# BAB I PENDAHULUAN

## Latar Belakang

Kabupaten Klaten secara geografis wilayahnya diapit oleh gunung Merapi dan pegunungan Seribu. Kabupaten Klaten adalah salah satu pusat industri kecil di Jawa Tengah yang mempunyai jumlah industri cukup banyak dan beragam jenisnya. Pada umumnya industri kecil tersebut dikelompokkan dalam bentuk sentra industri, sebagai contoh sentra industri keramik, batik, tenun, mebel, logam dan sebagainya. Perkembangan industri kecil di Klaten pada saat ini terus mengalami peningkatan yaitu ditandai dengan munculnya industri kecil baru, salah satunya adalah industri batik. Sentra industri batik yang terkenal di Kabupaten Klaten adalah di Desa Jarum, Kecamatan Bayat. Riwayat pembatikan di Desa Jarum erat hubungannya dengan pembatikan di keraton Surakarta dan Yogyakarta. Hal ini dikarenakan pengusaha-pengusaha batik di Bayat awalnya berasal dari buruh batik di keraton, berawal dari hal tersebut kemudian batik mulai dilestarikan di Desa Jarum. Desa Jarum merupakan sentra batik terbesar di Kecamatan Bayat yang akan memberi dampak positif bagi masyarakatnya. Jumlah industri yang terdapat di Desa Jarum terbagi menjadi tiga jenis yaitu industri sedang, industri kecil, dan industri rumah tangga. Semakin banyaknya jumlah industri batik di Desa Jarum. maka akan membuka kesempatan kerja bagi masyarakat. Dengan demikian, industri batik di Desa Jarum memberikan konstribusi yang cukup tinggi terhadap pendapatan masyarakat di sekitarnya.

Selain itu, sebagai upaya melestarikan warisan nenek moyang dan semakin majunya peradaban manusia, serta tuntutan hidup yang semakin kompleks, maka batik di Desa Jarum saat ini telah mampu menjadi sumber mata pencaharian pokok sehari-hari bagi penduduk. Jumlah industri batik di Desa Jarum yang masih berjalan saat ini kurang lebih terdapat 50 industri dalam bentuk home industry. Adapun sebagian besar home industry batik di Desa Jarum tersebar di beberapa wilayah padukuhan, antara lain Dukuh Pendem, Pundungrejo, Karangnongko, Kebonagung dan Gedangklutuk. Berdasarkan pada potensi batik yang terdapat di Desa Jarum, pada tahun 2013 Desa Jarum dijadikan sebagai salah satu desa wisata di wilayah Kabupaten Klaten. Sampai saat ini Desa Jarum masih menjadi desa wisata yang memiliki daya tarik tersendiri di bidang batik.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sebuah kekuatan yang strategis dan mempunyai peran yang sangat penting untuk mempercepat pembangunan ekonomi. Hal ini terbukti sangat berkontribusi terhadap pendapatan domestik bruto serta penyerapan karyawan atau tenaga kerja. Industri UMKM ini memiliki posisi tawar yang penting dalam pemerataan kesejahteraan masyarakat yang ada di daerah terbukti bisa mengurangi kesenjangan pendapatan. Ini disebabkan intensitas tenaga kerja yang relatif tinggi dan jumlah insvestasi yang relatif kecil, mkaka industri UMKM ini lebih fleksibel dan beradaptasi terhadapa perubahan pasar (Nasution, 2017).

Tujuan utama setiap pembangunan daerah adalah untuk mensejahterakan masyarakatnya, yaitu dengan memberikan kepuasan pada setiap invidu masyarakat yang berada dalam koridor daerah tersebut. Kesejahteraan masyarakat dapat dilihat dari berbagai aspek, salah satunya adalah sektor ekonomi.

Batik merupakan salah satu industri dari peninggalan budaya berupa kerajinan tangan. Dengan demikian, Kabupaten Klaten tepatnya di Desa Jarum, Kecamatan Bayat ada industri Batik yang dalam hal ini mayoritas berbentuk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) juga merupakan salah satu desa yang bersejarah terkait batik ini. Pada sektor industri dan perdagangan, usaha batik memberi kontribusi yang cukup besar terhadap perkembangan di Desa Jarum, Kecamatan Bayat, Kabupaten Klaten.

Penjualan pada tahun 2015 sampai 2016 mengalami kenaikan sebanyak 40%, kemudian pada tahun 2017 sampai 2018 mengalami penurunan sebanyak 10% dan pada tahun 2019-2020 mengalami penurunan 70% dikarenakan pandemi covid 19 yang menghantui dunia.

Promosi yaitu sebuah aktivitas pemasaran yang berusaha untuk menyebarkan informasi, membujuk, dan menginginkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli, dan loyal pada produk yang bersangkutan (Jainuddin dan Ernawati, 2020). Strategi promosi yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dipengaruhi juga oleh jenis produknya atau variasi produk. Strategi yang diambil dalam mempromosikan barang perusahaan harus menjual kepada pembeli dengan mempromosikan produk tersebut secara umum pada tahap pertumbuhan, kedewasaan, dan periklanan. Dalam pendistribusian produk, perencanaan sangat diperlukan sangat diperlukan selain untuk mempermudah penyampaian barang dari produsen ke konsumen akhir, juga untuk menunjang keunggulan daya saing sebuah produk.

