

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Sekilas tentang Kecamatan Batealit Jepara

Sebagai salah satu kecamatan di Propinsi Jawa tengah, Kecamatan Batealit yang terletak disebelah timur Kabupaten Jepara, terbentang dengan luasnya 8.887,87 Ha, yang terinci lahan kering 6.649,300 Ha, sedangkan lahan sawah 2.238,565 Ha yang tersebar di 11 desa. Penduduk di Kecamatan Batealit sebagian besar berprofesi sebagai pengusaha industry, pertanian serta buruh pabrik industry. Di Kecamatan batealit juga mempunyai potensi dalam sektor penggalian, yakni di Desa Somosari, dan Batealit.

Seperti umumnya daerah lain di Kabupaten Jepara, Kecamatan Batealit merupakan daerah yang sebagian besar adalah pemukiman penduduk, perindustrian dan pertanian yang dijangkau dari kota Kabupaten sekitar 12 Km.

Salah satu tempat yang cukup dikenal di Kecamatan Batealit adalah kawasan hutan pinus dan mahoni yang terletak di Dukuh Setro Desa batealit, daerah ini sedang di hijaukan dan diperuntukkan sebagai tempat Wahana Wisata Peristirahatan. Sebelumnya ibukota Kecamatan Batealit terletak di Desa Batealit, namun agar pusat pemerintahan Kecamatan terjangkau untuk 11 desa maka dipindah ke Desa mindahan, dan sekarang sebagai ibukota Kecamatan Batealit.¹

2. Letak Geografis dan Iklim

Secara geografis Kecamatan Batealit berada di wilayah Timur ibukota Kabupaten Jepara dan tidak berbatasan langsung dengan kabupaten lain. Di sebelah utara Kecamatan Batealit berbatasan dengan Kecamatan Pakis Aji, di sebelah selatan berbatasan dengan

¹ BPS Jepara 2015

Kecamatan Mayong, dan di sebelah Barat dengan Kecamatan Tahunan. Sedangkan topografi permukaan daratan dengan ketinggian antara 18 s.d 378 meter dari permukaan laut.

Berdasarkan Surat Keputusan Kepala Daerah Kabupaten Jepara Nomor 435 Tahun 1966, Nomor 1251 Tahun 1996, dan Nomor 1986 Tahun 2000, luas wilayah Kecamatan Batealit adalah 88,88 km. yang terdiri dari 11 desa yaitu 1. Desa Ngasem, 2. Desa Geneng, 3. Desa Raguklampitan, 4. Desa Mindahan Kidul, 5. Desa Mindahan, 6. Desa Somosori, 7. Desa Batealit, 8. Desa Bringin, 9. Desa Bantrung, 10. Desa Bawu, 11. Desa Pekalongan. Desa Batealit merupakan desa yang memiliki wilayah terluas dengan luas wilayah 20,02 km² atau sekitar 22,5 % dari luas wilayah Kecamatan Batealit. Untuk desa yang luasnya paling kecil adalah Desa Pekalongan yakni 2,86 Km² (3,22 %) dari luas wilayah Kecamatan Batealit.

Data iklim yang disajikan dalam buku ini diperoleh dan diolah oleh Dinas Bina Marga Pengairan dan Energi Sumber Daya Mineral Kabupaten Jepara. Data tersebut merupakan data pendekatan, karena digunakan untuk lingkup wilayah Kabupaten Jepara.

Iklim di Kecamatan Batealit secara umum tidak berbeda jauh dengan daerah Kecamatan lain di Kabupaten Jepara, sebagai bagian dari daerah tropis yang hanya mengenal musim hujan dan kemarau. Dalam periode Januari 2014 sampai dengan Desember 2014, curah hujan tertinggi terjadi pada bulan Desember 2014 yaitu 322 mm³.

Sebagian besar wilayah Kecamatan Batealit aman dari bencana banjir, hanya ada beberapa desa yang terkena, itu terjadi dikarenakan ada saluran air yang tidak lancar sehingga menggenangi jalan raya. Akan tetapi memasuki tahun 2013 jalan dan gorong-gorong sudah mulai diperbaiki sehingga sekarang keadaanya sudah baik.²

Jumlah *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara 875, yang terbagi dalam 11 desa. Desa Bawu 239 *home industry* ,

² Ibid. BPS Jepara

Desa Ngasem 213 *home industry*, Desa Geneng 14 *home industry*, Desa Mindahan 67 *home industry*, Desa Mindahan Kidul 66 *home industry*, Desa Raguklampitan 167 *home industry*, Desa Somosari 2 *home industry*, Desa Batealit 18 *home industry*, Desa Bringin 16 *home industry*, Desa Bantrung 11 *home industry*, dan desa Pekalongan 62 *home industry*.³

3. Profile *Home Industry*

- a. *Home industry* Ibu Yeni Desa Ngasem Rt 29 Rw 03 Batealit Jepara.

Home Industry ini adalah salah satu dari 213 *home industry* di Desa Ngasem. *Home industry* ini milik perorangan yaitu milik Ibu Yeni selaku pemilik atau pengelola. *Home industry* ini didirikan tahun 2010 dan tidak melakukan produksi sendiri melainkan memasok produk dari *home industry* lain, ini dilakukan karena minimnya resiko yang dihadapi, selain itu *home industry* ini hanya menggunakan tenaga kerja 2 karyawan saja untuk sekedar melakukan *finishing* seperlunya sebelum dijual. Dalam pemasarannya sendiri *home industry* ini hanya melakukan pemajangan produk di depan rumah atau di brak mebel sebagai penampung produk-produk *furniture*, selain itu juga lewat media social. Pembeli produk *home industry* ini dari berbagai daerah baik dari kota Jepara sendiri, luar kota bahkan luar Jawa. *Home industry* ini juga focus dengan produk dipan atau ranjang saja.

- b. *Home Industry* Ibu Vika Rahmawati Desa Ngasem Rt 29 Rw 03 Batealit Jepara.

