

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Entrepreneur harus mampu selalu berinovasi dan merencanakan berbagai strategi bisnis yang kreatif agar usaha dapat berkembang. Paylosa, 2014 dalam Wardani (2017) mendefinisikan strategi bisnis sebagai perencanaan terintegrasi dalam sebuah perusahaan dengan mempertimbangkan aspek strategi. Membuat rencana bisnis tidak hanya dilakukan dalam mendirikan usaha baru, akan tetapi dapat juga dilakukan untuk memperluas atau melebarkan jejaring usaha sebelumnya. Menurut Mullins et al. (2008) para *entrepreneur* dapat mengembangkan perusahaannya dengan melalui dua *direction* yaitu (*expansion*) perluasan dari usaha atau kegiatan usaha yang telah ada dan *diversification* atau perluasan dengan bisnis baru, baik melalui pengembangan internal perusahaan ataupun melalui akuisisi.

Penelitian ini akan difokuskan pada usaha yang dimiliki oleh peneliti yaitu Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni. Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni merupakan sebuah usaha dagang yang bergerak di bidang *fashion* dan usahanya berbentuk *home industri* kerajinan batik tulis yang didirikan pada bulan Juli 2020 di Jalan Untung Suropati 46, Kecamatan Lasem, Kabupaten Rembang. Usaha ini memproduksi berbagai jenis batik yang dijual secara grosir dan eceran. Jenis-jenis kain batik yang dijual oleh Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni yaitu kain batik 1 warna, kain batik 2 warna, dan kain batik motif siang malam dengan berbagai

motif seperti motif kawung, sekar jagad, latohan, pasiran, bledak dan aseman. Kain batik 1 warna dijual dengan harga Rp 115.000,00 per lembar, kain batik 2 warna dijual dengan harga Rp 140.000,00 per lembar dan kain batik motif siang malam dijual dengan harga Rp 155.000 per lembar. Seiring berjalannya waktu, Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni telah berhasil mendistribusikan produknya sampai ke luar kota, seperti Semarang, Pati, Jepara, dan Surabaya. Proses distribusi ke luar kota yaitu menggunakan ekspedisi Sadana. Selain itu, Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni juga memiliki hambatan seperti keterlambatan proses produksi yang disebabkan oleh *human eror* atau peralatan yang rusak serta mengalami penurunan pendapatan.

Berdasarkan hasil observasi terhadap data penjualan/pendapatan “Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni” pada bulan Oktober 2020-Maret 2021, diketahui bahwa terdapat permasalahan yang dialami oleh “Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni” yaitu terjadi penurunan penjualan/pendapatan yang disebabkan oleh pandemi COVID-19 dan adanya banyak pesaing yang menjual produk serupa. Data penjualan/pendapatan dapat dilihat pada Tabel 1.1 sebagai berikut :

Tabel 1.1 Data Penjualan/Pendapatan Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni

NO.	Bulan	Pendapatan
1.	Oktober 2020	Rp 46.490.000,00
2.	November 2020	Rp 54.425.000,00
3.	Desember 2020	Rp 50.220.000,00
4.	Januari 2021	Rp 42.755.000,00
5.	Februari 2021	Rp 32.970.000,00,
6.	Maret 2021	Rp 29.175.000,00.

7.	April 2021	Rp 31.225.500,00
8.	Mei 2021	Rp 32.743.000,00
9.	Juni 2021	Rp 27.545.500,00
10.	Juli 2021	Rp 25.023.000,00
11.	Agustus 2021	Rp 26.222.000,00
12.	September 2021	Rp 27.764.500,00
13.	Oktober 2021	Rp 30.328.000,00
14.	November 2021	Rp 32.004.000,00
15.	Desember 2021	Rp 35.985.500,00

Sumber : Data sekunder yang diolah (2021)

Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni bukan satu-satunya produsen batik tulis di Lasem. Berikut merupakan table 1.2 yang menyajikan beberapa produsen yang menjadi pesaing utama karena merupakan produsen besarr dan cukup terkenal :

Tabel 1.2 Daftar Pesaing Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni Yang Memproduksi dan Menjual Produk Serupa

