

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

Paparan data dalam penelitian ini menjelaskan tentang gambaran umum lokasi penelitian yang diambil peneliti di Sentra Batik Tulis Rahayu. Dimana data yang diperoleh peneliti diambil melalui hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sebelum melakukan penelitian, peneliti membuat surat izin penelitian yang diberikan kepada beberapa instansi yang terkait pada penelitian tersebut. Selanjutnya peneliti melakukan observasi penelitian di Batik Tulis Rahayu pada hari Selasa tanggal 07 Januari 2020 dan berakhir pada hari Jum'at tanggal 10 Januari 2020. Adapun paparan data yang dihasilkan dalam penelitian ini adalah:

1. Profil Batik Tulis Rahayu

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti dengan pemilik Batik Tulis Rahayu menghasilkan data sebagai berikut:

Batik Tulis Rahayu merupakan *home industry* batik tulis di Kabupaten Trenggalek. Batik Tulis Rahayu berdiri sejak tahun 1979 yang didirikan oleh Bapak H Soekono sebagai pemilik sekaligus pimpinan perusahaan. Batik Tulis Rahayu berada di JL KH Ahmad Dahlan No 22 Trenggalek dan sudah membuka cabang “Toko Rahayu” di JL Dewi Sartika No 19 Trenggalek. Letak Toko Rahayu sangat strategis karena terletak di tengah

kota Trenggalek dan dekat dengan pertokoan, instansi pendidikan, pemerintahan, ataupun swasta.

Batik Tulis Rahayu adalah salah satu industri batik yang hanya menghasilkan batik tulis khas Kabupaten Trenggalek. Batik yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik. Batik Tulis Rahayu menghasilkan berbagai macam produk berupa kain batik, kemeja, hem, blus, t-shirt dari bahan sutera, katun primissima, dan katun kaos, kain sewek batik klasik, sprei dan sarung katun, souvenir batik berupa dompet dan tas.

Motif yang diangkat di Sentra Batik Tulis Rahayu adalah motif bunga cengkeh dan cecek-cecek. Dimana setiap pembuatan kain batik di Sentra Batik Tulis Rahayu selalu diberi motif bunga cengkeh dan cecek-cecek yang merupakan ciri khas motif batik Kabupaten Trenggalek

Batik Tulis Rahayu sudah mendapat izin usaha dari pemerintah antara lain SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan), Surat Izin Usaha Industri, Nomor Induk Berusaha (NIB), sebagai perdagangan eceran tekstil, perdagangan eceran pelengkap pakaian, industri batik, serta mendapat sertifikat sebagai perusahaan yang memproduksi dan memperdagangkan batik tulis secara konsisten.¹

Berdasarkan hasil pengamatan yang telah dilakukan peneliti di Sentra Batik Tulis Rahayu peneliti mendapati bahwa terdapat beberapa surat izin usaha dan sertifikat penghargaan yang diperoleh Sentra Batik Tulis

¹ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

Rahayu.² Hal tersebut diperkuat dengan sumber dokumentasi yang diperoleh peneliti, sebagaimana terlampir sebagai berikut.³



Gambar 4.1 Surat Izin Usaha

2. Tujuan Perusahaan

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan peneliti kepada pemilik Batik Tulis Rahayu. Adapun tujuan didirikannya Sentra Batik Tulis Rahayu adalah untuk menambah pendapatan pribadi dan membuka lapangan pekerjaan khususnya bagi pemilik dan untuk masyarakat sekitar, sehingga mampu menambah perekonomian masyarakat. Selain itu, juga untuk mengembangkan batik agar tidak punah dan semakin dikenal oleh masyarakat luas.⁴

² Observasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 08.00 WIB.

³ Dokumentasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020 pukul 08.15 WIB

⁴ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

Berikut sumber dokumentasi saat peneliti melakukan wawancara kepada Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu) di Sentra Batik Tulis Rahayu, sebagaimana terlampir sebagai berikut:⁵



Gambar 4.2 Wawancara dengan Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu)