Home Industry ini adalah salah satu dari 213 *home industry* di Desa Ngasem. *Home industry* ini milik

³ Ibid. BPS Jepara

perorangan yaitu milik Ibu Vika Rahmawati selaku pemimpin atau pengelola. *Home industry* ini didirikan tahun 2011 dengan memiliki 3 karyawan sebagai pengerajin atau tukang kayu. Awal mula *Home industry* ini didirikan karena jenuhnya pemilik *home industry* ketika masih menjadi karyawan di home industry lain. *Home industry* ini melakukan produksi sendiri kemudian langsung dijual dalam keadaan barang mentah atau setengah jadi. Dalam pemasaran sendiri Ibu Vika Rahmawati hanya memajang didepan rumah atau brak saja.

- c. *Home Industry* Bapak Masrukhan Rt 15 Rw 06 Bringin Batealit Jepara.

Home Industry ini adalah salah satu dari 16 *home industry* yang ada di Desa Bringin Batealit Jepara. *Home industry* ini milik perorangan yaitu milik Bapak Masrukhan selaku pemimpin atau pengelola. *Home industry* ini didirikan tahun 1996 atau 20 tahun yang lalu. *Home industry* ini pernah mengalami vakum atau tidak beroperasi beberapa kali yaitu di tahun 2000, dan 2004 ini dikarenakan pembeli *home industry* tersebut mengalami kebangkrutan sehingga produk-produk yang pernah dikirim yang belum dibayar tidak dibayarkan ini mengakibatkan tidak ada modal lagi untuk produksi. *Home industry* ini sampai sekarang masih beroperasi atau memproduksi produk kemudian difinishing dan juga menjual produk setengah jadi. Dalam pemasarannya sendiri *home industry* ini memasok di toko-toko, sperti di toko Emma Semarang di daerah Karangayu, Wahyu Mukti di Banyumanik, Karanggading Magelang, Boyolali dan diluar Jawa. *Home industry* ini yang tadinya memiliki puluhan karyawan kini hanya tersisa empat karyawan saja, dua karyawan sebagai

tukang kayu dan yang lainnya sebagai finishing. Adapun produk-produk yang dihasilkan yaitu: Dipan atau ranjang, kursi makan dan meja tamu.

- d. *Home Industry* Mebel Ibu Khoiriyah Desa Bawu Rt 03 Rw 01 Batealit Jepara.

Home Industry ini adalah salah satu dari 239 home industry di Desa Bawu Batealit Jepara. *Home industry* ini milik perorangan yaitu milik Ibu Khoiriyah selaku pemimpin atau pengelola. *Home industry* ini didirikan tahun 1990 an berjalan sampai tahun 2010 kemudian vakum satu tahun dikarenakan pembeli tidak membayar produk yang dikirim dalam jumlah besar, sehingga sekarang hanya memproduksi bahan baku kayu antik atau kayu tua untuk bahan baku pabrik-pabrik ekspor itupun tidak dapat secara terus menerus, ini dikarenakan sulitnya bahan baku kayu antik dan harganya sangat mahal. *Home industry* ini yang tadinya memiliki puluhan karyawan sekarang hanya punya beberapa karyawan saja itupun tidak tetap, karena sulitnya bahan baku sehingga tidak dapat memproduksi setiap harinya. *Home industry* ini hanya memasok bahan baku ke pabrik CV. Kosmin Jepara. Selain itu Ibu Khoiriyah juga mempunyai sampingan sebagai makelar tanah yang juga dijalankah oleh suaminya Bapak Jamari.

- e. UD. Latanza Furniture Desa Bringin Rt 15 Rw 06 Batealit Jepara.

UD. ini adalah salah satu dari 16 *home industry* mebel di Desa Bringin Batealit Jepara. UD. ini berdiri Mei 2016 dibawah naungan Yayasan Al- azhar Jepara. UD. ini didirikan sebagai wadah pembelajaran untuk siswa Madrasah Takmiliyyah Al-azhar Jepara (MDT Al-azhar

Jepara). Adapun direktur atau pengelola UD. ini adalah Bapak Imam Sholeh dan juga sebagai Ustadz di MDT Al-azhar Jepara. UD. yang berjalan seumur jagung ini belum bias memproduksi dalam jumlah besar hanya bisa memproduksi enam produk perbulan, ini karena belum adanya pembeli secara berkala, dan kurangnya tenaga kerja. Selain itu para siswa juga belum mampu membuat produk mebel ini. Adapun produk yang dihasilkan yaitu baru kaligrafi saja.

B. Hasil Penelitian

1. Pasar *Home Industry* Mebel

Pasar *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara adalah pasar bebas dimana setiap orang bisa masuk pasar atau mendirikan *home industry* dengan modal dan pengerajin sendiri. Seperti yang dikatakan Ibu Yeni selaku pelaku usaha *home industry* mebel:

“Pasar mebel di Batealit maupun di Jepara sendiri bebas, karena setiap orang boleh mendirikan *home industry* dengan modal sendiri dengan pengerajin sendiri tetapi biasanya masuk pasar rendah, karena dijual ke pengepul atau pengusaha *home industry* yang tanpa produksi. Seperti Saya ini tidak memproduksi tetapi membeli produk-produk *home industry* lain kemudian langsung saya jual, tetapi ini butuh modal yang lumayan banyak”⁴

Begitu juga dengan apa yang dikemukakan Bapak Imam Sholeh selaku pengelola UD. Latanza Furniture:

“Pasar mebel di Batealit Jepara tergolong pasar bebas karena semua orang mempunyai hak yang sama untuk mendirikan *home industry* mebel tanpa terkecuali”⁵

⁴ Wawancara dengan beliau Ibu Yeni selaku pelaku usaha *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara. dikutip tanggal 25 mei 2016

⁵ Wawancara dengan Bapak Imam Sholeh selaku pengelola UD. Latanza Furniture di Kecamatan Batealit Jepara. dikutip tanggal 25 juli 2016

Selain itu pembeli produk-produk *home industry* sendiri bukan hanya dari Jepara saja melainkan dari luar kota bahkan luar Jawa. Pembeli dari Jepara sendiri adalah pelaku usaha yang tanpa produksi sendiri atau pelaku usaha yang melakukan *finishing* (pewarnaan) saja kemudian dijual.

