

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Hasil Analisis Data**

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan parastakeholder Batik Tulis Deandra terdiri dari pemilik dan juga para karyawan mengenai faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi lingkungan bisnis Batik Tulis Deandra tersebut, maka dapat diketahui keadaan lingkungan internal dan juga eksternal Batik Tulis Deandra pada saat ini. Hasil analisis IFAS dan EFAS memberikan gambaran mengenai faktor faktor kekuatan dan kelemahan serta peluang dan juga ancaman yang penting pada lingkungan bisnis Batik Tulis Deandra. Faktor faktor penting tersebut antara lain:

##### **4.1.1 Faktor Internal**

Andri Saprianto sebagai owner Deandra Batik Tulis Lampung ini merupakan UMKM di kota Bandar Lampung yang mulai menggeluti batik tulis buatannya sejak tahun 2016 lalu. Pemilik mengungkapkan bahwa lahirnya Deandra Batik ini setelah dirinya mengikuti pelatihan dari Dinas Perindustrian Provinsi Lampung.

Pemiliki Deandra Batik Andri menjelaskan, bahwa dirinya memilih karya batik tulis lantaran memikirkan masyarakat sekitar agar bisa menjadi nilai tambah penghasilan, pemilik Deandra batik mengambil tema batik dengan lebih mendepankan hasil bumi khas Lampung seperti kopi, lada, cokelat, dan pisang muli.

Dalam satu bulan, dirinya bisa memproduksi hingga 50 kain batik dengan ukuran Panjang 2020 centimeter dan lebar 1015 centimeter yang mendepankan konsep *limited edition*. Galeri Deandra Batik Tulis Lampung berada di Jalan Garuda Nomor 03 pinang Jaya, Kecamatan Kemiling, Bandar Lampung.

##### **A. Kekuatan (*Strengths*)**

1. kemajuan dan juga perkembangan pada usaha, hal ini menyebabkan pada pemilik usaha yang awal memiliki modal kecil dan saat ini memiliki modal yang cukup besar memiliki karyawan dan juga barang yang dipasarkan

2. Produk yang dihasilkan berkualitas baik dan dapat bersaing di pasaran. Semaksimal mungkin produk yang dihasilkan oleh Batik Tulis Deandra mengutamakan Kualitas yang terbaik agar dapat bersaing di pasaran.
3. Produksi memperhatikan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Pemilik usaha Batik Tulis Deandra sangat memperhatikan kebutuhan dan keinginan para konsumen supaya para konsumen merasa puas dengan hasil yang mereka inginkan
4. Dukungan masyarakat terhadap kegiatan usaha dan menjadikan Kondisi ekonomi yang semakin baik. Adanya usaha yang dilakukan oleh pemilik Batik Tulis Deandra menjadikan lapangan pekerjaan bagi lingkungan yang berada pada lingkungan usaha yaitu pada kecamatan kemiling
5. Harga yang sesuai dengan Kualitas hasil produk yang di hasilkan. pengrajin batik tulis Deandra menekankan pada kualitas batik tulis asli yang tetap dijaga agar pembeli tetap merasa puas pada produk batik hasil karya pengrajin
6. Media promosi yang luas dan terjangkau. meningkatkan jumlah pembeli kita mengutamakan kualitas, kita terus melakukan perbaikan kualitas terus kita promosi. Kalau promosi kita penyebaran melalui media sosial dan juga memberikan kartu nama yang sudah tertera nomor WA dan juga Instagram
7. Loyalitas pada Batik Tulis Deandra yang ditawarkan oleh konsumen. Toko Batik Tulis Deandra termasuk toko yang nyaman, komplet, parkir toko juga luas dibanding toko lain. Kalau dari bangunan toko bagus dan juga nyaman.
8. Loyalitas tenaga pekerja tinggi dengan adanya pelatihan dan pembinaan untuk tenaga kerja yang diberikan oleh pemerintah agar dapat menjadikan dan menghasilkan tenaga kerja yang berkualitas dalam segi pelayanan terhadap konsumen.
9. Batik Tulis Deandra sendiri di Kelola oleh anak-anak muda karena untuk saat ini khalangan anak muda yang sudah menjadikan Batik sebagai pakaian wajib menjadi salah satu kekuatan batik sudah menjadi salah satu pakaian mereka bis a membaca peluang tinggal kuat untuk membuat division untuk terobosan untuk menembus pasar
10. Kualitas terhadap motif, model dan juga kain. Dilampung sendiri terdapat beberapa pengrajin Batik mungkin hampir rata-rata batik itu sendiri sama tapi

tidak dengan kualitas yang diberikan setiap pengerajin Batik, Batik Tulis Deandra yang memiliki karakter terhadap budaya Lampung yaitu seperti siger, gajah, kopi, lada, dan juga pucuk rebung.

