

Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Industri Konveksi Berbasis Rumah di Kelurahan Tingkir Lor

Debora Decynthia Saragih, Wido Prananing Tyas*

Departemen Perencanaan Wilayah dan Kota, Fakultas Teknik, Universitas Diponegoro,
Jl. Prof. Soedarto, SH, Kampus UNDIP Tembalang, Semarang, Indonesia 50275

Abstrak

Kelurahan Tingkir Lor terkenal sebagai sentra industri konveksi berbasis rumah yang telah berdiri sejak tahun 1970an dan masih berdiri hingga saat ini. Kegiatan ekonomi lokal ini ternyata berkontribusi besar terhadap pendapatan rumah tangga masyarakat lokal Tingkir Lor, namun pada saat ini usaha industri konveksi lainnya yang berada di luar Tingkir Lor baik dari dalam negeri maupun dari luar negeri telah banyak berdiri sehingga membuat tingkat persaingan dalam pasar penjualan semakin berat. Ditambah lagi dengan tingkat pendidikan pemilik usaha industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor yang tergolong rendah sehingga penggunaan teknologi juga masih tergolong kurang, produknya yang masih tergolong cenderung monoton, dan faktor – faktor lainnya yang dapat menghambat perkembangan usaha ini. Hal - hal inilah yang kemudian menarik untuk diteliti dengan tujuan untuk mengkaji faktor – faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor. Penelitian ini menggunakan teknik analisis statistik deskriptif, analisis crosstab yang disertai dengan uji Chi-square dan didukung dengan data kualitatif dari hasil wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha ini lebih didominasi oleh faktor dari dalam usaha itu sendiri (internal) meliputi kualitas produk usaha, jangkauan lokasi pemasaran, kendala modal, dan tingkat pendidikan pemilik usaha, sedangkan faktor eksternal yang berpengaruh terhadap perkembangan usaha ini yaitu kondisi infrastruktur meliputi kondisi jalan, jaringan listrik dan jaringan telekomunikasi.

Kata kunci: faktor internal; faktor eksternal; perkembangan usaha; industri berbasis rumah; Tingkir Lor

Abstract

[Title: Factors That Affect The Development of Home-Based Convection Industries in Tingkir Lor]. Tingkir Lor is well-known as the center of home-based convection industry that has been established since the 1970s and still exists today. This local economic activity turned out to contribute greatly to the household income of the local community of Tingkir Lor, however currently other convection industry businesses outside Tingkir Lor from both domestic and overseas have been established to make competition in the sales market even harder. Besides, the education of business owners of home-based convection industries in Tingkir Lor is low, the use of technology is also still relatively lacking. Its products seems tend to be monotonous. The aim of the study is to identify the factors that affect the development of the home-based convection industry in Tingkir Lor. This study uses descriptive analysis, crosstab analysis accompanied by Chi-square test and supported by qualitative data from the results of interviews. The results show that the factors that influence the development of this business are mainly internal factors, which are the quality of business products, marketing location coverage, capital constraints, and education level of business owners, while external factor affecting the development of this business is infrastructure condition including road condition, electricity network, and telecommunication network.

Keywords: internal factors, external factors, business development, home industry; Tingkir Lor

*) Penulis Korespondensi.

E-mail: w.p.tvas@pwk.undip.ac.id

1. Pendahuluan

Salah satu masalah pembangunan perkotaan saat ini adalah permasalahan keseimbangan antara jumlah lapangan pekerjaan formal yang ada dengan jumlah masyarakat pencari kerja sehingga berkontribusi terhadap tingkat pengangguran di Indonesia. Berdasarkan data BPS (2018) diketahui bahwa tingkat pengangguran di Indonesia mencapai 5,13% yakni sekitar 6,87 juta jiwa. Beratnya persaingan dalam mendapatkan lapangan pekerjaan formal mengakibatkan berkembangnya sektor – sektor informal seperti UMKM berbasis rumah di Indonesia. Gough *dkk.* (2003); Gough (2010); dan Strassmann (1987) mengatakan bahwa rumah tidak lagi hanya sebagai tempat tinggal tetapi juga sebagai tempat melakukan kegiatan usaha berbasis rumah.

Chen & Sinha (2016); G. Tipple (2005); Sekliuckiene & Kisielius (2015); Sheuya (2009); dan Thompson *dkk.* (2009) mengatakan bahwa usaha berbasis rumah memiliki peranan penting dalam menggerakkan ekonomi keluarga dan masyarakat perkotaan khususnya dalam penyediaan lapangan pekerjaan pada kawasan berpendapatan rendah. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Tipple *dkk.* (2002) di empat negara yaitu Afrika Selatan, Bolivia, India, dan Indonesia dikatakan bahwa setidaknya terdapat lebih dari 50% wanita yang bekerja dalam usaha berbasis rumah. Di Indonesia dan India, usaha berbasis rumah berkontribusi setengah dari pendapatan rumah tangga.

Selain itu, terdapat rumah tangga di Bolivia dan Afrika Selatan yang menjadikan usaha pada rumahnya sebagai sumber mata pencaharian utama rumah tangga. Di Pretoria, Afrika Selatan lebih dari 50% rumah tangga menjadikan usaha berbasis rumah menjadi satu-satunya sumber pendapatan rumah tangga, sedangkan di Indonesia sebanyak 33% dan di Bolivia sebanyak 41% yang menjadikan usaha pada rumahnya sebagai satu-satunya sumber pendapatan rumah tangga. Dari hasil penelitian tersebut diketahui bahwa banyak rumah tangga yang menggantungkan sumber pemenuhan kebutuhan hidup rumah tangganya melalui usaha berbasis rumah.

Kelurahan Tingkir Lor yang terkenal akan kegiatan ekonomi lokalnya yaitu usaha industri konveksi berbasis rumah menjadi potensi yang dapat dikembangkan melalui pemberdayaan sumber daya manusianya yang memiliki keahlian dalam pembuatan produk konveksi. Usaha industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor berperan penting dalam meningkatkan pendapatan rumah tangga melalui pemberdayaan ibu-ibu rumah tangga di Kelurahan Tingkir Lor, Salatiga (Taufika & Rahayu, 2018). Dengan kreativitas yang dimiliki oleh masyarakat lokal, kain limbah pabrik tekstil dan garmen mampu diubah

menjadi produk yang memiliki nilai tambah. Hingga saat ini kegiatan ekonomi tersebut masih bertahan dan terus berkembang menjadi sentra industri konveksi di Tingkir Lor (Ory, 2014).

Pada saat sekarang ini jumlah usaha industri konveksi dalam lingkup Tingkir Lor semakin lama semakin bertambah, ditambah lagi dengan banyaknya produk sejenis yang dimiliki oleh industri-industri yang berada di luar Kota Salatiga termasuk dengan adanya produk-produk impor. Persaingan dalam dunia pasar penjualan menjadi sangat berat ditambah lagi dengan sifat usaha industri berbasis rumah itu sendiri yang fleksibel terhadap waktu operasional kerja serta karakteristik para pelaku usahanya dengan tingkat pendidikan yang cenderung rendah (Profil Kelurahan Tingkir Lor, 2018) dan kurang inovasi (Taufika & Rahayu, 2018). Terdapat faktor – faktor yang berasal dari internal dan eksternal usaha yang mampu menghambat perkembangan usaha berbasis rumah ini. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk mengkaji faktor – faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor, sebagai bahan pertimbangan bagi pemerintah dalam mengembangkan kegiatan ekonomi lokal ini di Kelurahan Tingkir Lor.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada 37 usaha industri konveksi berbasis rumah di Kelurahan Tingkir Lor, Kecamatan Tingkir, Kota Salatiga. Kelurahan Tingkir Lor dengan luas sebesar 177,3 Ha terdiri dari 8 RW dan 24 RT. Di sebelah timur, selatan, dan barat Tingkir Lor berbatasan dengan Kelurahan Tingkir Tengah. Di sebelah utara Tingkir Lor berbatasan dengan Kelurahan Kalibening dan berbatasan dengan Desa Nyamat, Kabupaten Semarang.

