

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Kesimpulan yang dapat ditarik dari hasil penelitian dan pembahasannya adalah sebagai berikut:

1. Pengelolaan home industri Batik Tulis Bayu Mukti dengan menggunakan fungsi POAC baik dalam mengelola home industri dengan karyawan ibu rumah tangga maupun dalam pengelolaan produksi home industri yang diawali dengan perencanaan dalam perekrutan karyawan dengan membagi tugas home industri menjadi 5 bagian yakni pimpinan, administrasi, pola, produksi dan finishing yang saling berkoordinasi dalam mencapai tujuan home industri dan memberikan pelatihan dan kompensasi atas apa yang mereka hasilkan dan melakukan pengontrolan waktu dalam penyelesaian kerja agar sesuai dengan apa yang sudah ditargetkan, dalam pengelolaan produksi perencanaan digunakan untuk menetapkan jenis produk. Pemilik kemudian menetapkan alur kerja untuk menyiapkan persediaan, jumlah produksi, modal, mengembangkan jadwal kerja, dan membangun strategi pemasaran. Karyawan diatur sesuai dengan bidang kompetensinya saat menyusun pembagian kerja dan pengontrolan kualitas produk yang bertujuan agar konsumen merasa puas dengan produk yang dihasilkan
2. Batik buatan tangan yang diproduksi sendiri oleh Bayu Mukti menjadi faktor penting dalam meningkatkan pendapatan karyawan di Desa Kacangan, Kecamatan Berbek. Bergantung pada kerumitan pekerjaannya,

para ibu rumah tangga yang sebelumnya hanya mengandalkan pendapatan suaminya dari pekerjaan serabutan atau tidak bekerja sama sekali kini bisa berpenghasilan antara Rp 40.000 hingga Rp 70.000 setiap hari. Pengusaha bisnis rumahan membayar karyawan seminggu sekali. Hadits yang berbunyi, “Berikanlah upah kepada pekerja sebelum kering keringatnya,” sesuai dengan cara pembayaran upah/gaji yang digunakan oleh pemilik usaha rumahan Bayu Mukti dan batik Bayu Mukti juga menawarkan jam dan jadwal kerja yang fleksibel bagi para karyawannya.

## **B. Saran**

Berdasarkan temuan-temuan yang telah dikumpulkan, peneliti akan memberikan beberapa saran diantaranya:

1. Memanfaatkan teknologi yang sudah tersedia, seperti berbisnis di *market place* (Shopee, Lazada, dsb) sebagai sarana untuk membuat metode pemasaran lebih dikenal di kalangan masyarakat yang lebih luas; hal tersebut dapat memungkinkan kemungkinan menghasilkan peningkatan kuantitas penjualan produk.
2. Terus memberikan pelatihan kepada para pekerja agar semua karyawan memiliki kemampuan yang sangat baik sehingga jumlah output yang dapat dicapai dan jumlah pendapatan yang dapat diperoleh dapat ditingkatkan.