#### **B. Kelemahan (*Weaknesses*)**

1. Sistem pembukuan dan keuangan yang masih dilakukan secara manual. Sudah seharusnya pemilik usaha memiliki aplikasi untuk urusan sistem pembukuan dan juga keuangan
2. Kurangnya tenaga ahli dalam bidang sosial media
3. Harga terbilang cukup tinggi dari toko lain karena proses produksi yang terbilang lama waktu pengerjaannya
4. Bahan baku mulai susah, dan obat-obat juga semakin mahal, terus gondo juga bahan baku untuk batik makin mahal, mori juga semakin mahal
5. Teknologi untuk produksi masih tradisional. Karena pemilik usaha lebih memilih menggunakan teknologi tradisional yang biasa disebut dengan hand made karena lebih mempunyai harga nilai yang lebih tinggi
6. Pemasaran yang belum optimal.

#### **C. Peluang (*opportunities*)**

1. Posisi yang strategis. Batik Tulis Deandra terletak pada kecamatan kemiling yang berada di Kawasan padat penduduk dengan pendapatan keluarga menengah standar dan dari kedekatannya dengan lokasi wisata
2. Meningkatnya permintaan batik. Karena untuk saat ini Batik masih menjadi pakaian yang mencerminkan budaya yang terdapat pada motif Batik tersebut
3. Pemerintah memberi pendampingan dan pelatihan terhadap Batik Tulis Deandra karena saat ini Batik sudah masuk dalam agenda pemerintah kota bandar Lampung, pemerintah juga membantu fasilitas seperti adanya pameran.
4. Terdapat dukungan dari pemerintah. Sentra UMKM Batik di kemiling sudah mendapat dukungan dari Pemerintah Kabupaten Lampung melalui Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Kabupaten Lampung berupa pelatihan atau sosialisasi mengenai proses membatik, cara pemasaran, penanganan limbah yang sangat penting karena air dari limbah batik yang sangat sulit meresap

seperti air biasa. Karena sudah tercampur dengan obat-obatan serta lilin yang digunakan untuk proses membatik

#### **D. Ancaman (*Threats*)**

1. Meningkatnya tingkat persaingan dalam industri kerajinan batik di daerah kecamatan kemiling. Untuk di Lampung terkhusus pada kecamatan kemiling pengerajin atau pengusaha batik itu terdapat kurang lebih nya ada 6 pengerajin Batik kalau kita nggak pinter-pinter penjualan atau memasarkan ya kita kalah bersaing.
2. Peningkatan jumlah usaha batik terutama di luar daerah terkhususnya kecamatan kemiling yang secara kualitas juga baik akan menjadi pesaing yang berat
3. Meningkatnya permintaan batik cap dan batik printing. Menjadi salah satu ancaman karena Kualitas yang diberikan oleh Batik cap dan juga printing memiliki Kualitas yang baik
4. Anggapan masyarakat awam (yang kurang tahun batik) mengenai harga batik Deandra yang mahal
5. Keterbatasan teknologi dalam proses produksi sehingga produksi belum mampu memenuhi kebutuhan pasar baik dari segi kualitas maupun kuantitas.
6. Cuaca yang kurang mendukung

## 4.2 Analisis IFAS dan EFAS

### 4.2.1 Analisis IFAS

Analisi ini berisi pembobotan terhadap indikator-indikator yang mempengaruhi faktor internal lingkungan bisnis Batik Tulis Deandra dalam kerangka kekuatan dan kelemahan yang ada.