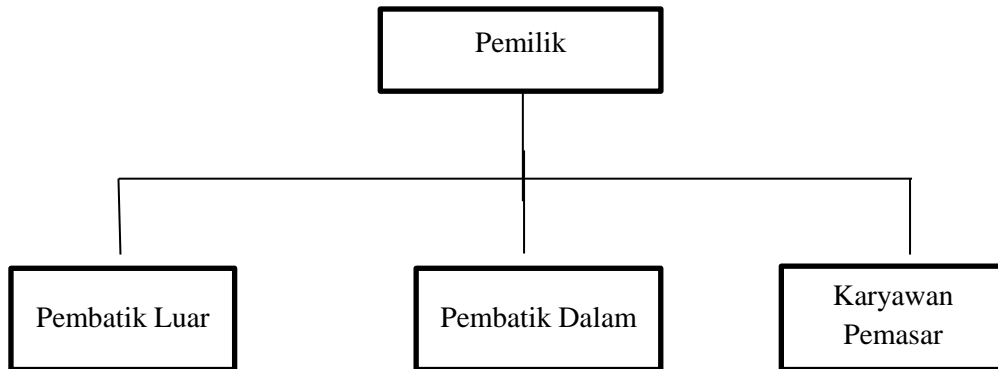
3. Struktur Organisasi

Organisasi adalah satu kesatuan yang terdiri dari bagian tertentu dalam sebuah perkumpulan untuk mencapai tujuan bersama. Dalam melaksanakan suatu pekerjaan membutuhkan kerja sama yang baik dan untuk mencapai hasil yang efektif dan efisien dalam menyelesaikan sebuah pekerjaan, maka setiap orang harus mengetahui tugas, wewenang, dan tanggung jawab. Sehingga dapat bertanggung jawab sesuai dengan tugas yang diberikan.

Adapun data struktur organisasi yang dihasilkan peneliti melalui wawancara kepada pemilik Batik Tulis Rahayu, sebagai berikut:

⁵ Dokumentasi dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

Bagan 4.1
Struktur Organisasi Sentra Batik Tulis Rahayu



Sumber: Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu.⁶

Berdasarkan bagan 4.1 dijelaskan bahwa adanya pembagian tugas dan tanggung jawab dalam struktur organisasi di Sentra Batik Tulis Rahayu sebagai berikut:

a. Pemilik

Pemilik Sentra Batik Tulis Rahayu adalah Bapak H. Soekono. Pemilik merupakan pemegang modal perusahaan. Selain itu pemilik memiliki tanggung jawab dan melakukan pengawasan secara menyeluruh dalam menetapkan rencana kerja, seperti masalah administrasi, proses produksi, pemasaran, dan penetapan harga jual serta membayar gaji karyawan.

b. Karyawan

Karyawan di Sentra Batik Tulis Rahayu memiliki peran dalam proses produksi dimulai dari membatik, pewarnaan sampai proses

⁶ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

pemasaran. Jumlah karyawan di Sentra Batik Tulis Rahayu adalah 52 orang dengan masing-masing bidang yang berbeda, antara lain:

1). Pembatik Luar

Pembatik luar terdiri dari 46 pembatik yang berada dari berbagai Desa antara lain:

Sumini, Win, Purwati, Erik, Nurul, Mei, Susmin, Anik, Laminah, Ugik, Rumini, Sanah, Yati, Yun, Kom, Tumirah, Rob, Rom, Esti, Sutini, Anaknya, Mariyam, Djiyah, Lamini, Murtini, Idah, Mitun, Alfah, Ro'if, Wiji, Dalis, Tarmilah, dan Surti. merupakan warga Desa Parakan.

Djuriyah, Mukti, Lik, Menik yang merupakan warga desa Sumbergedong. Danik, Musikem, Cawir merupakan warga Desa Pogalan. Murtini, Tarti, Duksul, Watini, Desi, dan Ria merupakan warga Desa Ngentrong.

Pembatik luar bertugas sebagai pengrajin batik mulai dari menggambar pola, sampai proses pencantingan yang kemudian diserahkan kepada pemilik batik. Proses pengerjaan batik dilakukan oleh pembatik luar sebagai pekerjaan sambian di tempat tinggal masing-masing.

2). Pembatik Dalam

Pembatik dalam terdiri dari 5 orang yang berasal dari berbagai Desa, antara lain:

a) Bapak Sutrisno warga Desa Sumberingin

- b) Bapak Imam warga Desa Ngadirenggo
- c) Bapak Saroni warga Desa Melis
- d) Bapak Supri Warga Desa Sukosari
- e) Ibu Sutarmi warga Desa Sumbergedong

Pembatik dalam seperti Bapak Sutrisno, Imam, Saroni, Supri bertugas sebagai proses pewarnaan hingga *finishing*. Sedangkan Ibu Sutarmi bertugas membantu penyempurnaan batik. Pembatik dalam bekerja dari hari Senin sampai Kamis di griya Batik Tulis Rahayu.

