

## BAB IV

### ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Gambaran Umum 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. Usaha ini mulai berdiri pada bulan Juli 2020 dan berlokasi di Jalan Untung Suropati 46, Nama Seroeni diambil dari bunga seruni menggunakan ejaan lama. Alasan memilih kata seruni karena bunganya indah dan juga unggul dalam warnanya yang beragam. Bunga seruni juga dilambangkan sebagai suatu kekaguman, sukacita dan panjang umur. Dengan demikian, usaha Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni diharapkan dapat menjadi seni batik yang dikagumi dan memberikan sukacita oleh para pembelinya serta masyarakat. Selain itu, harapan lainnya adalah Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni dapat langgeng dan berkembang maju. Adapun tujuan dari usaha ini adalah keinginan untuk melestarikan suatu seni khas dari Lasem yang layak dikenal oleh masyarakat luas bahkan dunia. Selain itu, dengan adanya lapangan pekerjaan dari Kerajinan Batik Tulis Seroeni diharapkan ada peningkatan ekonomi pada masyarakat Lasem.

Di era globalisasi ini, Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni selalu berusaha untuk menghasilkan produk kain batik tulis yang tidak monoton dengan cara mengikuti perkembangan jaman melalui motif dan warna yang ada pada kain batik tuli. Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni mengembangkan motif-motif yang unik dan beragam. Namun tidak menghilangkan kesan klasik yang ada

menjadi identitas batik Lasem seperti motif kawung dan latohan. Setiap motif khas Lasem memiliki makna tersendiri, seperti motif kawung memiliki makna luhur yakni kesempurnaan, kemurnian dan kesucian. Selain itu, Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni juga mencoba membuat terobosan pewarnaan yang lebih berani seperti warna *soft* dan warna lain selain bangbiron (abang, biron, sogan) yang terkenal di Lasem. Dengan demikian, produk yang diproduksi menjadi kaya akan motif, warna dan tampil mempesona.



**Gambar 4.1 Logo Batik Tulis Lasem Seroeni**

#### **4.2 Gambaran Umum Responden Berdasarkan Jenis Kelamin, Usia, dan Pekerjaan**

Pada penelitian ini, peneliti memperoleh data dengan menggunakan 18 orang sebagai responden. Para responden tersebut diantaranya adalah 15 pelanggan Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni, 2 orang karyawan Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni, dan 1 orang pemilik Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni.

**Tabel 4.1 Gambaran Responden Berdasarkan Jenis Kelamin, Usia, dan Pekerjaan**

<b>NO</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Pemilik</b>	<b>Karyawan</b>	<b>Pelanggan</b>	<b>Total</b>
-----------	-------------------	----------------	-----------------	------------------	--------------

<b>1.</b>	<b>Jenis Kelamin</b>				
	Laki-laki	1	1	6	<b>8</b>
	Perempuan	-	1	9	<b>10</b>
	<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>15</b>	<b>18</b>
<b>2.</b>	<b>Usia</b>				
	> 30	1	1	4	<b>6</b>
	< 30	-	1	11	<b>12</b>
	<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>15</b>	<b>18</b>
<b>3.</b>	<b>Pekerjaan</b>				
	Mahasiswa	1	-	-	<b>1</b>
	Karyawan	-	2	8	<b>10</b>
	Wiraswasta	-	-	7	<b>7</b>
	<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>15</b>	<b>18</b>

(Sumber : Data primer yang diolah, 2023)

Dari table 4.1 di atas dapat dilihat bahwa gambaran responden berdasarkan jenis kelamin yaitu pemilik berjenis kelamin laki-laki, 2 karyawan berjenis kelamin perempuan dan laki-laki, 6 pelanggan berjenis kelamin laki-laki dan 9 pelanggan berjenis kelamin perempuan, sehingga jumlah responden laki-laki ada 8 dan responden perempuan berjumlah 10. Selanjutnya, gambaran responden berdasarkan usia yaitu terdapat 6 responden yang memiliki rentang usia kurang dari 30 tahun dan 12 responden yang memiliki rentang usia antara lebih dari 30 tahun. Lalu gambaran responden berdasarkan pekerjaan, terdapat 1 responden sebagai mahasiswa, sebanyak 10 responden bekerja sebagai karyawan dan sejumlah 7 responden bekerja sebagai wiraswasta.