Produk-produk yang dihasilkan dari *home industry* satu dengan yang lain terdiferensiasi biasanya perbedaan terletak pada motif ukiran, meskipun ada yang produksi produk sama persis biasanya perbedaan terletak pada ukuran, bahan baku dan lain sebagainya. Karena bahan baku sangat mempengaruhi kualitas produk yang dihasilkan. Seperti yang dikemukakan Ibu Vika Rahmawati:

“Produk yang dihasilkan *home industry* kami berbeda dengan yang lain karena kami lebih mengutamakan kualitas bahan baku dan inovasi motif ukiran”⁶

Dalam struktur pasar industri para pelaku usaha tidak ada hubungan khusus dengan *supplier* bahan baku, karena jika ada penjual bahan baku kayu dengan kualitas yang sama tetapi harga lebih rendah bisa langsung diambil tetapi tetap menjalin hubungan baik dengan *supplier* yang lain.

Para pelaku usaha *home industry* mebel kebanyakan tidak melakukan konglomerasi, hanya fokus dengan *home industry* yang ada, meskipun ada yang punya usaha lain seperti, makelar tanah, toko kelontong maupun pertanian. Seperti yang dikatakan Ibu Khoiriyah:

“Selain produksi bahan baku kayu antik untuk pabrik, kami juga memiliki sampingan sebagai makelar tanah”⁷

⁶ Wawancara dengan beliau Ibu Vika Rahmawati selaku pelaku *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara, dikutip tanggal 25 mei 2016

⁷ Wawancara dengan Ibu Khoiriyah selaku pelaku *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara, dikutip tanggal 25 mei 2016

2. Perilaku *Home Industry* Mebel

Perilaku dalam *home industry* berkenaan dengan perilaku harga pasar. *Home industry* di Kecamatan Batealit Jepara tidak melakukan kerjasama dalam penentuan harga produk karena produk terdiferensiasi sehingga produsen dapat menentukan harga sendiri. Meskipun harga ditentukan sendiri, harga produk antar *home industry* relatif sama. Seperti yang dikemukakan Bapak Masrukhan selaku pelaku usaha:

“Dalam penentuan harga tidak ada kerjasama antar *home industry*, tetapi harga relatif sama jika produk yang diproduksi ada kemiripan dari bentuk, motif, maupun bahan baku. Yang menjadikan produk harganya lebih tinggi biasanya dikarenakan ada inovasi produk, pengerjaan lebih halus, dan bahan baku kayu mempunyai kualitas baik”⁸

Begitu juga dengan apa yang dikataka Bapak Imam Sholeh selaku pengelola UD. Latanza Furniture Batealit Jepara:

“UD. Latanza Furniture tidak melakukan kerjasama dalam penentuan harga karena produk yang dihasilkan mempunyai kualitas yang berbeda-beda meskipun produknya mirip, seperti produk yang kami buat.”⁹

Selain penentuan harga, perilaku *home industry* juga berkenaan dengan setrategi produk, inovasi, dan periklanan. Setrategi *home industry* satu dengan yang lain relatif berbeda, karena ada *home industry* yang mengutamakan kualitas bahan baku, pengerjaan dan inovasi motif ukiran, tetapi ada juga yang mengutamakan harga lebih murah dengan hasil produk yang biasa saja.

Dalam periklanan atau promosi, *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara mempunyai cara yang berbeda, ada yang hanya memajang produk mebel di depan rumah (jemput bola), dan ada juga yang melalui media online seperti media sosial facebook,

⁸ Wawancara dengan Bapak Masrukhan selaku pelaku *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara, dikutip tanggal 25 mei 2016

⁹ Wawancara dengan Bapak Imam Sholeh selaku pengelola UD. Latanza Furniture di Kecamatan Batealit Jepara. dikutip tanggal 25 juli 2016

twitter, instagram, dan lain sebagainya. Seperti yang dikatakan Ibu Yeni selaku pelaku usaha:

“Untuk pemasaran produk, kami hanya memajang produk di depan rumah dan lewat media sosial saja”

Home industry mebel di Kecamatan batealit Jepara belum ada yang memanfaatkan media periklanan berupa pameran baik lokal, nasional maupun internasional. Hanya pelaku industry besar saja yang melakukannya.

3. Kinerja *Home Industry* Mebel

Kinerja *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara berkenaan dengan *profitability* (keuntungan). *Profit* yang dihasilkan *home-home industry* mebel cenderung naik turun tiap bulannya, ini karena tidak adanya kesetabilan pembeli, mereka hanya menunggu pesanan dari pelanggan, untuk perluasan pasar belum ada. Hanya bulan-bulan tertentu saja mengalami kenaikan yang signifikan seperti bulan menjelang Ramadhan dan Ramadhan, karena pelaku *home industry* bisa menjual produk tiga kali lipat dari bulan-bulan biasa. Seperti yang dikatakan Ibu Yeni selaku pelaku usaha:

“Tiap bulannya saya bisa menjual 30 varian produk dipan dengan keuntungan rata-rata 80.000,00 perproduk, tetapi untuk bulan menjelang puasa dan bulan puasa bisa menjual tiga sampai empat kali lipat”¹⁰

Dalam penelitian penulis, profit yang dihasilkan *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara cenderung tidak tetap (naik turun) ini karena tidak ada kesetabilan pembeli perbulannya sehingga *home industry* mebel tersebut hanya menunggu pesanan dari pelanggan yang ada atau menunggu pembeli baru, ini

¹⁰ Wawancara dengan beliau Ibu Yeni selaku pelaku usaha *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara. dikutip tanggal 25 mei 2016

dikarenakan kurangnya pengetahuan untuk memasarkan produk-produk yang ada.