Penelitian ini menggunakan teknik analisis statistik deskriptif kuantitatif dan kualitatif untuk menjelaskan data hasil uji Chi-square, analisis tabulasi silang (*crosstab*), dan hasil wawancara. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam kuesioner adalah sampling total atau sampling jenuh yaitu menjadikan seluruh pemilik usaha industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor sebagai responden. Teknik pengambilan data yang digunakan dalam wawancara adalah *snowball sampling* yaitu menjadikan enam pemilik usaha industri konveksi berbasis rumah yang telah lama berdiri dan bidang ekonomi pembangunan Kelurahan Tingkir Lor sebagai responden yang dianggap memahami mengenai kegiatan ekonomi lokal ini untuk diwawancarai secara mendalam. *Snowball sampling* merupakan teknik pengambilan sampel yang dimulai dari satu orang yang dianggap paling memahami mengenai perkembangan usaha ini yaitu pihak kelurahan, tetapi karena peneliti merasa data

yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak kelurahan dianggap belum menjawab pertanyaan penelitian secara lengkap, kemudian peneliti mencari pemilik-pemilik usaha yang sudah lama berdiri yang dianggap lebih tahu hingga peneliti merasa data yang dibutuhkan telah diperoleh seluruhnya yaitu berasal dari enam orang pemilik usaha yang dijadikan sebagai sampel dalam penelitian ini.

3. Hasil dan Pembahasan

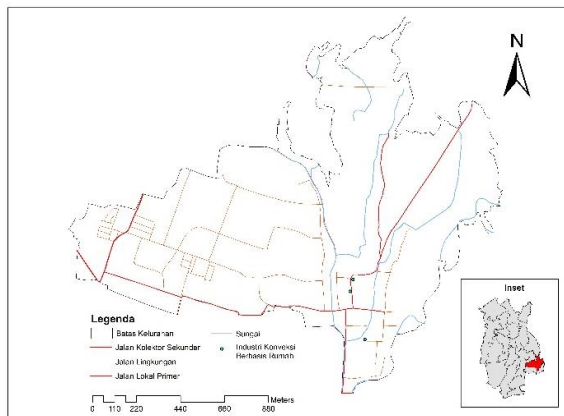
Avogo *dkk.* (2017) mengatakan bahwa berkembangnya usaha berbasis rumah pada suatu kawasan jika bertambahnya jumlah usaha berbasis rumah pada kawasan tersebut dan adanya peningkatan pendapatan dari kegiatan usaha berbasis rumah tersebut.

3.1 Perkembangan Usaha Industri Konveksi berbasis Rumah di Tingkir Lor

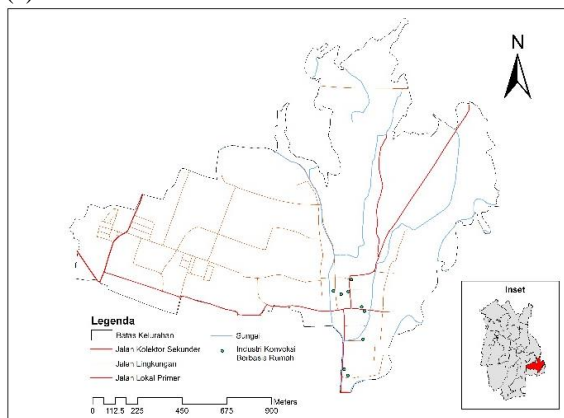
Berdasarkan hasil kuesioner dan wawancara diketahui bahwa usaha industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor mengalami peningkatan jumlah usaha. Usaha ini berawal dari adanya masyarakat lokal yang bermatapencaharian sebagai penjahit kemudian berkembang

menjadi pembuat produk konveksi kecil-kecilan dengan menggunakan bahan baku limbah pabrik Damatex yang berada di dekat lokasi tersebut. Pada tahun 1970an usaha industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor sebanyak 3 usaha yang kemudian berkembang pada tahun 1980an menjadi 9 usaha dan mengalami peningkatan yang signifikan pada tahun 1990an menjadi 24 usaha. Pada tahun 2009 terdapat 29 usaha dan hingga pertengahan tahun 2019 terdapat 37 usaha yang masih berdiri.

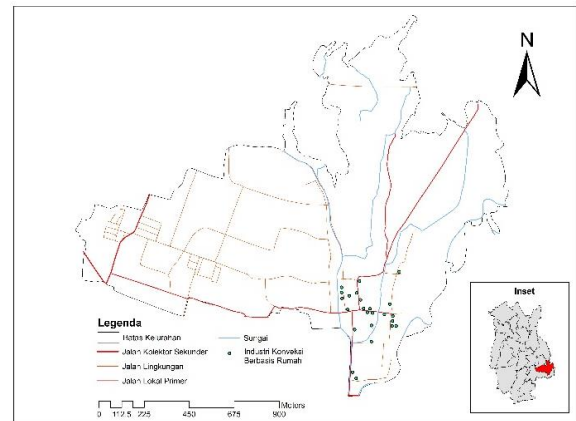
Adapun peta perkembangan persebaran lokasi usaha industri konveksi berbasis rumah di Kelurahan Tingkir Lor seperti tergambar dalam gambar 1. Pada Gambar 1 diketahui bahwa awalnya usaha berbasis rumah ini berlokasi pada bagian tengah kawasan Tingkir Lor dan belum memusat di sekitar jalan masuk utama Kelurahan Tingkir Lor. Lokasi usaha berbasis rumah ini awalnya kebanyakan tersebar di sekitar jalan lingkungan. Sejak tahun 2009 terjadi pemusatan lokasi usaha berbasis rumah di sekitar jalan masuk utama Kelurahan Tingkir Lor yang terlihat seperti pada peta perkembangan persebaran lokasi usaha tahun 1999 – 2009 (Gambar 2).



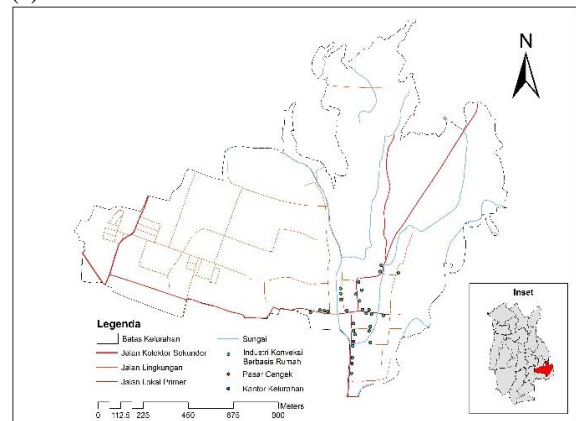
(a) Tahun 1979



(b) Tahun 1989



(a) Tahun 1999



(b) Tahun 2009

Gambar 1. Perkembangan Persebaran Lokasi Usaha Tahun 1979 – Tahun 1989

Gambar 2. Perkembangan Persebaran Lokasi Usaha Tahun 1999 – Tahun 2009

Salah satu penyebab pemusatan usaha ini di sekitar jalan masuk utama kelurahan adalah karena keberadaan Pasar Cengek dan kantor kelurahan (sejak ditetapkan menjadi kelurahan) yang berdiri sejak awal tahun 2000an. Awalnya Pasar Cengek dibangun karena banyaknya pedagang yang menjajakan dagangannya di sekitar kali Cengek sehingga pada saat itu mencemari kali dan akhirnya dilakukan revitalisasi kali Cengek. Untuk memfasilitasi para pedagang tersebut kemudian dibangunlah Pasar Cengek dengan harapan pasar tersebut dapat melayani masyarakat Tingkir Lor. Keberadaan Pasar Cengek dan kantor kelurahan membuat banyak masyarakat sekitar dan masyarakat dari luar Tingkir Lor melintasi jalan masuk utama kelurahan ini.

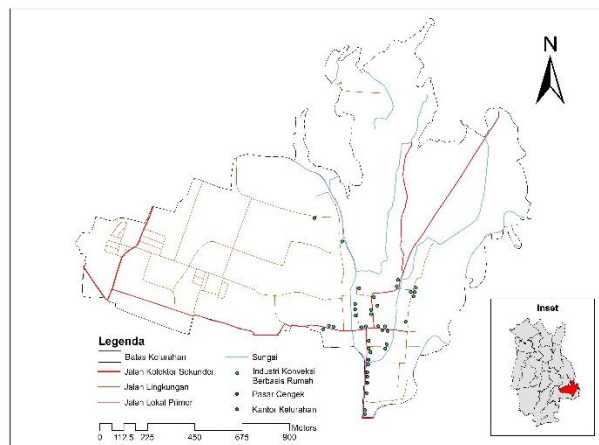
Berdasarkan temuan tersebut dapat diketahui bahwa para pemilik usaha pada saat itu mulai mengetahui lokasi yang berdekatan dengan jalur masuk kelurahan dan lokasi pasar akan semakin meningkatkan kesempatan untuk didatangi oleh masyarakat yang keluar – masuk Tingkir lor sehingga mereka memanfaatkan lokasi tersebut. Selain karena berdekatan dengan pasar, juga karena lokasinya yang mudah dijangkau oleh pembeli, berada di jalur masuk utama kelurahan yang berdekatan dengan jalan kolektor (jalur Salatiga-Solo). Temuan ini sesuai dengan teori lokasi Isard yang mengatakan bahwa lokasi suatu usaha dipengaruhi oleh faktor jarak dan aksesibilitas. Selain itu temuan ini juga mendukung penelitian Tyas (2015) yang mengatakan bahwa lokasi berpengaruh terhadap kegiatan usaha berbasis rumah dengan memanfaatkan jalan utama untuk meningkatkan pemasaran.