#### **4.3 Deskripsi Tanggapan Responden Terhadap Indikator SWOT**

Indikator SWOT digunakan untuk melihat apa saja kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni. Indikator-indikator SWOT berikut diperoleh dari penyebaran kuesioner kepada

pemilik, karyawan, serta pelanggan. Jawaban masing-masing responden kemudian direkap oleh peneliti dan dikaitkan dengan definisi operasional. Berikut merupakan indikator SWOT yang dimiliki dan dihadapi Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni:

1. *Strength* (Kekuatan)

**Tabel 4.2 Analisis Deskriptif Berdasarkan Skor Rata-Rata Pada Indikator**

*Strength*

Variabel /Indikator	Skor Rata-Rata	Kategori
Menerapkan 3S (Senyum, Sapa, Salam)	$= \frac{3x4+15x5}{18} = 4,8$	Tinggi
Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni selalu dapat memenuhi permintaan produk dari pelanggan	$= \frac{1x3+6x4+11x5}{18} = 4,56$	Tinggi
Harga jual Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni tergolong murah	$= \frac{1x3+7x4+10x5}{18} = 4,5$	Tinggi
<b>Rata-Rata Total</b>	<b>4,62</b>	<b>Tinggi</b>

(Sumber : Data primer yang diolah, 2023)

Dari tabel 4.2 di atas dapat dilihat bahwa secara keseluruhan, indikator-indikator pada variabel *strength* dipersepsikan baik. Hal tersebut dapat dilihat dari skor rata-rata total sebesar 4,62 yang termasuk dalam kategori tinggi. Secara lebih detail, indikator yang dipersepsikan paling baik adalah menerapkan 3S (Senyum, Sapa, Salam) dengan skor rata-rata 4,8. Artinya adalah tingkat kesetujuan responden terhadap pernyataan menerapkan 3S (Senyum, Sapa, Salam) termasuk dalam kategori tinggi. Hal tersebut berarti karyawan / SDM pada Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni telah dengan baik menerapkan prinsip 3S (Senyum, Sapa, Salam) dalam melayani konsumen.

2. *Weakness* (Kelemahan)

**Tabel 4.3 Analisis Deskriptif Berdasarkan Skor Rata-Rata Pada Indikator***Weakness*

<b>Variabel /Indikator</b>	<b>Skor Rata-Rata</b>	<b>Kategori</b>
Suasana <i>offline</i> store yang kurang nyaman karena kurang tertata dengan rapi.	$= \frac{3x4+15x5}{18} = 4,8$	Tinggi
Kurangnya promosi pada media sosial, terutama pada media cetak.	$= \frac{4x4+14x5}{18} = 4,78$	Tinggi
*Pendapatan / penghasilan bulanan tidak stabil karena COVID-19.	$= \frac{1x4+2x5}{3} = 4,67$	Tinggi
Lasem merupakan daerah yang jauh dari kota besar sehingga memiliki keterbatasan dalam menjangkau bahan baku.	$= \frac{1x4+17x5}{18} = 4,9$	Tinggi
<b>Rata-Rata Total</b>	<b>4,80</b>	<b>Tinggi</b>

(Sumber : Data primer yang diolah, 2023)

Dari tabel 4.3 di atas dapat dilihat bahwa secara keseluruhan, indikator-indikator pada variabel *weakness* dipersepsikan baik. Hal tersebut dapat dilihat dari skor rata-rata total sebesar 4,80 yang termasuk dalam kategori tinggi. Indikator suasana *offline* store yang kurang nyaman karena kurang tertata dengan rapi memperoleh skor rata-rata sebesar 4,8. Indikator kurangnya promosi pada media sosial, terutama pada media cetak mendapatkan skor rata-rata 4,78. Indikator Pendapatan / penghasilan bulanan tidak stabil karena COVID-19 dengan hasil skor rata-rata 4,67. Sedangkan skor paling tinggi diperoleh indikator Lasem merupakan daerah yang jauh dari kota besar sehingga memiliki keterbatasan dalam menjangkau bahan baku yaitu dengan skor rata-rata 4,9. Hal ini berarti Lasem merupakan daerah yang kecil dan jauh dari kota besar sehingga memiliki keterbatasan dalam menjangkau bahan baku dan hal ini menyebabkan penambahan pada biaya operasional.