Seperti pada usaha *home-home industry* mebel berikut:

Home industry mebel Ibu Yeni desa Ngasem RT 29 RW 03 Batealit Jepara. Bahwasannya *home industry* mebel tersebut mampu menjual produk rata-rata 30 produk perbulan dengan jenis produk yang berbeda-beda, itupun keuntungan per produk rata-rata 80.000,00 rupiah dengan hasil bersih 2.400.000,00 rupiah perbulan ini dikarenakan Ibu Yeni tidak memproduksi barang sendiri tetapi memasok barang dari *home-home industry* mebel yang lebih kecil. Akan tetapi *home industry* mebel tersebut mampu menjual tiga sampai empat kalilipat ketika menjelang bulan Ramadhan dan bulan Ramadhan, itu karena permintaan pasar meningkat. Adapun jenis-jenis produk yang dijual *home industry* mebel tersebut hanya khusus untuk dipan (ranjang), seperti: dipan tiara, rahwana, minimalis, majapahit, cinta dan anggola.¹¹

Home industry mebel Ibu Vika Rahmawati Desa Ngasem RT 29 RW 03 Batealit Jepara mampu menjual produk empat set kursi tamu perbulan dengan keuntungan bersih per-set 700.000,00 rupiah dengan demikian keuntungan bersih *home industry* tersebut 2.800.000,00 rupiah perbulan. Adapun *home industry* tersebut dapat menjual tiga kalilipat ketika bulan Ramadhan. Produk yang dihasilkan *home industry* tersebut hasil produksi sendiri dari bahan baku menjadi

¹¹ Hasil Wawancara dengan beliau Ibu Yeni selaku pelaku usaha *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara. dikutip tanggal 25 mei 2016

produk setengah jadi (produk mentah) kemudian langsung dijual tanpa *finishing*.¹²

Home industry mebel Bapak Masrukhan Desa Bringin RT 15 RW 06 Batealit Jepara mampu menjual 30 produk dipan dan 4 set kursi tamu perbulan dengan keuntungan per dipan 200.000,00 rupiah dan untuk satu set kursi 500.000,00 rupiah sehingga keuntungan bersih perbulan 8.000.000,00 rupiah, dan untuk bulan Ramadhan bisa naik dua sampai tiga kalilipat. Produk yang dihasilkan *home industry* tersebut hasil produksi sendiri dan membeli dari *home industry* lain jika ada pesanan produk yang tidak diproduksi sendiri, kemudian dijual dalam bentuk produk jadi atau sudah melalui tahap *finishing* (pewarnaan). Produk-produk tersebut dikirim ke toko-toko mebel luar kota, seperti: Magelang (toko karanggading), Semarang (toko wahyu mukti dan emma), Batang (toko putri tunggal), Salatiga, Banjarnegara, dan sudah mencoba memasarkan keluar jawa (Sumatra).¹³

Home industry mebel Ibu Khoiriyah Desa Bawu Blimbing RT 03 RW 01 Batealit Jepara memproduksi bahan baku untuk CV. Kosmin Antik Bawu Batealit Jepara, yaitu mengirim kayu tua atau antik dari kayu yang dihasilkan dari rumah-rumah tua dengan harga yang relatif mahal, karena kayu antik sendiri sulit didapatkan dan mempunyai kualitas yang tinggi. Kayu tersebut kemudian dijadikan produk berkualitas tinggi karena pangsa pasar CV. Kosmin Antik Bawu Batealit

¹² Hasil Wawancara dengan beliau Ibu Vika Rahmawati selaku pelaku usaha *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara. dikutip tanggal 25 mei 2016

¹³ Hasil Wawancara dengan beliau Bapak Masrukhan selaku pelaku usaha *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara. dikutip tanggal 25 mei

Jepara adalah luar negri (ekspor). Keuntungan yang dihasilkan perbulan rata-rata 10.000.000,00, keuntungan ini bisa naik apabila dapat memasok bahan baku kayu tersebut dalam jumlah banyak. Adapun kayu-kayu tersebut dijadikan produk mebel berkualitas tinggi, seperti nakas dan lain sebagainya.¹⁴

UD. Latanza Furniture untuk saat ini focus terhadap produk kaligrafi, untuk tiap bulannya mampu menjual 6 produk ini karena UD. Latanza Furniture baru berjalan dua bulan dengan rincian 4 set kaligrafi kecil dengan keuntungan 100.000,00 per set, dan 2 set kaligrafi ukuran besar dengan keuntungan 300.000,00 per set sehingga keuntungan UD. Latanza Furniture 1.000.000,00 perbulannya.¹⁵

Dalam penelitian penulis, efisiensi diukur melalui perbandingan selisih nilai input dan output, nilai input berupa proses produksi, dan nilai output hasil penjualan. Adapun efisiensi dari *home-home industry* yang diteliti penulis adalah:

Home industry mebel Ibu Yeni desa Ngasem RT 29 RW 03 Batealit Jepara. Bahwasannya *home industry* ini apabila membeli produk dari *home industry* seperti dipan tiara dari *home industry* lain dengan harga 470.000,00 rupiah perproduk kemudian dijual dengan harga jual 550.000,00 rupiah, ini berarti efisiensi dari *home industry* tersebut 80.000,00 rupiah ini karena *home industry* tersebut tidak melakukan produksi melainkan memasok produk dengan membeli dari *home industry* lain.¹⁶

¹⁴ Hasil Wawancara dengan beliau Ibu Khoiriyah selaku pelaku usaha *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara. dikutip tanggal 25 mei

¹⁵ Op, Cit, Hasil wawancara Bapak Imam Sholeh

¹⁶ Op, Cit, Hasil wawancara Ibu Yeni

Home industry mebel Ibu Vika Rahmawati Desa Ngasem RT 29 RW 03 Batealit Jepara. Bahwasannya *home industry* ini mampu menjual produknya dengan harga satu set kursi 3.000.000,00 rupiah ini karena produknya dihasilkan dari bahan baku kayu jati yang bagus, selain itu pengerjaan dari proses pembuatannya halus dengan motif ukiran yang berbeda dengan yang lain. *Home industry* ini menjual produknya setengah jadi (produk mentah) tanpa *finishing*, dengan biaya produksi menghabiskan dana 2.300.000,00 rupiah per satu set produk, ini berarti keuntungan bersihnya 700.000,00 rupiah per produk.¹⁷

Home industry mebel Bapak Masrukhan Desa Bringin RT 15 RW 06 Batealit Jepara. Bahwasannya *home industry* ini memproduksi produk sendiri tetapi apabila tidak dapat memenuhi permintaan pesanan maka *home industry* ini membeli produk dari *home industry* lain. *Home industry* ini menjual produknya dengan keadaan produk siap pakai yaitu sudah melalui tahap *finishing* atau pewarnaan. Dengan melalui berbagi tahap, yaitu tahap produksi dari bahan baku kayu menjadi produk setengah jadi dan kemudian *difinishing*. *Finishing* sendiri melalui berbagai proses, proses penghalusan, dan pewarnaan. Adapun efisiensi produk dengan harga jual dipan dengan selisih 200.000,00 rupiah bersih perproduk, dengan harga jual 1.400.000,00 rupiah dengan biaya produksi 1.200.000,00 rupiah. Untuk satu set kursi dengan harga jual 2.500.000,00 rupiah perproduk menghabiskan biaya produksi