**Tabel 4. 1**Matriks Analisis IFAS

<b>Faktor Faktor Strategis Internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Rating x Bobot</b>	<b>Komentar</b>
<b>Kekuatan (<i>Strenghts</i>)</b>				
1. Kemajuan dan juga perkembangan pada usaha Batik Tulis Deandra	0.09	3	0.26	Persaingan
2. Produk yang dihasilkan berkualitas baik dan dapat bersaing di pasaran	0.11	3	0.32	Produksi
3. Produksi memperhatikan kebutuhan dan keinginan pelanggan	0.11	3	0.32	Pemasaran
4. Dukungan masyarakat terhadap kegiatan usaha dan menjadikan Kondisi ekonomi yang semakin baik.	0.09	3	0.26	SDM
5. Harga yang sesuai dengan Kualitas hasil	0.10	3	0.31	Pemasaran

produk yang di hasilkan				
6. Media promosi yang luas dan terjangkau	0.10	3	0.31	Pemasaran
7. Loyalitas Batik Tulis Deandra yang ditawarkan oleh konsumen.	0.10	4	0.39	SDM
8. Loyalitas tenaga pekerja tinggi	0.10	3	0.31	SDM
9. Batik Tulis Deandra sendiri di Kelola oleh anak-anak muda	0.11	3	0.32	Persaingan
10. Batik Tulis Deandra yang memiliki karakter terhadap budaya lampung	0.11	3	0.32	Pemasaran
Subtotal	1.00		3.10	
<b>Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)</b>				
1. Sistem pembukuan dan keuangan yang masih dilakakuan secara manual	0.19	1	0.19	Keuangan
2. Kurangnya tenaga ahli dalam bidang sosial media	0.16	2	0.33	Pemasaran
3. Harga terbilang tinggi	0.18	1	0.18	Pemasaran
4. Bahan baku mulai sulit	0.15	1	0.30	Pemasaran

5. Teknologi untuk produksi masih tradisional	0.17	2	0.34	Produksi
6.Pemasaran yang belum optimal	0.15	2	0.30	Produksi
<b>Subtotal</b>	1.00		1.63	
<b>Total</b>			<b>4.73</b>	

Pada tabel 4.1 mengenai faktor internal Batik Tulis Deandra, diketahui bahwa faktor kekuatan yang paling penting untuk Batik Tulis Deandra adalah” Loyalitas Batik Tulis Deandra yang ditawarkan oleh konsumen, dan Batik Tulis Deandra yang memiliki karakter terhadap budaya lampung. Sedangkan faktor kelemahan yang memiliki nilai terbesar adalah” Kurangnya tenaga ahli dalam bidang sosial media dan Teknologi untuk produksi masih tradisional”

Total nilai kekuatan dan kelemahan di kolom “bobot x rating” sebesar 4,73 yang berarti angka tersebut lebih besar dari 2,50. Hal ini menunjukkan bahwa sekolah memiliki posisi internal yang kuat, dan memiliki kesempatan untuk memperbaiki dan meminimalisir kelemahan yang dimilikinya

#### 4.2.2 Analisa EFAS

Analisis ini berisi pembobotan terhadap indikator-indikator yang mempengaruhi faktor eksternal lingkungan bisnis Batik Tulis Deandra dalam kerangka peluang dan ancaman yang ada.

**Tabel 4. 2Matriks Analisis EFAS**

<b>Faktor Faktor Strategis Eksternal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Rating x Bobot</b>	<b>Komentar</b>
<b>Peluang (<i>Opportunities</i>)</b>				
1. Posisi yang strategis	0.24	3	0.72	Lingkungan
2. Meningkatnya permintaan batik	0.24	3	0.72	Pembeli
3. Pemerintah memberi pendampingan dan pelatihan terhadap Batik Tulis Deandra	0.26	4	1.04	Pemasaran
4. Terdapat dukungan dari pemerintah	0.26	4	1.04	SDM
<b>Subtotal</b>	1.00		3.52	
<b>Ancaman (<i>Threats</i>)</b>				
1. Meningkatnya persaingan dalam industri kerajinan batik di daerah kecamatan kemiling	0.20	1	0.13	Pesaing
2. Peningkatan jumlah usaha batik terutama di luar	0.20	2	0.25	Pesaing

daerah terkhususnya kecamatan kemiling				
3.Meningkatnya permintaan batik cap dan batik printing	0.19	1	0.13	Pesaing
4. Cuaca yang kurang mendukung	0.20	2	0.25	Produksi
5.Keterbatasan teknologi dalam proses produksi	0.20	2	0.25	Produksi
<b>Subtotal</b>	1.00		1.00	
<b>Total</b>			4,52	