### 3. *Opportunity* (Peluang)

**Tabel 4.4 Analisis Deskriptif Berdasarkan Skor Rata-Rata Pada Indikator***Opportunity*

Variabel /Indikator	Skor Rata-Rata	Kategori
Batik merupakan pakaian nasional Indonesia yang sudah mendunia dan dikenal masyarakat luas.	$= \frac{3x4+15x5}{18} = 4,8$	Tinggi
Usaha dibidang batik memberikan peluang yang menjanjikan dalam jangka panjang.	$= \frac{2x4+16x5}{18} = 4,89$	Tinggi
Teknologi yang terus berkembang dan semakin canggih dari masa ke masa	$= \frac{18x5}{18} = 5$	Tinggi
<b>Rata-Rata Total</b>	<b>4,90</b>	<b>Tinggi</b>

(Sumber : Data primer yang diolah, 2023)

Dari tabel 4.4 di atas dapat dilihat bahwa secara keseluruhan, indikator-indikator pada variabel *opportunity* dipersepsikan baik. Hal tersebut dapat dilihat dari skor rata-rata total sebesar 4,90 yang termasuk dalam kategori tinggi. Secara lebih detail, indikator yang dipersepsikan paling baik adalah teknologi yang terus berkembang dan semakin canggih dari masa ke masa dengan skor rata-rata 5. Hal tersebut berarti kecanggihan teknologi dapat membantu manusia lebih mudah dalam beraktivitas terutama dalam dunia bisnis. Dengan bantuan teknologi, maka manfaat yang didapat antara lain: upaya promosi lebih efektif dan efisien, hemat biaya operasional dan meningkatkan pelayanan bisnis.

4. *Threats* (Ancaman)**Tabel 4.5 Analisis Deskriptif Berdasarkan Skor Rata-Rata Pada Indikator***Threats*

Variabel /Indikator	Skor Rata-Rata Total	Kategori
Pesaing baru yang terus bermunculan dan berinovasi.	$= \frac{1x4+17x5}{18} = 4,9$	Tinggi
Penyakit atau virus menular seperti COVID-19 yang tidak dapat diprediksi.	$= \frac{4x4+14x5}{18} = 4,78$	Tinggi

*Harga bahan baku yang tidak stabil sehingga berpengaruh pada nilai penjualan.	$= \frac{3 \times 5}{3} = 5$	Tinggi
<b>Rata-Rata</b>	<b>4,85</b>	<b>Tinggi</b>

(Sumber : Data primer yang diolah, 2023)

Dari tabel 4.5 di atas dapat dilihat bahwa secara keseluruhan, indikator-indikator pada variabel *threats* dipersepsikan baik. Hal tersebut dapat dilihat dari skor rata-rata total sebesar 4,85 yang termasuk dalam kategori tinggi. Indikator pesaing baru yang terus bermunculan dan berinovasi memperoleh skor 4,9. Indikator Penyakit atau virus menular seperti COVID-19 yang tidak dapat diprediksi menghasilkan skor rata-rata 4,78. Sedangkan skor rata-rata tertinggi dihasilkan oleh indikator harga bahan baku yang tidak stabil sehingga berpengaruh pada nilai penjualan yaitu dengan skor rata-rata 5. Hal ini memiliki arti naik turunnya harga bahan baku menyebabkan Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni kesulitan dalam menetapkan harga jual. Ketidakstabilan harga bahan baku disebabkan karena harga BBM, ketergantungan bahan baku impor, dan nilai tukar rupiah terhadap dolar yang berubah-ubah.

#### 4.4 Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*)

Berikut merupakan hasil rekapitulasi Matriks IFE yang diperoleh dari penyebaran kuesioner bobot dan rating kepada pihak internal diantaranya 1 pemilik, dan 2 karyawan Kerajinan Batik Lasem Seroeni sebagai responden.

**Tabel 4.3 Rekapitulasi Pengisian Bobot Matriks IFE oleh Pemilik dan 2 karyawan**

Variabel	Urutan Kepentingan			Skor			Jumlah Skor	Bobot
	1	2	3	1	2	3		
<b>Kekuatan</b>								
1. Menerapkan 3S (Senyum, Sapa, Salam)	1	2	1	7	6	7	20	0,24
2. Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni selalu dapat memenuhi permintaan produk dari pelanggan	3	3	5	5	5	3	13	0,15
3. Harga jual Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni tergolong murah	4	6	3	4	2	5	11	0,13
<b>Kelemahan</b>								
1. Suasana <i>offline</i> store yang kurang nyaman karena kurang tertata dengan rapi	5	1	6	3	7	2	12	0,14
2. Kurangnya promosi pada media sosial, terutama pada media cetak	2	4	2	6	4	6	16	0,19
3. Pendapatan / penghasilan bulanan tidak stabil	6	7	7	2	1	1	4	0,05
4. Lasem merupakan daerah yang jauh dari kota besar sehingga memiliki keterbatasan dalam menjangkau bahan baku.	7	5	4	1	3	4	8	0,1
<b>TOTAL</b>							<b>84</b>	<b>1</b>