¹⁷ Op, Cit, Hasil wawancara Ibu Vika Rahmawati

2.000.000,00 rupiah, ini berarti selisih keuntungan perproduk sebesar 500.000,00 rupiah.¹⁸

Home industry mebel Ibu Khoiriyah Desa Bawu Blimbing RT 03 RW 01 Batealit Jepara. Bahwasannya *home industry* ini memproduksi bahan baku untuk di pasok oleh pabrik CV. Kosmin Antik Bawu Batealit Jepara, yaitu memproduksi bahan baku kayu jati antik atau tua yang dihasilkan dari rumah-rumah kuno kemudian dipotong sesuai pesanan. Adapun kayu berbentuk balokan dengan ukuran bervariasi ada ukuran dengan panjang 40 cm, lebar 8-12 cm, dan tinggi 5cm, dengan harga 20.000.000, per kubik dengan biaya produksi 14.000.000,00 itu berarti keuntungan bersih 6.000.000,00. Dan ukuran dengan panjang 20 cm, lebar 4-10 cm, dan tinggi 2-3 cm dengan harga 10.000.000,00 sampai 14.000.000,00 dengan biaya produksi 6.000.000,00 sampai 10.000.000,00 itu berarti keuntungan bersih 4.000.000,00. Akan tetapi sulitnya memperoleh kayu antik ini mengakibatkan harga semakin tinggi.¹⁹

UD. Latanza Furniture Batealit Jepara memproduksi produk sendiri dengan harga jual I set kaligrafi kecil 300.000,00 dengan biaya produksi 200.000,00 ini berarti keuntungan bersihnya 100.000,00 per setnya, dan kaligrafi ukuran besar dengan harga jualnya 700.000,00 dengan biaya produksi 400.000,00 per produk, ini berarti keuntungan bersihnya 300.000,00 per produk.

¹⁸ Op, Cit, Hasil wawancara Bapak Masrukhan

¹⁹ Op, Cit, Hasil wawancara Ibu Khoiriyah

Dalam penelitian penulis pertumbuhan ekonomi *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara cenderung naik turun karena hanya bulan-bulan tertentu mengalami kenaikan yang signifikan sedang bulan biasa menurun atau cenderung stabil, tetapi bulan sebelum Ramadhan dan bulan Ramadhan mengalami kenaikan yang signifikan. Termasuk di dalamnya perluasan pasar. Industri mebel Jepara memiliki pasar yang luas baik untuk lokal, nasional maupun internasional. Luas pasar khususnya produk *handmade* masih tinggi, baik untuk pasar luar negeri. Produk *handmade* inilah yang menjadi ciri khas mebel Jepara. Tetapi karena kurangnya pengetahuan belum bisa memasarkan secara luas.

Seperti pada *home-home industry* mebel yang diteliti penulis sebagai berikut:

Home industry mebel Ibu Yeni desa Ngasem RT 29 RW 03 Batealit Jepara. Bahwasannya *home industry* tersebut pada bulan januari sampai bulan april 2016 cenderung stabil tetapi di bulan akhir mei sampai juli 2016 mendatang diperkirakan akan naik khususnya bulan Ramadhan bisa mencapai tiga kalilipat dari bulan biasa. Begitu pula *Home industry* mebel Ibu Vika Rahmawati desa Ngasem RT 29 RW 03 Batealit Jepara dan *Home industry* mebel Bapak Masrukhan Desa Bringin RT 15 RW 06 Batealit Jepara. *Home-home industry* tersebut belum melakukan perluasan pasar.²⁰

Home industry mebel Ibu Khoiriyah Desa Bawu Blimbing RT 03 RW 01 Batealit Jepara. Pada *home industry* ini bisa menaikkan produksi jika pelaku *home industry* mendapatkan pasokan kayu antik atau tua untuk dijadikan bahan baku pabrik. Naik turunnya produksi

²⁰ Op, Cit, Hasil wawancara Ibu Yeni, Ibu Vika Rahmawati, dan Bapak Masrukhan

tergantung bahan baku yang dihasilkan karena sulitnya mencari bahan baku.²¹

C. Analisis Data dan Pembahasan

1. Analisis Kinerja *Home Industry* Mebel

Mata pencaharian sebagian besar masyarakat Kecamatan Batealit Jepara adalah bergantung pada *furniture*, baik bekerja sebagai buruh pabrik atau mempunyai *home industry* mebel sendiri. Analisis kinerja *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara dalam penelitian penulis, membahas aspek usaha atau produksi, aspek distribusi dan aspek permintaan pasar. Sesuai dengan alur pikir atau paradigma pendekatan SCP (*structure-conduct-performance*), maka bahasan analisis dimulai dari menganalisis struktur pasar (*Market Structure*) melalui beberapa komponen (jumlah dan besarnya distribusi penjual; jumlah dan besarnya distribusi pembeli; diferensiasi produk; halangan memasuki pasar, struktur biaya; integrasi vertikal dan konglomerasi). Perilaku (*conduct*) dianalisis melalui komponen perilaku (perilaku harga; strategi produk; penelitian dan inovasi dan periklanan). Kinerja (*performance*) diukur melalui indikator atau komponen berikut: profitabilitas; efisiensi, pertumbuhan ekonomi; kesempatan kerja penuh dan keadilan.

2. Struktur Pasar *Home Industry* Mebel (*Market Structure*)

Dalam konteks ekonomi, struktur adalah sifat permintaan dan penawaran barang dan jasa yang dipengaruhi oleh jenis barang yang dihasilkan, jumlah dan ukuran distribusi penjual (perusahaan) dalam industri, jumlah dan ukuran distribusi pembeli, diferensiasi produk, serta mudah tidaknya masuk ke dalam industri. Semakin besar

²¹ Op, Cit, Hasil wawancara Ibu Khoiriyah

hambatan untuk masuk, semakin tinggi tingkat konsentrasi struktur pasar.²²

Struktur pasar mencerminkan tingkat persaingan yang terjadi pada industri mebel. Struktur pasar bisa diidentifikasi melalui beberapa indikator. Indikator pertama adalah jumlah/banyaknya penjual. Jika jumlah penjual/produsen sedikitnya (2 sampai dengan 10), dapat dikategorikan pasar oligopoli, baik untuk produk homogen maupun produk yang terdeferensiasi. Jika produk yang dihasilkan terdeferensiasi maka disebut struktur pasar oligopoli terdeferensiasi.