Sejak tahun 2018 jumlah usaha industri konveksi berbasis rumah di Kelurahan Tingkir Lor ada sebanyak 37 usaha yang masih berdiri dan pada tahun 2019 terdapat satu usaha yang tidak beroperasi lagi, namun

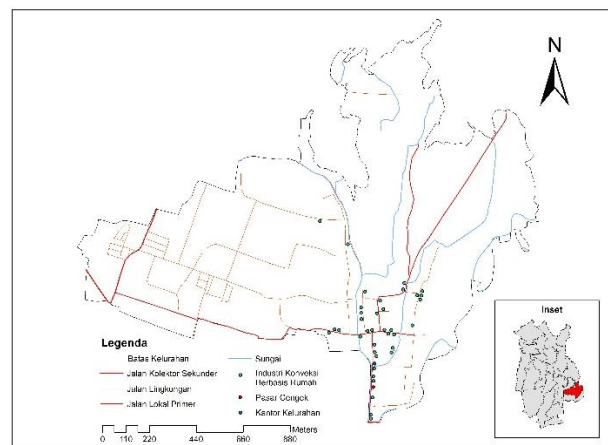
pada titik lokasi yang berbeda terdapat pula satu usaha yang baru berdiri pada awal tahun 2019. Adapun peta perkembangan persebaran lokasi usaha tersebut untuk tahun 2018 dan tahun 2019 dapat dilihat pada Gambar 3.

Bila dilihat berdasarkan perkembangan jumlah usaha, usaha ini cenderung mengalami peningkatan jumlah usaha dalam lingkup Kelurahan Tingkir Lor, padahal realitanya adalah terdapat pula usaha yang mengalami gulung tikar namun jumlahnya tidak banyak. Berdasarkan hasil temuan diketahui bahwa sejak awal tahun 2000an hingga saat ini ada sebanyak 12 usaha yang tidak beroperasi lagi.

Perkembangan pada usaha industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor tidak hanya dari segi jumlah usaha dan lokasi persebaran usahanya, tetapi juga perkembangan terhadap sistem pemasarannya. Gambar perubahan rantai pemasaran usaha berikut merupakan hasil dari wawancara dengan pemilik usaha yang sudah lama berdiri yaitu sekitar tahun 1970an atau tahun 1980an dan 1990an. Para pemilik usaha tersebut mengatakan bahwa pada awal mendirikan usaha, terdapat dua cara yang dilakukan untuk mendapatkan pembeli pada saat itu, yaitu dengan menjajakan produknya keliling ke pasar sekitar lokal Salatiga dan menunggu pembeli sekitar lokasi usahanya yang datang untuk membeli. Berdasarkan hasil wawancara dikatakan juga bahwa pada saat awal berdiri pembeli mereka belum sebanyak pada saat ini namun karena kerja kerasnya menjajakan produknya tersebut kemudian produk usaha ini mulai dikenal oleh masyarakat lokal Salatiga. Seiring berjalannya waktu produk usaha ini semakin lama semakin banyak diminati pembeli dan semakin berkembang.



(a) Tahun 2018



(b) Tahun 2019

Gambar 3. Perkembangan Persebaran Lokasi Usaha Tahun 2018 – Tahun 2019

Karena harga produk usaha ini relatif murah dengan tingkat kualitas yang relatif bagus, usaha industri konveksi berbasis rumah inipun akhirnya dikenal oleh para pengepul produk pakaian dengan tujuan untuk dijual kembali. Para pengepul tersebut akhirnya menjadi pelanggan dan pasar bagi setiap usaha ini. Sekarang usaha ini tidak lagi hanya mengharapkan penjualan dari pembeli yang lewat saja, namun juga melalui pengepul-pengepul tersebut. Usaha yang masih tergolong baru berdiri di Tingkir Lor juga masih ada yang melakukan pemasaran dengan cara menjajakan produknya keliling pasar namun tidak hanya sebatas pasar lokal Salatiga saja tetapi hingga ke daerah Kabupaten Semarang. Selain itu, terdapat pula beberapa pemilik usaha yang memanfaatkan penggunaan teknologi internet seperti melalui media sosial whatsapp, facebook dan instagram sebagai media pemasaran produk usaha mereka.

Suatu usaha dikatakan mengalami perkembangan ketika mengalami peningkatan pada jangka waktu tertentu terhadap jumlah produksi, tingkat pendapatan, jumlah penjualan, dan laba (Shanmugam & Bhaduri, 2002). Berdasarkan data perkembangan jumlah usaha industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor, diketahui bahwa pada saat ini terdapat sebanyak 37 usaha industri konveksi berbasis rumah yang masih berdiri pada saat ini di Tingkir Lor. Dari 37 usaha tersebut, bila dikaitkan dengan teori perkembangan usaha maka terdapat 30 usaha (81%) pada saat ini yang mengalami peningkatan, 6 usaha (16%) yang mengalami penurunan, dan 1 usaha (3%) yang tidak mengalami penurunan maupun peningkatan (kondisi tetap) baik terhadap jumlah produk yang diproduksi, jumlah produk yang terjual, jumlah omzet maupun jumlah keuntungan.

3.2 Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Industri Konveksi Berbasis Rumah di Tingkir Lor

Berdasarkan kajian literatur diketahui bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha industri berbasis rumah terdiri dari faktor internal dan faktor eksternal dari usaha itu sendiri. Faktor internal adalah karakteristik usaha dan pelaku usaha industri berbasis rumah, sedangkan faktor eksternal adalah hal-hal yang berada di luar usaha industri berbasis rumah namun mampu mempengaruhi naik-turunnya kondisi usaha. Faktor internal yang diperoleh dari literatur dan dianalisis dalam penelitian ini meliputi: lokasi usaha, kualitas produk, asal usaha, kecukupan ruang usaha yang tersedia, jumlah tenaga kerja, jenis produk mengikuti permintaan pasar atau tidak, ada tidaknya pembagian tugas kerja, sumber modal, jumlah modal, kendala modal, usia usaha berdiri, penggunaan teknologi, sumber bahan baku, ada tidaknya kendala dalam mendapatkan bahan baku, harga bahan baku, jangkauan lokasi pemasaran, ada tidaknya kerja sama dengan usaha lain,

hubungan kekerabatan antar pelaku usaha, tingkat pendidikan pemilik usaha, rata-rata usia pelaku usaha, lokasi tempat tinggal tenaga kerja, ada tidaknya pengalaman kerja pemilik usaha, motivasi pemilik usaha membuka usaha, ada tidaknya pengalaman tenaga kerja mengikuti pelatihan, dan kemampuan mengakses informasi permintaan pasar (Cahyanti & Anjaningrum, 2017; Elzaki, 2009; Gough, dkk, 2003; Gough, 2010; Haryono, dkk, 2018; Mengistae, 2006; Muzdalifah & Alie, 2015; Sutyono, 2010 dalam Dolling, 2018; Tiple, 2004). Faktor eksternal yang diperoleh dari literatur dan dianalisis dalam penelitian ini meliputi: pengaruh dukungan pemerintah, pengaruh dukungan akademisi, pengaruh kondisi infrastruktur, dan pengaruh persaingan harga (Cahyanti & Anjaningrum, 2017; Dolling, 2018; Elzaki, 2009; Gibson & Olivia, 2010; Sekliuckiene & Kisielius, 2015).