(Sumber : Data primer yang diolah, 2023)

**Tabel 4.4 Rekap Pengisian Peringkat Matriks IFE oleh Pemilik dan 2 karyawan**

Variabel	Responden			Rating
	1	2	3	
<b>Kekuatan</b>				
1.Menerapkan 3S (Senyum, Sapa, Salam)	3	3	4	3,3



2. Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni selalu dapat memenuhi permintaan produk dari pelanggan	3	3	4	3,3
3. Harga jual Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni tergolong murah	4	4	3	3,7
<b>Kelemahan</b>				
1. Suasana <i>offline</i> store yang kurang nyaman karena kurang tertata dengan rapi	2	1	2	1,7
2. Kurangnya promosi pada media sosial, terutama pada media cetak	2	2	1	1,7
3. Pendapatan / penghasilan bulanan tidak stabil	1	2	2	1,7
4. Lasem merupakan daerah yang jauh dari kota besar sehingga memiliki keterbatasan dalam menjangkau bahan baku.	2	2	2	2

(Sumber : Data primer yang diolah, 2022)

**Tabel 4.5 Matriks IFE**

IFE				
NO	Strength (Kekuatan)	Bobot	Rating	Skor Tertimbang
1	Menerapkan 3S (Senyum, Sapa, Salam).	0,24	3,3	0,79
2	Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni selalu dapat memenuhi permintaan produk dari pelanggan.	0,15	3,3	0,50
3	Harga jual Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni tergolong murah.	0,13	3,7	0,48
NO	Weaknessess (Kelemahan)	Bobot	Rating	Skor Tertimbang
1	Suasana <i>offline</i> store yang kurang nyaman.	0,14	1,7	0,24
2	Kurangnya promosi pada media sosial, terutama pada media cetak.	0,19	1,7	0,32
3	Pendapatan / penghasilan bulanan tidak stabil karena COVID-19.	0,05	1,7	0,09
4	Lasem merupakan daerah yang jauh dari kota besar sehingga memiliki keterbatasan dalam menjangkau bahan baku.	0,1	2	0,20
<b>TOTAL</b>				<b>2,62</b>

(Sumber : Data primer yang diolah, 2023)

Berdasarkan tabel 4.5 di atas dapat dilihat bahwa total skor tertimbang IFE pada Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni yang diperoleh dari hasil penjumlahan skor tertimbang setiap variabel adalah 2,62. Dari tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni memiliki posisi internal yang kuat, karena memperoleh total skor tertimbang diatas 2,5.

Dengan memberikan pelayanan yang ramah dan sopan seperti menerapkan 3S (Senyum, Sapa, Salam) kepada pelanggan, maka akan tercipta kepuasan pelanggan. Selain itu, Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni selalu dapat memenuhi permintaan produk dari pelanggan karena Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni selalu mengerjakan pesanan konsumen dengan cepat dan teratur. Harga jual Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni juga tergolong murah daripada pesaing. Sehingga dengan pernyataan-pernyataan tersebut dapat menjadi kekuatan yang potensial dalam menghadapi persaingan bisnis. Namun demikian, Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni juga memiliki kelemahan yang perlu diperhatikan, diantaranya seperti suasana *offline* store yang kurang nyaman karena kurang tertata dengan rapi, kurangnya promosi pada media sosial, terutama pada media cetak, pendapatan / penghasilan bulanan tidak stabil karena COVID-19, dan Lasem merupakan daerah yang jauh dari kota besar sehingga memiliki keterbatasan dalam menjangkau bahan baku.

#### **4.5 Matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*)**

Berikut merupakan hasil rekapitulasi Matriks EFE yang diperoleh dari penyebaran kuesioner bobot dan rating kepada pihak internal diantaranya 1 pemilik, dan 2 karyawan Kerajinan Batik Lasem Seroeni sebagai responden.