Batasan jumlah penjual lebih dari 10, termasuk dalam jumlah penjual/ produsen yang banyak, sehingga struktur pasar yang terjadi disebut struktur pasar persaingan sempurna. Pasar persaingan sempurna mensyaratkan bahwa produk yang dijual/di produksi adalah homogen, namun jika produk terdeferensiasi disebut pasar persaingan monopolistik.

Pasar persaingan monopolistik serupa dengan pasar persaingan sempurna dalam dua hal utama: Terdapat banyak perusahaan, dan masuknya perusahaan baru tidak dibatasi.²³ Pasar persaingan monopolistik pasar dengan banyak penjual yang menghasilkan barang yang berbeda corak. Pasar ini banyak dijumpai pada sektor jasa dan perdagangan eceran.²⁴

Pasar persaingan monopolistik pada dasarnya, pasar yang berada diantara dua jenis pasar yang ekstrem, yaitu persaingan sempurna dan monopoli. Oleh sebab itu sifat-sifatnya mengandung unsur-unsur sifat pasar monopoli dan pasar persaingan sempurna.²⁵

²² Mudrajat Kuncoro, *Ekonomika Industri Indonesia*, CV. Andi Offset, Yogyakarta, 2007, hlm. 137

²³ Robert S. Pindyck, Daniel L. Rubinfeld, *Mikro Ekonomi*, Erlangga, 2014, hlm. 497

²⁴ <http://makalahpaijo.blogspot.com/2013/04/struktur-pasar-dalam-islam.html>

²⁵ Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, Cetakan ke-30, 2015, hlm. 297

Pasar persaingan monopolistik didefinisikan sebagai pasar dengan banyak produsen yang menghasilkan komoditas yang berbeda karakteristik (*differentiated product*).²⁶

Jadi pasar persaingan monopolistik merupakan bentuk organisasi pasar dimana banyak produsen dengan produk yang heterogendan dibedakan satu dengan yang lain (*differentiated product*).²⁷

Pasar persaingan monopolistik terdapat bila dalam suatu pasar ada banyak produsen, tetapi ada unsur-unsur diferensiasi produk diantara produk-produk yang dihasilkan oleh masing-masing produsen.²⁸ Pasar persaingan monopolistik, penjual dapat menentukan harga barangnya karena barang yang dijualnya mempunyai keunikan. Keunikan itulah yang membuka peluang bagi penjual untuk menentukan harganya berbeda dengan harga barang lain di pasar.²⁹

Struktur pasar persaingan monopolistik memiliki syarat - syarat berikut:

1. Ada banyak penjual dan pembeli.
2. Setiap perusahaan di industri menghasilkan produk yang terdeferensiasi.
3. Adanya kebebasan untuk keluar masuk industri.³⁰
4. Industri mempunyai sedikit kekuasaan mempengaruhi harga.³¹

Dari hasil wawancara penulis, bahwasannya pelaku *home industry* mebel di kecamatan Batealit Jepara lebih dari 10 pelaku usaha, baik dari pelaku usaha maupun pembeli, produk yang

²⁶ Sugiarto dkk, *Ekonomi Mikro*, PT. Gramedia pustaka Utama, Jakarta, Cetakan ke-3, 2005, hlm. 413

²⁷ M Suparmoko, *Ekonomika Manajerial*, BPFE Yogyakarta, 2009, hlm. 281

²⁸ Boediono, *Ekonomi Mikro*, BPFE Yogyakarta, Cetakan ke-27, 2012, hlm. 144

²⁹ Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islami*, PT. Raja Grafindo Persada, Edisi ke-4 cet. Ke-5, 2012, hlm. 171

³⁰ Zainuri. Jurnal Analisis *Structure-Conduct-Performance* Industri Mebel Sekala Kecil Menengah di Kabupaten Jepara, hlm. 40

³¹ Op. cit, Sadono Sukirno, hlm. 297

dihasilkanpun terdiferensiasi ini berarti pasar *home industry* mebel di kecamatan batealit Jepara dapat dikatakan pasar monopolistik.

Ada tujuh indikator yang dipaparkan penulis mengenai pertanyaan - pertanyaan yang dijawab oleh pelaku usaha yaitu:

1. Indikator pertama untuk mengetahui struktur pasar *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara yaitu distribusi penjual (jumlah penjual). Dalam penelitian penulis *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara banyak, selain itu penulis mengidentifikasikan pelaku usaha *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara ada berbagai jenis yaitu:

- Produksi sendiri. Produksi sendiri dari bahan baku menjadi produk setengah jadi dan langsung dijual, penjualannya bisa ditempat, di daerah kota, dan luar kota.
- Tidak produksi sendiri. Tidak produksi sendiri melainkan menyetok atau membeli produk dari *home industry* lain yang skalanya lebih kecil, kemudian dijual ditempat, di daerah kota, luar kota, bahkan luar Jawa.
- Tidak produksi tapi *finishing*. Tidak produksi sendiri melainkan membeli produk dari industri lain kemudian di *finishing*. *Finishing* adalah tahap pewarnaan dari bahan setengah jadi menjadi barang yang siap dijual di sorum mebel. Penjualannya bisa diluar kota atau luar Jawa.
- Produksi sendiri dan *finishing*. Menghasilkan produk dari proses produksi pengolahan bahan baku kayu kemudian menjadi barang setengah jadi (sudah menjadi bentuk produk tapi belum tahap pewarnaan atau *finishing*) dan kemudian di *finishing*.
- Produksi bahan baku kayu tua atau antik. Bahan baku kayu tua atau antik ini dihasilkan dari rumah-rumah tua kemudian diolah menjadi bahan baku untuk produk-produk pabrik khusus ekspor. Bahan baku ini dipasarkan di CV.

atau PT. khusus produksi produk dari kayu antik seperti di CV. Kosmin antik.