Untuk mengetahui faktor – faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor dilakukan uji Chi-square. Penelitian ini menggunakan nilai signifikansi (α) tabel Chi-square sebesar 0,10 atau 10%, sehingga faktor-faktor yang dianggap berpengaruh terhadap perkembangan usaha ini adalah faktor-faktor yang memiliki nilai signifikansi hitung $<0,10$. Berdasarkan hasil uji Chi-square di atas hanya faktor kritik terhadap kualitas produk (indikator kualitas produk) yang berpengaruh terhadap perkembangan usaha industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor, namun apabila dilihat berdasarkan hasil wawancara dan hasil analisis *Crosstab* terdapat faktor-faktor lainnya yang sebenarnya juga mempengaruhi perkembangan usaha ini seperti faktor jangkauan lokasi pemasaran, kecukupan modal, tingkat pendidikan pemilik usaha, dan pengaruh kondisi infrastruktur.

a. Kualitas Produk Usaha (Faktor Internal)

Kritik terhadap kualitas produk digunakan untuk mengukur seberapa baik kualitas produk usaha ini dan apakah kritik tersebut berpengaruh terhadap usaha ini. Berdasarkan hasil uji Chi-square faktor kualitas produk memiliki pengaruh terhadap perkembangan usaha ini dengan nilai signifikansi hitung sebesar 0,00 atau sama dengan 0%. Berdasarkan hasil analisis *Crosstab*, dalam tabel 1 diketahui bahwa usaha yang mengalami peningkatan baik dari jumlah produksi, jumlah omzet, jumlah produk terjual maupun jumlah keuntungan didominasi (81,1%) oleh usaha yang jarang mendapatkan kritik terhadap produk usahanya. Temuan ini sesuai dengan teori Sutyono (dalam Dolling, 2018) yang menyebutkan bahwa tingkat kualitas produk dapat dilihat dari kemampuan seseorang menghasilkan produk yang baik. Kemampuan seseorang menghasilkan produk yang baik dapat dilihat dari ada tidaknya atau tingkat

keseringan usaha tersebut mendapatkan kritik dari konsumen.

Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa kritik tersebut biasanya berupa kritik terhadap jahitan dan kain yang terkadang luntur atau bahannya kurang baik. Kritik terhadap jahitan biasanya muncul ketika baru membuka usaha atau pada saat baru menerima penjahit baru sedangkan kritik kain biasanya terjadi karena usaha ini memang cenderung mengandalkan kain sisa dari limbah pabrik tekstil atau garmen. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa kritik dari pelanggan terhadap kualitas produk mempengaruhi perkembangan usaha ini. Artinya bahwa kritik dari pelanggan mampu mempengaruhi naik-turunnya usaha ini, sehingga pemilik usaha sangat perlu mempertahankan atau meningkatkan kualitas produk usahanya.

Hal ini juga sesuai dengan hasil wawancara bahwa para pemilik usaha ini memang berusaha untuk menjaga dan mempertahankan kualitas produk usahanya agar tidak mengecewakan para pelanggannya. Para pemilik usaha ini juga mengatakan bahwa cara atau strategi mereka agar usahanya dapat tetap bertahan adalah dengan mempertahankan dan meningkatkan

kualitas produk usaha mereka. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa kualitas produk usaha termasuk faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha ini.

b. Jangkauan Lokasi Pemasaran (Faktor Internal)

Lokasi tujuan pemasaran produk usaha industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor sudah mencapai hingga ke luar Pulau Jawa. Selain itu terdapat pula usaha dengan lokasi pemasaran mencapai pasar internasional seperti Malaysia, Singapur, Hongkong, Taiwan, hingga Swedia yang merupakan *reseller* usahanya yang berada di negara tersebut. Berdasarkan hasil kuesioner diketahui bahwa hanya satu hingga dua usaha saja yang sudah mampu mencapai pasar internasional selebihnya didominasi oleh pasar nasional.

Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa penghasilan terbanyak yang didapatkan oleh usaha ini adalah yang berasal dari luar Pulau Jawa, yaitu daerah Kalimantan dan Sumatera. Setelah Kalimantan dan Sumatera, penjualan terbanyak juga diikuti oleh lingkup Jawa Tengah. Pemasaran untuk lingkup Jawa Tengah didominasi oleh daerah Kabupaten Semarang, Kota Semarang, Magelang, dan pasar lokal Salatiga sendiri.

Tabel 1. Analisis *Crosstab* Perkembangan Usaha Industri Konveksi Berbasis Rumah di Tingkir Lor dengan Kritik terhadap Kualitas Produk

Kritik terhadap Kualitas Produk – Perkembangan Usaha		Kritik terhadap Kualitas Produk			
		Tidak Pernah	Jarang	Sering	Total
Jumlah Produksi, Jumlah	Mengalami penurunan	0	5	1	6
Pendapatan Kotor/ Omzet, Jumlah	(Persentase)	(0%)	(13,5%)	(2,7%)	(16,2%)
Produk Terjual, Jumlah	Tetap	1	0	0	1
Keuntungan	(Persentase)	(2,7%)	(0%)	(0%)	(2,7%)
	Mengalami peningkatan	0	30	0	30
	(Persentase)	(0%)	(81,1%)	(0%)	(81,1%)
Total		1	35	1	37
(Persentase)		(2,7%)	(94,6%)	(2,7%)	(100%)

Tabel 2. Analisis *Crosstab* Perkembangan Usaha Industri Konveksi Berbasis Rumah di Tingkir Lor dengan Jangkauan Pemasaran

Jangkauan Penjualan – Perkembangan Usaha		Jangkauan Pemasaran				
		Lingkup kelurahan	Lingkup kota	Lingkup provinsi	Luar pulau	Total
Jumlah Produksi, Jumlah	Mengalami penurunan	0	2	3	1	6
Pendapatan Kotor/ Omzet,	(Persentase)	(0%)	(5,4%)	(8,1%)	(2,7%)	(16,2%)
Jumlah Produk Terjual, Jumlah	Tetap	0	0	1	0	1
Keuntungan	(Persentase)	(0%)	(0%)	(2,7%)	(0%)	(2,7%)
	Mengalami peningkatan	2	3	5	20	30
	(Persentase)	(5,4%)	(8,1%)	(13,5%)	(54,1%)	(81,1%)
Total		2	5	9	21	37
(Persentase)		(5,4%)	(13,2%)	(24,3%)	(56,8%)	(100%)

Berdasarkan hasil uji Chi-square diketahui bahwa nilai signifikansi hitung faktor jangkauan lokasi pemasaran hampir memenuhi syarat yaitu 0,120 (syarat $<0,10$), namun bila dilihat berdasarkan hasil analisis *crosstab* dalam tabel 2 diketahui bahwa usaha yang telah memiliki pasar hingga ke luar Pulau Jawa mendominasi mengalami peningkatan karena permintaan produk yang berasal dari luar Jawa lebih besar daripada permintaan yang berasal dari pasar lokal.

Berdasarkan hasil wawancara juga diketahui bahwa pendapatan terbesar usaha ini adalah berasal dari pengepul - pengepul (*wholesaler*) terutama dari pengepul luar Pulau Jawa seperti Kalimantan dan Sumatera. Bila dikaitkan dengan teori penawaran dan permintaan, jumlah produk yang diinginkan oleh para pengepul yang berasal dari luar Pulau Jawa melebihi jumlah produk yang diinginkan oleh konsumen pada pasar lokal sehingga hal ini membuat usaha akan cenderung lebih meningkatkan jumlah produk yang ditawarkan.

Usaha yang melakukan pemasaran hingga keluar Pulau Jawa cenderung lebih mengalami peningkatan dibandingkan usaha yang hanya memasarkan pada pasar lokal saja. Artinya bahwa faktor ini sebenarnya mempengaruhi perkembangan usaha industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor karena mempengaruhi tingkat penjualan dan mempengaruhi jumlah pendapatan penjualan. Usaha yang melakukan pemasaran hingga ke luar kota atau ke luar Pulau Jawa lebih berkembang dibandingkan usaha yang masih dalam lingkup kelurahan atau kota karena memperoleh tingkat pendapatan yang lebih besar.

c. Kecukupan Modal (Faktor Internal)

Menurut Avogo, dkk (2017) modal yang memadai merupakan salah satu aspek finansial yang mempengaruhi keberhasilan usaha tersebut. Berdasarkan hasil uji Chi-square diketahui bahwa nilai signifikansi hitung faktor kendala modal hampir memenuhi syarat yaitu 0,124 (syarat $<0,10$), namun bila dilihat berdasarkan hasil analisis *crosstab* di bawah ini diketahui bahwa usaha yang jarang mengalami kendala modal dominan mengalami peningkatan dan usaha yang tidak pernah mengalami kendala modal juga lebih cenderung mengalami peningkatan. Temuan ini sesuai dengan teori penawaran, bahwa modal mempengaruhi tingkat penawaran, semakin besar modal yang dimiliki oleh usaha ini maka semakin besar pula tingkat penawarannya (jumlah produk yang ditawarkan). Modal juga menentukan kesanggupan usaha untuk membeli bahan baku. Semakin besar modal

yang dimiliki, jumlah dan kualitas produk yang ditawarkan akan semakin meningkat.