**Tabel 4.6 Rekapitulasi Pengisian Bobot Matriks EFE oleh Pemilik dan 2**

**karyawan**

Variabel	Urutan Kepentingan			Skor			Jumlah Skor	Bobot
	1	2	3	1	2	3		
<b>Peluang</b>								
1. Batik merupakan pakaian nasional Indonesia yang sudah mendunia	1	2	3	6	5	4	15	0,24
2. Usaha dibidang batik memberikan peluang yang menjanjikan dalam jangka panjang	4	4	2	3	3	5	11	0,17
3. Teknologi yang terus berkembang dari masa ke masa	2	1	1	5	6	6	17	0,27
<b>Ancaman</b>								
1. Pesaing baru yang terus bermunculan	3	6	5	4	1	2	7	0,11
2. Penyakit atau virus menular seperti COVID-19	6	5	4	1	2	3	6	0,10
3. Harga bahan baku yang tidak stabil sehingga berpengaruh pada penjualan	5	3	6	2	4	1	7	0,11
<b>TOTAL</b>							<b>63</b>	<b>1,00</b>

(Sumber : Data primer yang diolah, 2023)

**Tabel 4.7 Rekapitulasi Pengisian Peringkat Matriks IFE oleh Pemilik dan 2**

**karyawan**

Variabel	Responden			Rating
	1	2	3	
<b>Peluang</b>				
1. Batik merupakan pakaian nasional Indonesia yang sudah mendunia	4	3	4	3,67
2. Usaha dibidang batik memberikan peluang yang menjanjikan dalam jangka panjang	2	2	3	2,30
3. Teknologi yang terus berkembang dari masa ke	3	3	4	3,33

masa				
<b>Ancaman</b>				
1. Pesaing baru yang terus bermunculan	4	3	3	3,33
2. Penyakit atau virus menular seperti COVID-19	2	2	1	1,67
3. Harga bahan baku yang tidak stabil sehingga berpengaruh pada penjualan	1	2	2	1,67

(Sumber : Data primer yang diolah, 2023)

**Tabel 4.8 Matriks EFE**

<b>EFE</b>				
<b>NO</b>	<b>Opportunity (Peluang)</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor Tertimbang</b>
1	Batik merupakan pakaian nasional Indonesia yang sudah mendunia.	0,24	3,67	0,88
2	Usaha dibidang batik memberikan peluang yang menjanjikan dalam jangka panjang.	0,17	2,3	0,39
3	Teknologi yang terus berkembang dari masa ke masa.	0,27	3,33	0,90
<b>N0</b>	<b>Threats (Ancaman)</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor Tertimbang</b>
1	Pesaing baru yang terus bermunculan.	0,11	3,33	0,37
2	Penyakit atau virus menular seperti COVID-19.	0,10	1,67	0,17
3	Harga bahan baku yang tidak stabil sehingga berpengaruh pada penjualan.	0,11	1,67	0,18
<b>TOTAL</b>		<b>1.00</b>		<b>2.89</b>

(Sumber : Data primer yang diolah, 2023)

Berdasarkan tabel diatas total skor tertimbang EFE pada Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni yang diperoleh dari hasil penjumlahan skor tertimbang setiap variabel adalah 2,89. Dari tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni memiliki posisi eksternal yang kuat, karena memperoleh total skor tertimbang diatas 2,5. Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni mampu

merespon dengan baik terhadap peluang yang ada dan dapat memanfaatkan peluang tersebut serta mampu meminimalkan ancaman yang ada. Peluang utama yang dimiliki oleh Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni yaitu Batik merupakan pakaian nasional Indonesia yang sudah mendunia.. Sedangkan beberapa ancaman Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni yang perlu diwaspadai yaitu Pesaing baru yang terus bermunculan, Penyakit atau virus menular seperti COVID-19 sehingga diadakan peraturan pemerintah tentang PPKM, serta harga bahan baku yang tidak stabil sehingga berpengaruh pada penjualan.

#### **4.6 Matriks IE (Internal-Eksternal)**

Dalam menyusun matriks IE, didasarkan pada dua dimensi kunci yaitu hasil dari total skor tertimbang IFE yang terletak pada sumbu X dan hasil total skor tertimbang EFE yang terletak pada sumbu Y. Pada Kerajinan Batik Lasem Seroeni telah diperoleh total skor tertimbang IFE sebesar 2,62 dan total skor tertimbang EFE sebesar 2,89.