2. Indikator kedua untuk mengetahui struktur pasar yaitu jumlah pembeli di *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara. Distribusi pembeli *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara tergolong banyak, karena pembeli bisa dari *home industry* lain, daerah kota, luar kota bahkan luar jawa. Pembeli sendiri ada pembeli tetap dan pembeli baru. Pembeli tetap adalah pembeli yang secara terus menerus membeli produk di *home industry* mebel yang sama dalam jangka panjang, sedangkan pembeli baru, pembeli yang membeli produk secara langsung dan bersifat sementara tanpa ada kelanjutan untuk seterusnya.
3. Indikator ketiga untuk mengetahui struktur pasar pada *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara adalah diferensiasi produk (*product differentiation*). Pada *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara ada diferensiasi produk, perbedaan bisa dilihat dari bentuk, ukuran, kerapian pengerjaan, motif produk, dan pewarnaan. Meskipun ada yang produksi produk yang sama tetapi ada juga yang melakukan inovasi produk. Diferensiasi sendiri adalah bentuk kreatifitas antar *home industry* mebel yang ada, meskipun ada yang memproduksi produk yang sama persis, biasanya perbedaan terletak pada bahan baku dan pengerjaan.
4. Indikator struktur pasar keempat adalah halangan memasuki pasar *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara. Pada pasar *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara halangan memasuki pasar adalah rendah, tidak ada halangan memasuki pasar, siapapun yang punya modal dan ingin mendirikan *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara

sah-sah saja. Hal ini terjadi karena produk mebel beragam, sehingga produsen mudah memasuki pasar melalui produk dengan kualifikasi yang rendah dengan memanfaatkan tenaga kerja sendiri dan dipasarkan pada segmen pasar kelas rendah, kecuali home industry baru tersebut mampu mencari pasar sendiri-sendiri sehingga produk-produknya dapat dipasarkan kalangan kelas menengah.

5. Indikator struktur pasar kelima yaitu struktur biaya *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara. Dalam struktur biaya *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara biasanya *home industry* mebel memaksimalkan modal yang ada dengan cara memanfaatkan sisa-sisa bahan baku untuk bisa diproduksi atau dijual lagi dan pemilihan bahan baku kayu yang tepat ketika membeli. Khususnya pada penggunaan sumber daya bahan baku, para pengusaha menggunakan campuran bahan baku kayu, mulai OD (diameter 22 cm - 28 cm), 30-an atau lebih, untuk produk mebel yang berkualitas, sedangkan untuk produk dengan kualitas yang lebih rendah menggunakan campuran bahan baku OP (diameter 12 cm - 20 cm) atau maksimal OD. Struktur biaya pada industri mebel, didominasi oleh biaya bahan baku kayu, meskipun ada industri yang hanya melakukan *finishing* produk dengan membeli produk dari home industry lain, kalau *home industry* seperti ini struktur biaya didominasi oleh biaya bahan baku finishing seperti: dempul, amplas, tiner, sending celer, melamin dan lain sebagainya.
6. Indikator struktur pasar mebel keenam yaitu integrasi vertikal. Pada *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara tidak ada hubungan khusus, karena *supplier* bisa berubah-ubah, dengan alasan jika ada pemasok bahan baku yang menjualnya lebih murah dengan kualitas yang sama atau kualitas yang lebih baik, tetapi tetap menjalin hubungan baik dengan *supplier*

sebelumnya. *Home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara dalam rangka maksimalisasi profit, aktif menjaga hubungan baik dengan pembeli, artinya produsen mebel melakukan aktivitas untuk membangun dan mempertahankan atau menjaga kerja sama yang telah ada dengan pembeli untuk saat ini dan seterusnya, hal ini terbukti dari banyaknya permintaan oleh pembeli melalui *order* (pesanan).

7. Indikator struktur pasar ketujuh yaitu konglomerasi. *Home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara kebanyakan tidak melakukan konglomerasi menyangkut bidang usaha lain yang dilakukan oleh produsen dan tidak terkait dengan usaha inti yaitu industri mebel, mereka kebanyakan hanya berkonsentrasi pada *home industry* mebelnya saja tetapi ada juga yang punya usaha lain seperti, jasa makelar tanah, toko kelontong, pertanian dan lain-lain.

3. Perilaku Industry Mebel (*Conduct*)

Perilaku didefinisikan sebagai pola tanggapan dan penyesuaian suatu industri di dalam pasar untuk mencapai tujuannya. Perilaku industri satu dengan industri lainnya berbeda. Salah satunya disebabkan oleh perbedaan struktur pasar beberapa industri.³²

Pada pasar persaingan sempurna perilaku perusahaan berkenaan dengan harga adalah sebagai *price taker*, sedangkan pada pasar selain pasar persaingan sempurna perusahaan dapat melakukan *strategic behavior*. Tetapi dalam penelitian penulis, pelaku usaha *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara dikatakan pasar persaingan monopolistik. Unsur-unsur perilaku terdiri dari: (1) *pricing behavior*; (2) *product strategy*; (3) *research and innovation*; (4) *advertising*.

³² Op. cit, Mudrajat Kuncoro, hlm. 146

1. Unsur pertama adalah perilaku harga (*pricing behavior*) . Perilaku harga *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara tidak melakukan kerjasama antar *home industry* mebel karena produk yang dihasilkan tidak sama, meskipun ada kemiripan dari bentuk, jenis dan ukuran akan tetapi ada perbedaan dari segi bahan baku kayu, pengerjaan, inovasi motif ukiran, sehingga produk yang dihasilkan kualitasnya berbeda. Hasil penelitian penulis menunjukkan bahwa faktor penentu harga secara keseluruhan adalah harga ditentukan oleh produsen, artinya produsen menentukan penuh harga yang terjadi kepada pembeli. Perilaku harga, jika dilihat berdasarkan perbandingan dengan harga pesaing, menunjukkan harga relatif sama dengan jenis dan bahan yang sama, jika ada perbedaan harga relatif tinggi ini dikarenakan bahan baku yang digunakan berbeda (kualitas baik). Dilihat dari perbandingan harga dengan pesaing ternyata harga produk relatif sama dengan harga produk pesaing untuk katagori jenis yang sama.