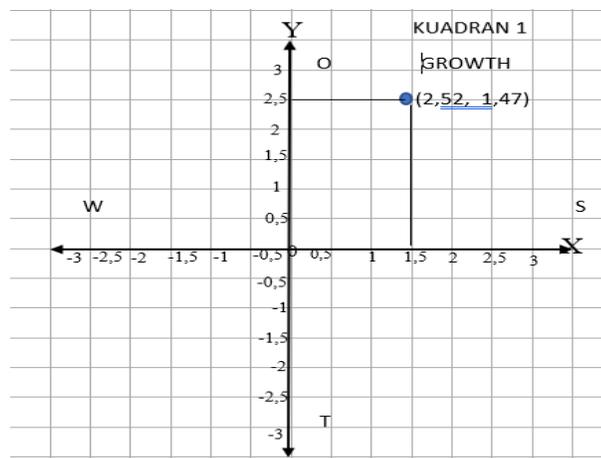
Pada tabel 4.2 mengenai faktor eksternal Batik Tulis Deandra, diketahui bahwa factor peluang yang paling penting dalam lingkungan eksternal Batik Tulis Deandra adalah ” Pemerintah memberi pendampingan dan pelatihan terhadap Batik Tulis Deandra, Membantu dan meningkatkan perekonomian masyarakat kecamatan kemiling ”. Sedangkan factor ancaman yang memiliki nilai terbesar pada Batik Tulis Deandra adalah” Peningkatan jumlah usaha batik terutama di luar daerah terkhususnya kecamatan kemiling”

Total nilai peluang dan ancaman di kolom “bobot x rating” sebesar 4,52 yang berarti lebih besar daripada 1,00. Hal ini menunjukkan bahwa sekolah telah dapat memanfaatkan peluang dan menghindari ancaman dari lingkungan eksternalnya.

### 4.2.3 Posisi Batik Tulis Deandra dalam Kuadran SWOT

Analisis SWOT dibagi dalam empat kuadran. Untuk menentukan kuadran tersebut perlu diketahui di kordinat mana Batik Tulis Deandra berada. Adapun cara untuk menentukan kordinat tersebut adalah dengan menggunakan nilai dari setiap faktor pada tabel 4.1 dan 4.2. Faktor internal menentukan kordinat sumbu x, dan faktor eksternal menentukan kordinat sumbu y. Kordinat sumbu x ditentukan dengan mengurangkan nilai pada faktor kekuatan dengan nilai pada faktor kelemahan

( $3,10 - 1,63 = 1,47$ ). Kordinat sumbu y ditentukan dengan mengurangkan nilai pada faktor peluang dengan nilai pada faktor ancaman ( $3,52 - 1,00 = 2,52$ ).



**Gambar 4. 1**Kuadran SWOT

Posisi Batik Tulis Deandra pada matriks 4.1 berada di kuadran 1. Batik Tulis Deandra berada pada situasi yang paling menguntungkan. Batik Tulis Deandra memiliki kekuatan dan mampu memanfaatkan peluang yang ada.

### 4.3 Analisis Strategi Batik Tulis Deandra

IFAS	Strengths (S)	Weaknesses (W)
EFAS	1.kemajuan dan juga perkembangan pada usaha Batik Tulis Deandra	1.Sistem pembukuan dan keuangan yang masih dilakakuan secara manual
	2.Produk yang dihasilkan berkualitas baik dan dapat bersaing di pasaran	2.Kurangnya tenaga ahli dalam bidang sosial media
	3.Produksi memperhatikan kebutuhan dan keinginan pelanggan	3.Harga terbilang tinggi
	4.Dukungan masyarakat terhadap kegiatan usaha dan menjadikan Kondisi ekonomi yang semakin baik	4.Bahan baku mulai sulit
	5.Harga yang sesuai dengan Kualitas hasil produk yang di hasilkan	5.Teknologi untuk produksi masih tradisional
	6.Media promosi yang luas dan terjangkau	6.Pemasaran yang belum optimal
	7.Loyalitas Batik Tulis Deandra yang	