Tabel 4.9 Matriks IE

		TOTAL SKOR IFE		
		Kuat (3,0 – 4,0)	Rata-Rata (2,0 – 2,99) 2,62	Lemah (1,0 – 1,99)
TOTAL SKOR EFE	Tinggi (3,0 – 4,0)	I	II	III
	Sedang (2,0 – 2,99) 2,89	IV	V	VI
	Rendah (1,0 – 1,99)	VII	VIII	IX

(Sumber : Data primer yang diolah, 2022)

Dari Tabel 4.9 di atas dapat dilihat bahwa Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni terletak pada sel V sehingga dapat disimpulkan untuk menggunakan strategi menjaga dan mempertahankan (*hold and maintain*). Macam - macam strategi yang dapat digunakan pada sel ini adalah penetrasi pasar dan pengembangan produk. Penetrasi pasar dilakukan dengan melakukan promosi penjualan, meningkatkan publikasi produk secara ekstensif, melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon. Sedangkan pengembangan produk

dilakukan dengan menyediakan paket khusus disaat pandemi atau hari raya nasional.

#### 4.7 Analisis SWOT

**Tabel 4.10 Matriks SWOT**

	<p><b>S (Strength) – Kekuatan :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menerapkan 3S (Senyum, Sapa, Salam)</li> <li>2. Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni selalu dapat memenuhi permintaan produk dari pelanggan</li> <li>3. Harga jual Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni tergolong murah</li> </ol>	<p><b>W (Weaknesses) - Kelemahan:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Suasana <i>offline</i> store yang kurang nyaman karena kurang tertata dengan rapi</li> <li>2. Kurangnya promosi pada media sosial, terutama pada media cetak</li> <li>3. Pendapatan / penghasilan bulanan tidak stabil karena COVID-19</li> <li>4. Lasem merupakan daerah yang jauh dari kota besar sehingga memiliki keterbatasan dalam menjangkau bahan baku.</li> </ol>
<p><b>O (Opportunity) – Peluang :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Batik merupakan pakaian nasional Indonesia yang sudah mendunia dan dikenal masyarakat luas.</li> <li>2. Usaha dibidang batik memberikan peluang yang menjanjikan dalam jangka panjang.</li> <li>3. Teknologi yang terus berkembang dan semakin canggih dari masa ke masa.</li> </ol>	<p><b>SO Strategi :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjaga dan mempertahankan kualitas Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni dalam memberikan pelayanan, ketersediaan dan kelengkapan batik kepada para konsumen. (S1,S2,S3,O1,O2,O3)</li> </ol>	<p><b>WO Strategi :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengembangkan <i>offline store</i> dengan cara mendekorasi ulang ruangan serta selalu menjaga kebersihan &amp; kerapian agar tercipta suasana yang nyaman dengan menerapkan dengan menerapkan 5 R (Ringkas, Rapi, Resik, Rawat, Rajin). (W1, O2, O3)</li> <li>2. Menambah platform penjualan <i>online</i> seperti Shopee, Tokopedia, dan Lazada pada Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni dengan melakukan promosi secara aktif dan menarik. (W2,W3,O1,O2,O3)</li> </ol>

<b>T (Threats) – Ancaman :</b>	<b>ST Strategi :</b>	<b>WT Strategi :</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pesaing baru yang terus bermunculan dan berinovasi.</li> <li>2. Penyakit atau virus menular seperti COVID-19 yang tidak dapat diprediksi.</li> <li>3. Harga bahan baku yang tidak stabil sehingga berpengaruh pada nilai penjualan.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menyediakan paket batik khusus (misal paket batik <i>couple</i>) dengan harga yang terjangkau. (S3,T1,T2)</li> <li>2. Menjaga serta mempertahankan kualitas Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni dalam memberikan pelayanan, ketersediaan dan kelengkapan batik. (S1,S2,S3,T1,T2)</li> <li>3. Mempertahankan serta menjaga ketersediaan produk yang lengkap pada Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni meski ada kenaikan harga bahan baku dari supplier. (S2,S3,T2,T3)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memberikan potongan harga, promo atau diskon pada event-event tertentu misalnya diskon awal bulan, diskon ulang tahun, diskon beli satu gratis satu, diskon menggunakan kartu kredit, dan diskon <i>cashback</i>. (W2,T1)</li> </ol>

(Sumber : Data primer yang diolah, 2021)