No.	Nama Usaha	Alamat
1.	Butik Najwa Batik Tulis Lasem	Jl. Gedung Mulyo IV-1 Kec. Lasem, Kab. Rembang
2.	Lasem Beruang Heritage Batik Tulis	Jl. Jatirogo No.34 Kec. Lasem, Kab. Rembang
3.	Lumintu Batik Tulis Lasem	Ds. Karas Gede Rt 01 Rw 02, Kec. Lasem, Kab. Rembang
4.	Batik Tulis Widyorini	Jl. KH. Ma'shoem No.9, Kec. Lasem, Kab. Rembang

Sumber : Data Sekunder yang diolah (2021)

Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni telah menerapkan beberapa strategi dalam menjalankan bisnis saat ini, diantaranya adalah dengan memberikan pelayanan yang terbaik dan ramah kepada konsumen, melakukan promosi secara *online* melalui *Instagram* dan *WhatsApp* dengan tujuan produk lebih dikenal lagi oleh masyarakat, dan memberikan *free* ongkir dengan persyaratan tertentu, dan rutin melakukan pengecekan terhadap peralatan yang digunakan untuk memproduksi batik.

Agar dapat memiliki daya saing, Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni harus mampu menyusun strategi yang tepat. Penelitian ini menentukan alternatif strategi tersebut menggunakan analisis *strength*, *weakness*, *opportunity*, dan *threat* (SWOT). Analisa SWOT dapat membantu memudahkan dalam mengukur posisi perusahaan dan perusahaan pesaing secara komprehensif.

Peneliti telah melakukan pra survei kepada karyawan dan pelanggan Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni. Dari pra survei yang telah dilakukan, peneliti mendapatkan hasil dan kesimpulan yang dapat dilihat pada table 1.3 sebagai berikut :

Tabel 1.3 Rekap Hasil Pra Survei Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni

Kekuatan (<i>Strength</i>)	Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)
1. Menerapkan 3S (Senyum, Sapa, Salam). 2. Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni selalu dapat memenuhi	1. Suasana <i>offline</i> store yang kurang nyaman karena kurang tertata dengan rapi. 2. Kurangnya promosi pada media

permintaan produk dari pelanggan. 3. Harga jual Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni tergolong murah.	sosial, terutama pada media cetak. 3. Pendapatan / penghasilan bulanan menurun karena COVID-19. 4. Lasem merupakan daerah yang jauh dari kota besar sehingga memiliki keterbatasan dalam menjangkau bahan baku sehingga terjadi penambahan biaya operasional.
Peluang (<i>Opportunity</i>)	Ancaman (<i>Threats</i>)
1. Batik merupakan pakaian nasional Indonesia yang sudah mendunia dan dikenal masyarakat luas. 2. Usaha dibidang batik memberikan peluang yang menjanjikan dalam jangka panjang. 3. Teknologi yang terus berkembang dan semakin canggih dari masa ke masa	1. Pesaing baru yang terus bermunculan dan berinovasi. 2. Penyakit atau virus menular seperti COVID-19 yang tidak dapat diprediksi. 3. Harga bahan baku yang tidak stabil sehingga berpengaruh pada nilai penjualan.

Sumber : Data Sekunder yang diolah (2021)

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ALTERNATIF STRATEGI BERDASARKAN ANALISIS SWOT (STUDI PADA KERAJINAN BATIK TULIS LASEM SEROENI)”.

1.2 Perumusan dan Pembatasan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut di atas, “Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni” memiliki masalah utama yang dihadapi yaitu penurunan penjualan karena pandemi COVID-19 dan adanya pesaing yang menjual produk serupa. Maka dengan demikian peneliti mengambil rumusan masalah sebagai berikut :

Bagaimana alternatif strategi pengembangan usaha yang tepat terhadap bisnis “Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni” dengan menggunakan analisis SWOT ?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang dan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

Untuk merumuskan alternatif strategi yang tepat bagi bisnis “Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni” dengan menggunakan analisis SWOT.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi beberapa pihak, yaitu sebagai berikut:

1. Bagi Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memperoleh alternatif strategi yang tepat untuk “Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni”.

2. Bagi Akademisi

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan tambahan referensi dalam menganalisa usaha batik melalui metode analisis IFE, EFE, dan SWOT.