	<p>ditawarkan oleh konsumen</p> <p>8.Loyalitas tenaga kerja tinggi</p> <p>9.Batik Tulis Deandra sendiri di Kelola oleh anak-anak muda</p> <p>10.Batik Tulis Deandra yang memiliki karakter terhadap budaya lampung</p>	
<p><b>Opportunities (O)</b></p> <p>1.Posisi yang strategis</p> <p>2.Meningkatnya permintaan batik</p> <p>3.Pemerintah memberi pendampingan dan pelatihan terhadap Batik Tulis Deandra</p> <p>4.Terdapat dukungan dari pemerintah.</p>	<p><b>Strategi SO</b></p> <p>1.Meningkatkan kepuasan dan loyalitas konsumen dengan cara mengendalikan Kualitas pelayanan seiring dengan meningkatnya penjualan Batik Tulis Deandra (S2,S3,S5,S7,O1,O2 )</p> <p>2.Batik Tulis Deandra lebih harus memanfaatkan media sosial dengan cermat dengan</p>	<p><b>Strategi WO</b></p> <p>1.Memanfaatkam teknologi modern untuk meningkatkan produktivitas (W5,O2)</p> <p>2.Meningkatkan promosi dengan memanfaatkan teknologi informasi untuk membangun jejaringan penjualan (W2,W6, O1)</p> <p>3.Membuat sistem informasi administrasi dan keuangan yang teristematis dan terstruktur.(W1,O4)</p>

	<p>Mengembangkan jaringan pemasaran (S6,O2)</p> <p>3.Meningkatkan positioning terhadap konsumen bahwa Batik Tulis Deandra dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka. (S3,S8,S10,O3,O4)</p>	<p>4.Merekrut tenaga ahli di bidang sosial media.(W2,O2)</p> <p>5.Efisiensi biaya untuk meningkatkan produksi.(W3,W4,O2)</p>
<p><b>Threats (T)</b></p> <p>1.Meningkatnya persaingan dalam industri kerajinan batik di daerah kecamatan kemiling</p> <p>2.Peningkatan jumlah usaha batik terutama di luardaerah terkhususnya kecamatan kemiling</p> <p>3.Meningkatnya permintaan batik cap dan batik printing</p> <p>4.Cuaca yang kurang mendukung</p> <p>5.Keterbatasan teknologi dalam proses produksi</p>	<p><b>Strategi ST</b></p> <p>1.Giat melakukan inovasi guna menciptakan deferensiasi terhadap penawaran pesaing Inovasi desain, motif dan corak yang menarik .(S1,S2,S10,T1,T2)</p> <p>2.Meningkatkan kepercayaan konsumen (S3,T5)</p> <p>3.Mengadakan pelatihan yang dapat meningkatkan kualitas para tenaga kerja.(S4,T3)</p>	<p><b>Strategi WT</b></p> <p>1.Menjalin kerjasama dengan pemasok(W3,W4,T3)</p> <p>2.Meningkatkan ketrampilan tenaga kerja(W5,O4,O5)</p>

## **Gambar 4. 2Matrik SWOT untuk Batik Tulis Deandra**

### **4.4 Pembahasan**

Adapun formulasi strategi yang dapat dikembangkan melalui analisis strategi yang dijelaskan pada Gambar 4.2 mengenai Matriks SWOT untuk Batik Tulis Deandra adalah sebagai berikut:

#### **Strategi SO**

1. Meningkatkan kepuasan dan loyalitas konsumen dengan cara mengendalikan Kualitas pelayanan seiring dengan meningkatnya penjualan Batik Tulis Deandra. Strategi ini dilakukan dengan memanfaatkan indikator kekuatan” kemajuan dan juga perkembangan pada usaha Batik Tulis Deandra, Kualitas terhadap motif, model,dan juga kain, Harga yang sesuai dengan Kualitas hasil produk yang di hasilkan, Loyalitas Batik Tulis Deandra yang ditawarkan oleh konsumen, Loyalitas Batik Tulis Deandra yang ditawarkan oleh konsumen” guna mendapatkan posisi yang strategis dan juga meningkatnya permintaan Batik Tulis Deandra.
2. Batik Tulis Deandra lebih harus memanfaatkan media sosial dengan cermat dengan Mengembangkan jaringan pemasaran. Batik Tulis dituntut untu cermat dalam menggunakan media sosial dalam penjualan online dan promosinya, media saat ini kerap digunakan oleh masyarakat untuk Mencari informasi dan juga prduk pada aplikasi penjualan online oeh karena itu untuk meningkatnya permintaan Batik Tulis pengusaha harus lebih cermat dalam penggunaan sosial media.
3. Meningkatkan positioning terhadap konsumen bahwa Batik Tulis Deandra dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka. Tenaga kerja pada bidangnya yang profesonal Produksi memperhatikan kebutuhan dan keinginan pelanggan, tenaga Batik Tulis Deandra sendiri di Kelola oleh anak-anak muda, Batik Tulis Deandra yang memiliki karakter terhadap budaya lampung adalah nilai yang ditawarkan Batik Tulis Deandra kepada pasar jasa pemasaran. Dengan tiga indikator di atas diharpkan dapat meningkatkan permintaan batik terhadap tenaga kerja dengan pendampingan dan pelatihan terhadap Batik