Berdasarkan tabel 3 dapat dilihat perbandingan usaha yang mengalami kendala modal beberapa kali dominan mengalami penurunan dibandingkan usaha yang hanya satu kali atau tidak pernah sama sekali mengalami kendala modal. Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa kendala modal sangat mempengaruhi keberlanjutan usaha mereka karena modal yang ada akan digunakan untuk membeli bahan baku kain. Kendala modal juga menjadi faktor yang membuat kualitas kain menjadi menurun. Harga bahan baku kain semakin hari semakin meningkat namun harga jual produk masih relatif rendah. Hal ini membuat usaha mengalami kendala modal untuk melanjutkan usahanya. Berdasarkan hasil wawancara dengan usaha yang mengalami kendala modal diketahui bahwa untuk tetap dapat menjalankan usahanya para pemilik usaha biasanya akan meminjam uang kepada lembaga peminjaman uang namun kebanyakan pemilik usaha tetap mengandalkan modal seadanya meskipun hanya sedikit.

d. Tingkat Pendidikan Pemilik Usaha (Faktor Internal)

Menurut Avogo, dkk (2017); Budi, dkk (2016); Trimarjono & Kristiningsih (2014); tingkat pendidikan pelaku usaha dapat mempengaruhi perkembangan suatu usaha. Tingkat pendidikan pelaku usaha dibedakan menjadi dua yaitu tingkat pendidikan pemilik usaha dan tenaga kerja.

Berdasarkan hasil kuesioner yang telah dilakukan seperti terlihat pada tabel 4 diketahui bahwa tingkat pendidikan pemilik usaha industri berbasis rumah di Tingkir Lor didominasi oleh tamatan SLTA sebanyak 15 orang pemilik usaha (40,5%), kemudian diikuti oleh tamatan SD sebanyak 9 orang pemilik usaha (24,3%), 7 orang pemilik usaha tamatan SLTP (18,9%), 4 orang (10,8%) tamatan S1, 1 orang (2,7%) pemilik usaha dengan tamatan S2, dan 1 orang (2,7%) pemilik usaha yang tidak bersekolah atau tidak tamat SD.

Berdasarkan hasil uji Chi-square diketahui bahwa nilai signifikansi hitung faktor tingkat pendidikan pemilik usaha juga hampir memenuhi syarat yaitu 0,127 (syarat $<0,10$), namun bila dilihat berdasarkan hasil analisis *crosstab* di bawah diketahui bahwa usaha yang memiliki tingkat pendidikan pemilik usaha yang lebih tinggi cenderung mengalami peningkatan. Pemilik usaha dengan tingkat sarjana (S1 dan S2) seluruhnya mengalami peningkatan sedangkan pemilik usaha yang tidak bersekolah dan SD cenderung mengalami penurunan. Tidak bisa dipungkiri bahwa tingkat pendidikan mempengaruhi pola pikir pemilik usaha untuk dapat membuat usahanya terus berkembang.

Tabel 3. Analisis *Crosstab* Perkembangan Usaha Industri Konveksi Berbasis Rumah di Tingkir Lor dengan Kendala Modal

Kendala Modal – Perkembangan Usaha		Kendala Modal				Total
		Tidak pernah	Pernah satu kali	Beberapa kali	Sangat sering	
Jumlah Produksi, Jumlah Pendapatan Kotor/ Omzet, (Persentase)	Mengalami penurunan	0 (2,7%)	0 (8,1%)	5 (13,5%)	1 (2,7%)	6 (16,2%)
Jumlah Produk Terjual, Jumlah Keuntungan	Tetap (Persentase)	1 (2,7%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	1 (2,7%)
	Mengalami peningkatan (Persentase)	3 (8,1%)	3 (8,1%)	18 (48,6%)	6 (16,2%)	30 (81,1%)
Total (Persentase)		4 (10,8%)	3 (8,1%)	23 (62,2%)	7 (18,9%)	37 (100%)

Tabel 4. Analisis *Crosstab* Perkembangan Usaha Industri Konveksi Berbasis Rumah di Tingkir Lor dengan Tingkat Pendidikan Pemilik Usaha

Tingkat Pendidikan Pemilik Usaha – Perkembangan Usaha		Tingkat Pendidikan Pemilik Usaha						Total
		Tidak Sekolah	SD	SLTP	SLTA	Diploma/ S1	S2	
Jumlah Produksi, Jumlah Pendapatan Kotor/ Omzet, Jumlah Produk Terjual, Jumlah Keuntungan	Mengalami penurunan (Persentase)	1 (2,7%)	4 (10,8%)	0 (0%)	1 (2,7)	0 (0%)	0 (0%)	6 (16,2%)
	Tetap (Persentase)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	1 (2,7%)	0 (0%)	0 (0%)	1 (2,7%)
	Mengalami peningkatan (Persentase)	0 (0%)	5 (13,5%)	7 (18,9%)	13 (35,1%)	4 (10,8%)	1 (2,7%)	30 (81,1%)
Total (Persentase)		1 (2,7%)	9 (24,3%)	7 (18,9%)	15 (40,5%)	4 (10,8%)	1 (2,7%)	37 (100%)

Tingkat pendidikan juga berkaitan dengan kemampuan pelaku usaha dalam memanfaatkan penggunaan teknologi yang ada seperti sistem pemasaran melalui internet sehingga mampu meminimalisir biaya. Misalnya seperti temuan di lapangan terdapat dua usaha yang sama-sama berlokasi di sekitar jalan lingkungan (jauh dari jalan masuk utama kelurahan) dan sama-sama masih tergolong usaha yang baru berdiri. Tingkat pendidikan pemilik usaha yang satu adalah sarjana dan tingkat pendidikan pemilik usaha lainnya adalah SD. Usaha dengan tingkat pendidikan pemilik usaha sarjana justru melakukan pemasaran dengan memanfaatkan penggunaan internet dalam memasarkan produknya sedangkan usaha dengan tingkat pendidikan pemilik usaha yang tamatan SD masih melakukan pemasaran dengan menjajakan produk usahanya keliling pasar hingga ke pasar Kabupaten Semarang. Dalam hal ini usaha dengan tingkat pendidikan pemilik usaha yang lebih tinggi akan meminimalisir biaya transportasi dalam memasarkan produknya, karena biaya untuk kuota internet lebih

murah dibandingkan biaya untuk transportasi. Selain itu pemasaran melalui internet juga dapat dilakukan lebih luas, karena tidak terbatas oleh jarak dan waktu.

Selain itu juga sistem pembukuan usaha dengan pemilik usaha yang pendidikannya lebih tinggi juga lebih jelas dan teratur sehingga ketika diberi pertanyaan mengenai jumlah pendapatan serta biaya untuk bahan baku usaha industri konveksi berbasis rumah dengan pemilik usaha yang berpendidikan lebih tinggi sudah mengetahui perhitungan terkait pemasukan dan pengeluaran yang dimiliki usahanya. Masalah tersebut sesuai dengan teori yang dikatakan oleh Elzaki (2009:59) bahwa rendahnya kemampuan manajemen tersebut dapat disebabkan oleh beberapa hal termasuk karena tingkat pendidikan pelaku usaha sektor informal memang cenderung rendah, kurang diberikannya pelatihan dan edukasi mengenai manajemen usaha. Pemilik usaha konveksi di Tingkir Lor yang tingkat pendidikannya lebih rendah biasanya tidak mengetahui biaya pengeluaran dan pemasukan yang diperoleh dari usaha yang digelutinya, mereka beranggapan bahwa

yang penting adalah hasil dari usaha tersebut bisa mencukupi kebutuhan hidup keluarga mereka. Beberapa mereka tersebut tergolong dalam kondisi mengalami peningkatan atau penurunan hingga saat ini.

“Gak tahu saya.. Gak bisa saya ngitung ga bisa, saya itu gak bisa pisah-pisah itu yang penting ada uang untuk beli beras, ada uang untuk beli sayur, beli ikan, lama-lama inikan sisa sedikit-sedikit nanti kalau sudah terkumpul 1,5 juta - 2 juta trus saya buat beli kain.”