2. Unsur kedua adalah strategi produk (*product strategy*). Dari penelitian penulis, strategi produk *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara relatif berbeda, ada yang menggunakan bahan baku dengan kualitas rendah tetapi dijual dengan harga yang sama dengan jenis dan bentuk yang sama tetapi di pasarkan dalam kelas rendah, ada pula yang mengedepankan kehalusan pengerjaan baik dari segi bahan baku kayu, bentuk, maupun inovasi motif ukiran.

Strategi produk pada produsen *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara, di antaranya dilakukan melalui diversifikasi (keragaman) produk. Hasil penelitian penulis menunjukkan bahwa produsen *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara ada yang fokus dengan produk yang

telah ada, akan tetapi ada yang melakukan diversifikasi (keragaman) produk.

3. Unsur ketiga adalah riset dan inovasi (*research and innovation*). *Home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara tidak ada yang melakukan riset dan inovasi khusus untuk mencari peluang pasar. Penelitian dan inovasi yang dilakukan oleh industri mengarah kepada penciptaan produk baru, baik dalam fungsi atau kegunaan maupun nilai artistik atau dekoratif, sebab penciptaan produk baru harus dapat disesuaikan dengan karakteristik bangunan rumah maupun budaya masyarakatnya. Contoh pada model bangunan rumah yang tinggi (berlantai banyak), tentu kurang sesuai apabila perabot mebel yang ada berukuran besar. Mebel selain dapat digunakan sesuai fungsinya, juga perlu dipertimbangkan nilai tambah dekoratif untuk ruangan yang ditempatinya tetapi ini harus dilakukan dengan memesan produk secara khusus sehingga produk yang dihasilkan sesuai dengan ukuran ruangan, tetapi harganya relatif mahal karena melalui proses panjang.
4. Unsur keempat adalah periklanan (*advertising*). Produsen *Home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara ada yang memasarkan produk dengan cara memajang produk di depan rumah (jemput bola), melalui media *online*, media sosial, seperti *facebook*, *twitter*, *instagram* dan *bbm* (*black berry masengger*) tetapi hanya sebagian saja. Produsen *Home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara ada yang tidak melakukan periklanan apapun baik media *online* ataupun lainnya karena jika memasarkan produk lewat *online* bentuk produk dengan motif ukiran yang benar-benar baru dapat ditiru *home-home industry* mebel lain sehingga ini merugikan pihak yang membuat karya tersebut. Berdasarkan data aktivitas periklanan ini, menunjukkan bahwa produsen atau industri mebel belum memanfaatkan media

periklanan berupa pameran baik lokal, nasional maupun internasional. Hanya skala industri besar yang telah memanfaatkannya, hal ini disebabkan biaya untuk melakukan pameran relatif besar selain itu kurangnya pengetahuan pelaku *home industry* mebel.

4. Kinerja *Home Industry* Mebel (*Performance*)

Kinerja atau *performance* merupakan gambaran mengenai tingkat pencapaian pelaksanaan suatu program kegiatan atau kebijakan dalam mewujudkan sasaran, tujuan, visi dan misi organisasi yang dituangkan melalui perencanaan strategis suatu organisasi.³³ Kinerja sebagai faktor yang dipengaruhi oleh struktur pasar dan perilaku maka capaian hasil akhirnya sangat tergantung kepada struktur dan perilaku industri.

Kinerja industri dapat diukur dengan lima indikator, yaitu: *profitability*, *efficiency*, *economics growth*, *full employment* dan *equity*. Tingkat profitabilitas yang dicapai industri ditentukan oleh struktur biaya yang terjadi.³⁴

1. Indikator pertama *profitability* (keuntungan). Dalam penelitian penulis, profit yang dihasilkan *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara cenderung tidak tetap (naik turun) ini karena tidak ada kesetabilan pembeli perbulannya sehingga *home industry* mebel tersebut hanya menunggu pesanan dari pelanggan yang ada atau menunggu pembeli baru, ini dikarenakan kurangnya pengetahuan untuk memasarkan produk-produk yang ada.
2. Indikator kedua adalah efisiensi (*efficiency*). Dalam penelitian penulis, efisiensi diukur melalui perbandingan selisih nilai input dan output, nilai input berupa proses produksi, dan nilai

³³ Moeheriono, *Pengukuran Kinerja Berbasis kompetensi*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, hlm. 95

³⁴ Op, cit, Zainuri, hlm. 43

output hasil penjualan. Ditinjau dari pengeluaran proses produksi ini didominasi oleh biaya pembelian bahan baku kayu, semakin banyak produksi semakin banyak pula bahan baku yang dibutuhkan.

3. Indikator ketiga yaitu pertumbuhan ekonomi (*economics growth*). Dalam penelitian penulis pertumbuhan ekonomi *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara cenderung naik turun karena hanya bulan-bulan tertentu mengalami kenaikan yang signifikan sedang bulan biasa menurun atau cenderung stabil, tetapi bulan sebelum Ramadhan dan bulan Ramadhan mengalami kenaikan yang signifikan. Termasuk di dalamnya perluasan pasar. Industri mebel Jepara memiliki pasar yang luas baik untuk lokal, nasional maupun internasional. Luas pasar khususnya produk *handmade* masih tinggi, baik untuk pasar luar negeri. Produk *handmade* inilah yang menjadi ciri khas mebel Jepara. Tetapi karena kurangnya pengetahuan belum bisa memasarkan secara luas.
4. Indikator keempat adalah kesempatan kerja penuh (*full employment*). Dalam penelitian penulis kesempatan kerja penuh dicapai apabila pelaku *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara melakukan berbagai perilaku pasar (perilaku harga, strategi produk, riset dan inovasi, dan periklanan), akan tetapi *home industry* mebel yang diteliti penulis belum melakukan hal itu sehingga kesempatan kerja penuh dengan produksi dalam jumlah besar belum pernah tercapai.
5. Indikator kelima adalah keadilan (*equity*). Dalam penelitian penulis *home industry* mebel di Kecamatan Batealit Jepara tidak ada yang memproduksi produk mebel (*furniture*) yang merugikan konsumen baik dari segi tatanan nilai budaya.

Konsumen mempunyai hak atau kebebasan memilih aman dari produk yang dihasilkan *home industry* mebel.