Tulis Deandra yang diberikan oleh pemerintah dan juga dapat membantu meningkatkan perekonomian masyarakat kecamatan kemiling

### **Strategi ST**

1. Giat melakukan inovasi guna menciptakan diferensiasi terhadap penawaran pesaing Inovasi desain, motif dan corak yang menarik. Seperti mana yang diketahui bahwa salah satu ancaman yang datang dari pesaing adalah tawaran jasa pemasaran sejenis dari pengerajin batik batik lainnya maka untuk mengatasi ancaman ini sekolah perlu mengembangkan Kualitas terhadap motif, model, dan juga kain dengan hasil Batik Tulis Deandra yang memiliki karakter terhadap budaya lampung sendiri seperti contohnya siger, gajah, kopi, lada, dan juga pucuk rebung.
2. Meningkatkan kepercayaan konsumen. Dengan memperhatikan produksi untuk kebutuhan dan keinginan pelanggan dengan keterbatasan teknologi dalam proses produksi.
3. Mengadakan pelatihan yang dapat meningkatkan kualitas para tenaga kerja. Sebagaimana diketahui bahwa jasa pemasaran adalah jasa yang memerlukan kontak tinggi antara penyedia jasa dan konsumen, maka kemampuan dan keterampilan tenaga kerja yang sudah ada perlu ditingkatkan.

### **Strategi WO**

Pengusaha dapat menanggulangi kelemahan yang ada dengan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang bisa dibuat oleh Batik Tulis Deandra pada keadaan ini antara lain:

1. Memanfaatkan teknologi modern untuk meningkatkan produktivitas. "Teknologi untuk produksi masih tradisional", merupakan kelemahan yang terdapat pada Batik Tulis Deandra. Dan diharapkan Batik tulis Deandra lebih berinovatif dalam melakukan teknologi pada Batik Tulis
2. Meningkatkan promosi dengan memanfaatkan teknologi informasi untuk membangun jejaringan penjualan . Guna untuk lebih dapat meningkatkan produksi Batik Tulis Deandra untuk dapat melakukan promosi agar lebih banyak lagi mendatangi konsumen

3. Membuat sistem pembukuan dan keuangan yang teristematis dan terstruktur “Sistem pembukuan dan keuangan yang masih dilakukuan secara manual” dharapkan Batik Tulis Deandra agar dapat melakukan system pembukuan dan keuangan yang lebih terstruktur agar lebih memudahkan pemilik melakukan pembukuan dan keuangan
4. Merekrut tenaga ahli di bidang sosial media. yang telah dibahas bahwa pemasaran merupakan jasa murni yang dalam pemberian pelayanannya membutuhkan kontak tinggi dengan konsumen Kelemahan yang berupa “kurangnya tenaga ahli di bidang sosial media” harus ditanggulangi untuk memberikan citra positif kepada kinsmen
5. Efisiensi biaya unutk meningkatkan produksi. Pemilik harus lebih cermat untuk melakukan biaya produksi agar seimbang dengan biaya yang di keluarkan oleh biaya yangdihasilkan

#### **Stratregi WT**

1. Pengerajin Batik Tulis Deandra dihadapkan dengan kelemahan dan ancaman di lingkungan eksternal, maka perusahaan perlu melakukan taktik defensif dengan mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman dengan melakukan “kerja sama dengan pemasok dan Meningkatkan ketrampilan tenaga kerja”, lalu dalam kegiatan tersebut melakukan evaluasi terhadap pelayanan yang telah diberikan. Hal ini dapat membantu pengusaha untuk melakukan riset pasar dan membuat pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan mereka