

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis deskriptif pada Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni, indikator-indikator *strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang), dan *threats* (ancaman) dipersepsikan baik, hal ini dibuktikan dengan total skor rata-rata masing-masing skor rata-rata total sebesar 4,63, 4,67, 4,80, dan 4,90 yang termasuk dalam kategori tinggi.

Berdasarkan analisis strategi yang telah dilakukan oleh Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni, dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan matriks IFE, Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni memiliki skor tertimbang yaitu 2,62
2. Berdasarkan matriks EFE, Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni memiliki skor tertimbang yaitu 2,89
3. Pada matriks IE yang didasarkan dari hasil skor tertimbang matriks IFE dan EFE, Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni terletak di sel V sehingga strategi yang digunakan adalah strategi menjaga dan mempertahankan (*hold and maintain*) dengan melakukan penetrasi pasar dan pengembangan produk.
4. Berdasarkan hasil dari matriks IE dan analisis SWOT yang dilakukan pada penelitian ini, maka beberapa alternatif strategi bisnis yang tepat untuk Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni adalah :

- a. Menjaga dan mempertahankan kualitas Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni dalam memberikan pelayanan, ketersediaan dan kelengkapan batik kepada para konsumen.
- b. Mengembangkan *offline store* dengan cara mendekorasi ulang ruangan serta selalu menjaga kebersihan & kerapian agar tercipta suasana yang nyaman.
- c. Menambah platform penjualan *online* pada Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni dengan melakukan promosi secara aktif dan menarik.
- d. Menyediakan paket batik khusus (misal paket batik *couple*) dengan harga yang terjangkau.
- e. Mempertahankan serta menjaga ketersediaan produk yang lengkap pada Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni meski ada kenaikan harga bahan baku dari supplier.
- f. Memberikan potongan harga, promo atau diskon pada event-event tertentu.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni, berikut merupakan beberapa saran yang dapat diberikan:

1. Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni sebaiknya berupaya untuk selalu menjaga *brand image*-nya dimata pelanggan dengan cara memberikan pelayanan terbaik (memberikan rekomendasi produk terbaik atau barang yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan dan menyediakan berbagai metode

pembayaran untuk memudahkan pelanggan, misalnya pembayaran dengan kartu debit dan transfer), menjalin komunikasi yang baik (mulai mengenalkan diri kepada pelanggan dan bersikap ramah pada pertemuan pertama. Kemudian mengingat nama mereka dan menyapa dengan nama saat mereka kembali bertransaksi). Selain itu Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni juga dapat membuat desain logo yang menarik, unik, kekinian, dan sesuai selera pasar. Dengan demikian diharapkan para pelanggan dapat meningkatkan loyalitas terhadap Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni.

2. Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni sebaiknya gencar dan aktif melakukan promosi penjualan yang menarik di media *online* seperti iklan berbayar, *paid promote*, membuat *feed* di akun sosial media yang menarik, melakukan *live streaming*, dan melakukan promo, potongan harga atau diskon. Strategi pemberian diskon bisa dilakukan saat diskon awal bulan (diskon 20% all item untuk setiap tanggal 1-5), diskon untuk ulang tahun (biasanya syarat yang diajukan hanya menunjukkan KTP untuk mengecek (kebenaran apakah sama atau tidak), strategi diskon beli satu gratis satu Beli celana panjang satu gratis satu untuk pembelian di atas Rp 400.000), strategi diskon pengguna kartu kredit (Diskon 20% bagi pengguna kartu kredit BCA dan Mandiri dengan minimal pembelian Rp 500.000), dan diskon *cashback*.
3. Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni sebaiknya perlu menambah dan aktif di *platform* penjualan *online* (*E-Commerce*) selain Instagram seperti di TikTok, Tokopedia, Facebook, Shopee dan Lazada untuk memperluas pasar

dan menjangkau peluang pasar. Selain itu Kerajinan Batik Tulis Lasem Seroeni juga bisa bekerjasama dengan *influencer* untuk meng-endorse produk yang memiliki *followers* cukup banyak.