(I/R4/29042019)

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, pemilik usaha industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor tidak memperlmasalah tingkat pendidikan pekerjanya, tidak seperti pekerjaan formal yang menuntut tingkat pendidikan tertentu. Dalam hal tingkat pendidikan inilah usaha berbasis rumah memiliki kelebihan dibandingkan pekerjaan formal. Usaha industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor lebih melihat *skill* atau kemampuan para calon pekerjanya bukan tingkat pendidikannya, meskipun tingkat pendidikan pekerjanya dominan adalah tamatan SLTA tetapi jika calon pekerja tidak memiliki kemampuan menjahit maka tidak akan diterima oleh pemilik usaha. Biasanya pekerja yang diterima merupakan pekerja yang sudah memiliki kemampuan menjahit baik dari pengalaman sebagai buruh jahit di pabrik garmen maupun belajar dari lingkungan tempat tinggalnya.

e. Kondisi Infrastruktur (Faktor Eksternal)

Tingkir Lor dilalui oleh jalan kolektor sekunder, jalan lokal primer dan jalan lingkungan. Berdasarkan pendapat para pemilik usaha industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor kondisi jalan yang ada didominasi oleh tanggapan sudah cukup memadai atau mendukung. Hanya saja angkutan umum yang melewati Pasar

dari pemilik usaha dengan tingkat pendidikan yang lebih rendah bahkan tidak memperdulikan apakah usaha Cengek tidak sampai seluruhnya melewati jalan lokal primer Kelurahan Tingkir Lor sehingga beberapa pelaku usaha menggunakan sepeda motor atau berjalan kaki bila ingin berpergian dari lokasi usahanya. Kebanyakan pemilik usaha menggunakan moda transportasi umum untuk menuju ke lokasi pembelian bahan baku kain dan untuk kembali ke lokasi usaha pemilik usaha menggunakan kendaraan milik penjual bahan baku tersebut bersamaan dengan bahan baku yang telah dibeli.

Usaha ini menggunakan jasa paket atau pengantaran barang untuk mengantarkan produk usahanya yang berada di luar Kota Salatiga. Banyak juga pelanggan usaha konveksi yang datang langsung ke lokasi usaha untuk mengambil produk usaha tersebut. Terdapat 1-2 pemilik usaha yang masih menggunakan sepeda motor untuk menjajakan produknya keliling di pasar Salatiga hingga ke Kopeng, Magelang, dan daerah sekitar Kabupaten Semarang lainnya.

Meskipun Kelurahan Tingkir Lor berada dekat dengan pintu masuk jalan tol Semarang-Salatiga (sekitar 1,9 km pintu tol Salatiga – Kelurahan Tingkir Lor) justru tidak memberikan dampak atau tidak dimanfaatkan oleh pelaku usaha dikarenakan masing-masing usaha industri konveksi di Tingkir Lor sudah memiliki pasarnya sendiri-sendiri yaitu pengepul-pengepul pakaian. Sistem pengantaran bahan bakunyapun tidak melewati jalan tol karena dinilai lebih mahal daripada melewati jalan biasa.

“Eggak mbak kan diantar pengepul kain dari Solo sana ke sini. Jadi enggak ada hubungannya mbak tol sama konveksi sini. Saya kan gak pernah lewat tol.”

(R/R17/01052019)

Tabel 5. Analisis *Crosstab* Perkembangan Usaha Industri Konveksi Berbasis Rumah di Tingkir Lor dengan Pengaruh Kondisi Infrastruktur Jalan

Pengaruh Kondisi Infrastruktur Jalan – Perkembangan Usaha		Pengaruh Kondisi Infrastruktur Jalan				Total
		Sangat tidak mendukung	Kurang mendukung	Cukup mendukung	Sangat mendukung	
Jumlah Produksi, Jumlah Pendapatan Kotor/ Omzet, Jumlah Produk Terjual, Jumlah Keuntungan	Mengalami penurunan (Persentase)	3 (8,1%)	1 (2,7%)	1 (2,7%)	1 (2,7%)	6 (16,2%)
	Tetap (Persentase)	0 (0%)	0 (0%)	1 (2,7%)	0 (0%)	1 (2,7%)
	Mengalami peningkatan (Persentase)	3 (8,1%)	9 (24,3%)	17 (45,9%)	1 (2,7%)	30 (81,1%)
Total (Persentase)		6 (16,2%)	10 (27%)	19 (51,4%)	2 (5,4%)	37 (100%)

Berdasarkan hasil uji Chi-square diketahui bahwa nilai signifikansi hitung faktor kondisi infrastruktur eksisting juga hampir memenuhi syarat yaitu 0,15 (syarat <0,10), namun bila dilihat berdasarkan hasil analisis *crosstab* seperti tergambar dalam tabel 5 dan hasil survey di lapangan diketahui bahwa kebanyakan (51,4%) responden mengatakan bahwa kondisi infrastruktur yang ada pada saat ini memang sudah cukup mendukung atau memadai untuk kegiatan usaha ini. Artinya bahwa kondisi infrastruktur seperti jalan yang ada pada saat ini sudah baik dan tidak menghambat kegiatan ekonomi lokal ini.

Berdasarkan Tabel 5 juga dapat diketahui bahwa usaha yang mengatakan bahwa kondisi infrastruktur jalan saat ini masih sangat tidak mendukung memang mengalami jumlah penurunan tertinggi yaitu sebesar 8,1% dibandingkan dengan yang lainnya. Usaha yang mengatakan sudah cukup mendukung mendominasi mengalami peningkatan yaitu sebesar 45,9%.

Temuan ini mendukung teori yang disampaikan oleh Chen & Sinha (2016); Ghafur (2001); Gibson & Olivia (2010) bahwa kondisi infrastruktur mempengaruhi naik turunnya suatu usaha, kondisi infrastruktur yang memadai akan mendukung perkembangan usaha. Berdasarkan hasil wawancara dengan usaha yang mengatakan bahwa kondisi infrastruktur saat ini masih sangat tidak mendukung, alasannya ialah karena memang lokasi usahanya berada di jalan lingkungan dan jauh dari jalan utama, ditambah lagi pemilik usaha tersebut tidak dapat mengendarai sepeda motor dan tidak memiliki kendaraan pribadi sehingga dianggap menghambat pergerakan mereka. Berdasarkan temuan ini dapat

dikatakan bahwa infrastruktur sedikit berpengaruh terhadap perkembangan usaha khususnya pada usaha yang tidak dilewati oleh moda transportasi umum seperti angkutan kota.

Penelitian yang dilakukan oleh Chen & Sinha (2016) juga menjelaskan bahwa ketersediaan jaringan listrik yang memadai sangat mendukung kegiatan industri garmen berbasis rumah di daerah Ahmedabad dan Lahor. Adanya masalah pelayanan listrik yang minim dan seringnya terjadi pemadaman listrik menghambat kegiatan ekonomi lokal di daerah Lahor. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Ahmedabad, ditemukan bahwa adanya peningkatan harga listrik mengakibatkan pelaku usaha industri garmen berbasis rumah tidak dapat membayar tagihan listrik dan terpaksa menggunakan mesin yang manual. Penelitian tersebut juga menyebutkan bahwa produk yang dihasilkan dengan mesin manual tentunya tidak sebagus mesin yang menggunakan tenaga listrik ditambah lagi mesin yang bersifat manual mengakibatkan polusi suara pada lingkungan sekitarnya. Adanya kendala dalam penyediaan listrik sangat menghambat kegiatan produksi usaha garmen berbasis rumah di Ahmedabad dan Lahor serta berdampak terhadap lingkungan sekitarnya.

Berdasarkan hasil survei diketahui bahwa kondisi pelayanan listrik di Tingkir Lor sudah sangat memadai, pemadaman listrik di Tingkir Lor juga jarang terjadi kecuali jika terdapat perbaikan listrik. Berdasarkan hasil kuesioner juga diketahui bahwa seluruh pemilik usaha mengatakan bahwa kondisi pelayanan listrik di Tingkir Lor sudah sangat mendukung seperti tampak pada tabel *crosstab* dalam tabel 6.

