, dan wawasan di bidang pemasaran yang telah diperoleh melalui perkuliahan dengan mengamati praktek pemasaran yang senyatanya di perusahaan.

4. Bagi Lembaga Pendidikan

Untuk menambah wawasan dan literatur dalam pengembangan ilmu pengetahuan.