Berdasarkan pada tabel 4.10 matriks SWOT di atas, berikut merupakan pemaparan masing-masing alternatif strategi SO, WO, ST, dan WT dari Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni yang disesuaikan dengan hasil Matriks IE, dimana terletak pada sel 5 sehingga menghasilkan strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk:

#### 1. Strategi SO

Menjaga dan mempertahankan kualitas Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni dalam memberikan pelayanan, ketersediaan dan kelengkapan batik kepada para konsumen. Menjaga dan mempertahankan kualitas pelayanan dilakukan dengan menerapkan prinsip 3S (Senyum, Sapa, Salam), selain itu Kerajinan Batik



Tulis Lasem Seroeni juga selalu bersikap ramah, sabar, memberikan respon yang cepat dan tepat saat pelanggan mengajukan pertanyaan seputar produk ataupun melakukan komplain terhadap produk yang tidak sesuai dengan keinginan/pesanan dari konsumen. Tak hanya itu, Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni juga berupaya untuk memperhatikan produk-produk yang dijual dengan melakukan seleksi produk dan pengecekan secara berkala mengenai stok produk, kelengkapan produk dan kelayakan produk yang nantinya siap untuk dipasarkan.

## 2. Strategi WO

Mengembangkan *offline store* dengan cara mendekorasi ulang ruangan secara kekinian serta selalu menjaga kebersihan & kerapian agar tercipta suasana yang nyaman. Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni berupaya selalu menjaga kebersihan & kerapian dengan menerapkan 5 R (Ringkas, Rapi, Resik, Rawat, Rajin), hal ini bertujuan untuk menciptakan suasana *offline store* yang tertib, efisiensi, dan disiplin sekaligus meningkatkan kinerja secara menyeluruh. Selain itu juga bertujuan untuk menciptakan atmosfer tempat kerja yang aman dan nyaman serta menciptakan citra yang positif baik bagi karyawan maupun konsumen.

Menambah platform penjualan *online* pada Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni dengan melakukan promosi secara aktif dan menarik. Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni hanya memiliki media sosial pada instagram dan whatsapp. Selain itu, Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni juga jarang melakukan promosi. Maka dari itu Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni akan menambah *platform* sosial media (*E-Commerce*) seperti di Shopee, Tokopedia, dan Lazada. Selain itu

Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni juga lebih gencar lagi melakukan promosi dengan memanfaatkan fitur-fitur sosial media seperti *live streaming*, *paid promote*, membuat *feed* Instagram semenarik mungkin hingga melakukan pemasangan iklan berbayar. Hal ini bertujuan untuk menarik para konsumen untuk membeli produk dari Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni.

### 3. Strategi ST

Menyediakan paket batik khusus (misal paket batik *couple*) dengan harga yang terjangkau. Pada umumnya paket batik khusus apabila dibeli secara ecer akan lebih mahal, sehingga paket batik khusus ini diharapkan dapat memengaruhi konsumen untuk memutuskan membeli paket batik khusus. Dengan demikian jumlah penjualan produk Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni akan mengalami peningkatan. Tentunya dengan adanya paket khusus ini dan harganya yang terjangkau konsumen tidak perlu khawatir dengan kualitas produk yang diberikan, karena kualitas produk akan selalu dipertahankan oleh Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni.

Mempertahankan serta menjaga ketersediaan produk yang lengkap pada Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni meski ada kenaikan harga bahan baku dari supplier. Dalam hal ini Kerajinan Batik Tulis Seroeni akan berupaya untuk selalu melakukan pembukuan dengan cara mencatat secara teratur mengenai persediaan gudang (bahan baku) baik masuk maupun keluar, sehingga persediaan barang tidak akan kurang ataupun berlebihan. Menjaga relasi baik dengan supplier juga diperlukan dalam hal ini karena berguna untuk menguatkan rantai pemasok,

meningkatkan efisiensi, dan menghemat biaya dengan cara negosiasi harga terbaik.

#### 4. Strategi WT

Memberikan potongan harga, promo atau diskon pada event-event tertentu. Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni jarang sekali mengadakan promo, padahal salah satu cara untuk menarik para konsumen untuk berbelanja adalah dengan adanya potongan harga, promo atau diskon. Maka dengan demikian Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni akan lebih memperhatikan strategi dalam memberikan promo kepada konsumen pada event-event tertentu, misalnya memberikan gratis ongkos kirim, potongan harga saat hari raya maupun minimal pembelian. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan jumlah penjualan serta meningkatkan loyalitas pelanggan.