Tabel 6. Analisis *Crosstab* Perkembangan Usaha Industri Konveksi Berbasis Rumah di Tingkir Lor dengan Pengaruh Kondisi Jaringan Listrik

Pengaruh Kondisi Jaringan Listrik – Perkembangan Usaha		Pengaruh Kondisi Jaringan Listrik				Total
		Sangat tidak mendukung	Kurang mendukung	Cukup mendukung	Sangat mendukung	
Jumlah Produksi, Jumlah Pendapatan Kotor/ Omzet, Jumlah Produk Terjual, Jumlah Keuntungan	Mengalami penurunan (Persentase)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	6 (16,2%)	6 (16,2%)
	Tetap (Persentase)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	1 (2,7%)	1 (2,7%)
	Mengalami peningkatan (Persentase)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	30 (81,1%)	30 (81,1%)
Total (Persentase)		0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	37 (100%)	37 (100%)

Berdasarkan hasil kuesioner diketahui juga bahwa selain karena memang kondisi jaringan listrik yang sudah baik, alasan lainnya adalah karena memang sistem produksi usaha ini dapat dilakukan pada masing-masing tempat tinggal para tenaga kerjanya (dibawa pulang) dan tenaga kerja usaha ini tidak hanya bertempat tinggal di Tingkir Lor saja

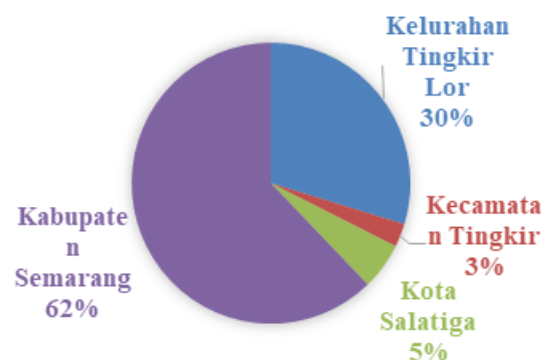
Gambar 5 menunjukkan bahwa lokasi tempat tinggal tenaga kerja usaha berbasis rumah ini didominasi di daerah Kabupaten Semarang, lebih tepatnya di Kecamatan Tenganan yang berbatasan secara langsung dengan Kelurahan Tingkir Lor.

Kemudian lokasi tempat tinggal tenaga kerja terbanyak kedua yaitu di daerah Tingkir Lor sendiri.

Berdasarkan hasil wawancara, para pemilik usaha mengakui bahwa memang ketersediaan listrik yang baik sangat mempengaruhi naik turunnya usaha mereka karena mempengaruhi kegiatan produksi usaha ini. Para pelaku usaha berbasis rumah ini memerlukan energi listrik untuk mengoperasikan mesin jahit mereka dalam membuat produk konveksi. Mereka juga mengatakan bahwa jika pelayanan listrik tidak memadai maka akan menghambat kegiatan produksi usaha mereka dan berdampak terhadap perkembangan usaha mereka kedepannya. Temuan ini sesuai dan mendukung penelitian yang dilakukan oleh Chen & Sinha (2016).

Untuk jaringan telekomunikasi sendiri Kelurahan Tingkir Lor sudah memiliki pelayanan telekomunikasi yang baik. Berdasarkan hasil observasi diketahui bahwa sinyal kartu sim telepon genggam maupun *smart phone* sudah sangat baik dan mendukung Jaringan telekomunikasi sangat menunjang kegiatan ekonomi lokal ini. Berdasarkan hasil kuesioner seperti tergambar dalam tabel 7 diketahui bahwa 100% pemilik usaha melakukan hubungan komunikasi dengan para pemasok sumber bahan baku, pelanggan (pengepul produk

konveksi) dan para tenaga kerjanya dengan menggunakan telepon genggam. Para pemilik usaha mengatakan bahwa jaringan telekomunikasi sangat berkontribusi besar terhadap kegiatan usaha mereka terutama untuk berkomunikasi dengan para pelanggannya yang berada di daerah Kalimantan dan Sumatera. Tanpa adanya pelayanan telekomunikasi yang baik di Tingkir Lor para pengepul yang ada di Kalimantan dan Sumatera tidak akan bisa menjadi pelanggan usaha industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor hingga saat ini. Para pemilik usaha ini mengatakan bahwa dengan adanya jaringan telekomunikasi yang baik dan lancar komunikasi jarak jauh antar pelaku usaha menjadi sangat efisien dan efektif dalam kegiatan ekonomi ini.



Gambar 5. Persentase Jumlah Tenaga Kerja Usaha Industri Konveksi Berbasis Rumah di Tingkir Lor Berdasarkan Lokasi Tempat Tinggal Tenaga Kerja

Tabel 7. Analisis *Crosstab* Perkembangan Usaha Industri Konveksi Berbasis Rumah di Tingkir Lor dengan Pengaruh Kondisi Jaringan Telekomunikasi

Pengaruh Kondisi Jaringan Telekomunikasi – Perkembangan Usaha		Pengaruh Kondisi Jaringan Telekomunikasi				Total
		Sangat tidak mendukung	Kurang mendukung	Cukup mendukung	Sangat mendukung	
Jumlah Produksi, Jumlah Pendapatan Kotor/ Omzet, Jumlah Produk Terjual, Jumlah Keuntungan	Mengalami penurunan (Persentase)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	6 (16,2%)	6 (16,2%)
	Tetap (Persentase)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	1 (2,7%)	1 (2,7%)
	Mengalami peningkatan (Persentase)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	30 (81,1%)	30 (81,1%)
Total (Persentase)		0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	37 (100%)	37 (100%)

Selain jaringan kartu SIM telepon genggam, Tingkir Lor juga telah difasilitasi dengan jaringan 3G dan jaringan internet untuk mendukung kegiatan ekonomi lokal ini. Berdasarkan hasil temuan diketahui bahwa terdapat sebanyak 40,5% usaha yang telah memanfaatkan penggunaan internet dalam kegiatan usaha mereka seperti penggunaan sosial media whatsapp, facebook, dan instagram sebagai media promosi produk usahanya. Pemilik usaha yang telah memanfaatkan penggunaan internet ini mengatakan bahwa jaringan internet yang ada juga telah mendukung kegiatan usaha mereka.

Ilyas (2016) dalam penelitiannya menyebutkan bahwa sistem pengelolaan limbah industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor sudah baik, karena limbah kain sisa hasil produksi sudah mampu dimanfaatkan seluruhnya sebagai produk yang lebih bernilai. Limbah kain sisa yang masih berukuran cukup lebar diolah menjadi produk celana, kain limbah yang berukuran kecil seperti kain perca diolah menjadi produk keset dan sebagai isian kasur. Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak kelurahan juga diketahui bahwa sistem persampahan di Kelurahan Tingkir Lor sudah ada, pengangkutan sampah dilakukan beberapa kali dalam seminggu. Tempat sampah pada masing-masing rumah juga sudah tersedia. Berdasarkan hasil wawancara, para pemilik usaha mengatakan bahwa sistem persampahan tidak berpengaruh terhadap naik-turunnya usaha mereka karena tidak menunjang maupun menurunkan kegiatan produksi usaha berbasis rumah mereka. Ada tidaknya sistem persampahan tidak berpengaruh terhadap perkembangan usaha berbasis rumah ini, justru dengan kemampuan para pelaku usaha mengelola limbah kain sisa produksi, usaha ini semakin memperoleh keuntungan yang lebih karena tidak ada kain sisa yang menjadi limbah dan dibuang begitu saja tanpa diolah atau dimanfaatkan.

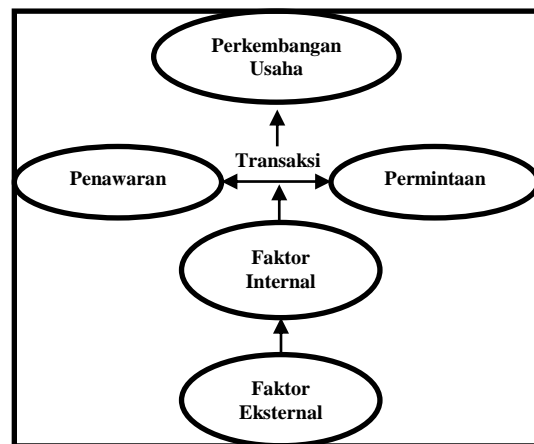
4 Kesimpulan

Munculnya usaha industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor diawali dengan adanya beberapa masyarakat lokal yang bekerja sebagai penjahit. Ditambah lagi dengan adanya kehadiran pabrik tekstil Damatex yang memberikan kain limbahnya untuk dijual dan diolah oleh masyarakat lokal Tingkir Lor sehingga membuat semakin berkembangnya usaha jahit di Tingkir Lor dan pada saat ini menjadi usaha industri konveksi (Ory, 2014). Seiring berjalannya waktu, semakin banyak masyarakat lokal yang memproduksi hasil olahan kain limbah pabrik tersebut sehingga jumlah kain limbah pabrik Damatex mulai tidak mencukupi. Akhirnya sumber bahan baku kain usaha ini tidak lagi berasal dari lokal Tingkir Lor melainkan dari daerah lain seperti Solo dan Ungaran. Karena berkurangnya jumlah kain

limbah pabrik tersebut dan menurunnya kualitas kain limbah pabrik, produksi seprei dan sarung bantal di Tingkir Lor menurun, beberapa usaha ada yang mengubah jenis produk usaha mereka. Pada saat ini jenis produk yang ditawarkan berupa seprei, sarung bantal, celemek, celana, dan jenis pakaian lainnya.

Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa dari tahun 1970an hingga saat ini terdapat sebanyak 12 usaha yang tidak beroperasi lagi dan terdapat 37 usaha yang masih beroperasi. Diantara 37 usaha yang masih beroperasi tersebut, terdapat 30 usaha yang mengalami peningkatan atau perkembangan baik dari jumlah produksi, jumlah produk yang terjual, jumlah pendapatan kotor/ omzet, dan jumlah keuntungan. Terdapat 6 usaha industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor yang mengalami penurunan dan 1 usaha yang mengalami kondisi tetap tidak mengalami peningkatan maupun penurunan.

Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa faktor - faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor adalah faktor kualitas produk, jangkauan lokasi pemasaran, kecukupan modal, tingkat pendidikan pemilik usaha, dan pengaruh kondisi infrastruktur. Faktor – faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha tersebut adalah faktor internal dan eksternal karena adanya permintaan dan penawaran (Gambar 6). Adapun faktor yang mempengaruhi didominasi oleh faktor internal yaitu dari dalam usaha itu sendiri. Artinya bahwa memang faktor internal usaha itulah yang paling berperan dan berpengaruh secara langsung terhadap perkembangan usaha industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor.



Gambar 6. Kaitan Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Industri Konveksi Berbasis Rumah di Tingkir Lor dengan Penawaran dan Permintaan

Faktor - faktor eksternal (yang berasal dari luar usaha) justru dianggap kurang berpengaruh terhadap

perkembangan usaha ini karena hanya faktor kondisi infrastruktur saja yang dianggap pemilik usaha berpengaruh terhadap perkembangan usaha industri konveksi berbasis rumah milik mereka. Meskipun banyak dukungan dari pemerintah untuk mengembangkan kegiatan ekonomi lokal ini, namun justru dianggap tidak berpengaruh terhadap perkembangan kegiatan ekonomi lokal ini karena dukungan yang diberikan pemerintah dinilai kurang tepat sasaran. Gambar di atas juga menunjukkan bahwa faktor eksternal tersebut tidak akan mampu mempengaruhi perkembangan usaha industri konveksi berbasis rumah di Tingkir Lor selama faktor tersebut belum mampu mempengaruhi faktor internal usaha itu sendiri. Ketika faktor eksternal tersebut mampu mempengaruhi usaha dan pelaku usaha industri konveksi berbasis rumah seperti kondisi infrastruktur saat ini yang dianggap mempengaruhi kegiatan pelaku usahanya, maka faktor kondisi infrastruktur juga mampu mempengaruhi perkembangan naik turunnya usaha ini karena berdampak terhadap biaya transportasi, biaya produksi dan kelancaran dalam berkomunikasi antar pelaku usaha.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada masyarakat lokal dan pemerintah daerah Kelurahan Tingkir Lor, Kota Salatiga untuk bantuan selama proses pengumpulan data penelitian ini.

Daftar Pustaka

- Avogo, F. A., Wedam, E. A., & Opoku, S. M. (2017). Housing transformation and livelihood outcomes in Accra, Ghana. *Cities*, 68, 92–103.
- Budi, I., Bhayangkara, W. D., & Fadah, I. (2016). Identification of Problems and Strategies of the Home-Based Industry in Jember Regency. *Agriculture and Agricultural Science Procedia*, 9, 363–370.
- Cahyanti, M. M., & Anjaningrum, W. D. (2017). Faktor-Faktor yang mempengaruhi Perkembangan Usaha Kecil Sektor Industri Pengolahan di Kota Malang. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 11(2), 73–79.
- Chen, M. A., & Sinha, S. (2016). Home-based workers and cities. *Environment and Urbanization*, 28(2), 343–358.
- Dolling, N. (2018). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Mikro Kecil Berbasis Ekonomi Kreatif di Kota Makassar*. Universitas Negeri Makassar.
- Elzaki, U., dkk. (2009). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Industri Kecil Knalpot Di Desa Sayangan Kecamatan Purbalingga Kabupaten Purbalingga*. Universitas Negeri Semarang.
- Ghafur, S. (2001). Beyond homemaking: the role of slum improvement in home-based income generation in Bangladesh. *Third World Planning Review*, 23(2), 111–135.
- Gibson, J., & Olivia, S. (2010). The effect of infrastructure access and quality on non-farm enterprises in rural Indonesia. *World Development*, 38(5), 717–726.
- Gough, dkk. (2003). Making a living in African cities: The role of home-based enterprises in Accra and Pretoria. *International Planning Studies*, 8(4), 253–277.
- Gough, K. (2010). Continuity and adaptability of home-based enterprises: A longitudinal study from Accra, Ghana. *International Development Planning Review*, 32(1), 45–70.
- Haryono, T., dkk. (2018). Mengapa UKM Garmen di Kabupaten Klaten Mampu Bertahan di Tengah Persaingan Pasar Bebas? *Ekuitas: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan*, 1(4), 552–570.
- Ilyas, I. (2016). Manajemen Limbah Home Industri Konveksi Pengusaha Muslim Sebagai Upaya Menambah Pendapatan Ekonomi Keluarga di Desa Tingkir Lor Kec. Tingkir Kota Salatiga. *Jurnal Penelitian Pendidikan*, 33(2), 137–143.
- Mengistae, T. (2006). Competition and entrepreneurs' human capital in small business longevity and growth. *The Journal of Development Studies*, 42(5), 812–836.
- Muzdalifah, A. U., & Alie, M. M. (2015). Pengaruh Keberadaan Industri Kecil Batik Khas Gumelem Kabupaten Banjarnegara terhadap Guna Lahan dan Sosial-ekonomi Masyarakat Lokal. *Teknik PWK (Perencanaan Wilayah Kota)*, 4(2), 293–304.
- Ory, N. M. (2014). Coping Strategy Industri Kecil Konveksi di Masa Krisis Keuangan Nasional. *Magister Thesis*. Magister Studi Pembangunan Program Pascasarjana UKSW.
- Sekliuckiene, J., & Kisielius, E. (2015). Development of social entrepreneurship initiatives: a theoretical framework. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 213, 1015–1019.
- Shanmugam, K. R., dan Bhaduri, S. N., 2002, *Size, Age, and Firm Growth in the Indian Manufacturing Sector*, *Applied Economics Letters*, 9, pp: 607-613.
- Sheuya, S. (2009). Urban poverty and housing transformations in informal settlements: The case of Dar-es-Salaam, Tanzania. *International Development Planning Review*, 31(1), 81–108.

- Strassmann, W. P. (1987). Home-based enterprises in cities of developing countries. *Economic Development and Cultural Change*, 36(1), 121–144.
- Taufika, Y. D., & Rahayu, S. (2018). Kajian Pola Aliran Pada Industri Konveksi Di Desa Tingkir Lor, Kecamatan Tingkir. *Teknik PWK (Perencanaan Wilayah Kota)*, 7(1), 10–21.
- Thompson, P., dkk. (2009). Women and home-based entrepreneurship: Evidence from the United Kingdom. *International Small Business Journal*, 27(2), 227–239.
- Tipple, A., Coulson, J., & Kellett, P. (2002). The effects of home-based enterprises on the residential environment in developing countries (pp. 62–76). <https://doi.org/10.3362/9781780441269.005>
- Tipple, G. (2004). Settlement upgrading and home-based enterprises: discussions from empirical data. *Cities*, 21(5), 371–379.
- Tipple, G. (2005). The Place of Home-based Enterprises in the Informal Sector: Evidence from Cochabamba, New Delhi, Surabaya and Pretoria. *Urban Studies*, 42(4), 611–632. <https://doi.org/10.1080/00420980500060178>
- Trimarjono, A. & Kristiningsih. (2014). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Kecil Menengah (Studi Kasus pada UKM di Wilayah Surabaya). In *The 7th NCFB and Doctoral Colloquium 2014 Towards a New Indonesia Business* (pp 141-156). Surabaya, Indonesia: Fakultas Bisnis dan Pascasarjana, Universitas Katholik Widya Mandala Surabaya.
- Tyas, W. P. (2015). Resilience, a home-based enterprises and social assets in post-disaster recovery: a study from Indonesia. *PhD Thesis*. Newcastle University