Diketahui bahwa keberlangsungan usaha batik harus diperhatikan karena animo masyarakat untuk bergerak pada usaha ini menurun, penyebabnya diantaranya adalah susahnya mencari tenaga produksi yang terampil serta masih rendahnya penguasaan ilmu manajemen baik dalam permasaran, keuangan, produksi dan SDM. Jika ini dibiarkan maka berpengaruh terhadap kelangsungan usaha pada sektor ini.

Aspek-aspek yang berpengaruh terhadap volume penjualan batik diantaranya adalah produk, distribusi dan promosi. Dalam operasional perusahaan, produk merupakan obyek yang akan ditawarkan terhadap konsumen dengan tujuan untuk memuaskan dan memnuhi keinginannya (Bode , Jantje , & Karim, 2014). Sedangkan distribusi adalah fasilitas perusahaan terhadap konsumen untuk mempermudah mendapatkan produk tersebut, distribusi dapat berupa layanan antar ataupun lokasi perusahaan. Terakhir adalah promosi yaitu sebagai pemberi informasi terhadap konsumen akan produk yang ditawarkan dan bersifat persuasif dengan tujuan agar konsumen melakukan pembelian.

Memahami efektifitas penggunaan tiga komponen tersebut maka akan lebih mudah untuk memaksimalkan peningkatan volume penjualan batik di Desa Jarum, Kecamatan Bayat, Kabupaten Klaten. Sesuai dengan latar belakang tersebut penulis akan melaksanakan penelitian dengan judul “Strategi Peningkatan Volume Penjualan Dengan Promosi Berbagai Variabel Mediasi pada UMKM Batik di Desa Jarum Kecamatan Bayat Kabupaten Klaten”.

## Rumusan Masalah

Usaha batik memberikan kontribusi yang besar terhadap ekonomi di Desa Jarum, Kecamatan Bayat, Kabupaten Klaten, dengan demikian selayaknya batik harus dijaga dan dilestarikan. Fenomena yang terjadi sekarang adalah menurunnya volume pemakai batik dari tahun ketahun serta berkurangnya jumlah pengusaha batik yang tutup karena minimnya penguasaan terkait strategi marketing sehingga tidak bisa berkelanjutan. Maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu :

1. Apakah variasi produk berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan pada UMKM Batik di Desa Jarum Kecamatan Bayat Kabupaten Klaten.
2. Apakah promosi mampu memoderasi volume penjualan antara variasi produk terhadap peningkatan volume penjualan pada UMKM Batik di Desa Jarum Kecamatan Bayat Kabupaten Klaten
3. Apakah tempat distribusi berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan pada UMKM Batik di Desa Jarum Kecamatan Bayat Kabupaten Klaten.
4. Apakah promosi memoderasi volume penjualan antara distribusi terhadap peningkatan volume penjualan pada UMKM Batik di Desa Jarum Kecamatan Bayat Kabupaten Klaten.

## Batasan Masalah

Penelitian ini dilaksanakan di ruang lingkup yang termasuk wilayah usaha peningkatan volume penjualan batik yang menggunakan promosi sebagai variabel mediasi di UMKM Batik Desa Jarum, Kecamatan Bayat, Kabupaten Klaten.

## Tujuan Penelitian

Latar belakang dan rumusan masalah di atas, maka dapat tujuan penelitian sebagai berikut :

1. Menguji adanya pengaruh variasi produk secara simultan dan signifikan berpengaruh terhadap peningkatan volume pada UMKM Batik di Desa Jarum Kecamatan Bayat Kabupaten Klaten.
2. Menguji adanya pengaruh promosi mampu memoderasi volume penjualan antara variasi produk terhadap peningkatan volume penjualan pada UMKM Batik di Desa Jarum Kecamatan Bayat Kabupaten Klaten.
3. Menguji adanya pengaruh tempat distribusi secara simultan dan signifikan berpengaruh terhadap peningkatan volume pada UMKM Batik di Desa Jarum Kecamatan Bayat Kabupaten Klaten.
4. Menguji adanya pengaruh promosi mampu memoderasi volume penjualan antara distribusi terhadap peningkatan Volume pada UMKM Batik di Desa Jarum Kecamatan Bayat Kabupaten Klaten.

## Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Manfaat Teoritis

Diketahui latar belakang mengenai strategi pemasaranterhadap peningkatan volume penjualan diharapkan pemilik usaha batik di desa Jarum kecamatan Bayat kabupaten Klaten penjualannya dapat menigkat.

1. Manfaat Praktis
2. Bagi Pemilik UMKM

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan dan kebijakan bagi pemilik UMKM, khususnya dalam masalah strategi peningkatan volume penjualan.

1. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat mengetahui strategi peningkatan volume penjualan yang diberikan oleh UMKM Batik di desa Jarum Kecamatan Bayat Kabupaten Klaten.

1. Bagi Universitas

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan masukan dan manfaat yang berguna bagi universitas lain yang dilakukan penelitian mengenai strategi peningkatan volume penjualan.