3). Karyawan Pemasar

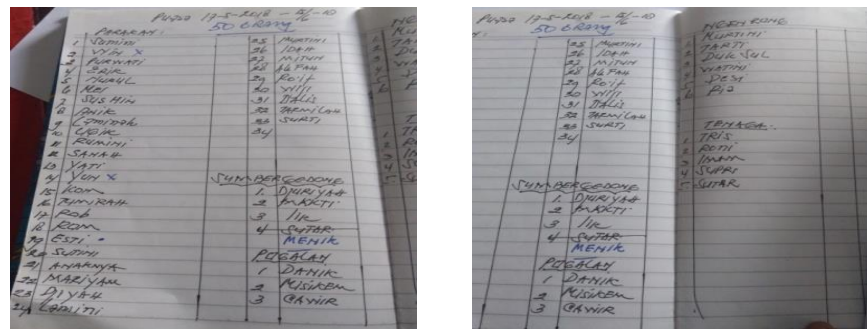
Pemasar/penjual yang bekerja di Sentra Batik Tulis Rahayu adalah Ibu Dwi yang merupakan warga Desa Ngantru. Ibu Dwi bertugas sebagai penjual di Toko Batik Tulis Rahayu yang berada di pusat kota Trenggalek. Ibu Dwi bekerja setiap hari dari jam 09.00-16.00 WIB.⁷

Berdasarkan observasi yang dilakukan peneliti di Sentra Batik Tulis Rahayu, peneliti mendapati daftar nama karyawan yang bekerja di Sentra Batik Tulis Rahayu.⁸ Pernyataan tersebut diperkuat dengan sumber dokumentasi yang didapatkan peneliti, sebagaimana terlampir:⁹

⁷ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

⁸ Observasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 08.00 WIB

⁹ Dokumentasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020 pukul 08.15 WIB



Gambar 4.3 Daftar karyawan Batik Tulis Rahayu

4. Proses dan Hasil Produksi

Berdasarkan hasil pada hasil wawancara dan observasi yang dilakukan peneliti dengan pemilik Batik Tulis Rahayu mampu menghasilkan data mengenai proses dan hasil produksi di Sentra Batik Tulis Rahayu, adapun data yang diperoleh, sebagai berikut:

a). Bahan produksi

1) Bahan baku

Bahan baku yang digunakan untuk membatik di Sentra Batik Tulis Rahayu adalah kain, malam/lilin, dan obat pewarna.

2) Peralatan

Peralatan yang digunakan untuk membatik di Sentra Batik Tulis Rahayu adalah canting, wajan, kompor kecil/anglo, dan gawangan.

Hal tersebut diperkuat dengan sumber dokumentasi yang dihasilkan peneliti, sebagaimana terlampir sebagai berikut:¹⁰

¹⁰ Dokumentasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020 pukul 08.15 WIB



Gambar 4.4 Bahan baku Batik Tulis Rahayu

b). Proses produksi

- 1) Menggambar pola batik diatas kertas karbon.
- 2) Potong kain mori dengan ukuran 2 meter.
- 3) Menjiplak pola batik dengan cara meletakkan kertas karbon diatas kain mori. Kemudian tebali agar pola batik dapat terlihat jelas.



Gambar 4.5 Menjiplak pola batik

- 4) Setelah selesai menggambar pola batik, kemudian dilanjutkan proses membatik dengan menggunakan canting sesuai pola yang dibuat.



Gambar 4.6 Proses membatik

- 5) Kemudian dilanjutkan dengan proses pewarnaan sesuai dengan jumlah varian warna yang digunakan.



Gambar 4.7 Proses pewarnaan

- 6) Langkah selanjutnya adalah proses pelorotan dengan cara merebus kain batik dalam air mendidih. Proses pelorotan bertujuan untuk meluruhkan malam pada kain batik.



Gambar 4.8 Proses pelorotan

- 7) Setelah dilorot cuci kain batik dan jemur sampai kering. Kemudian kain batik siap untuk dipasarkan.



Gambar 4.9 Proses pencucian dan penjemuran batik



Gambar 4.10 Hasil akhir produk batik

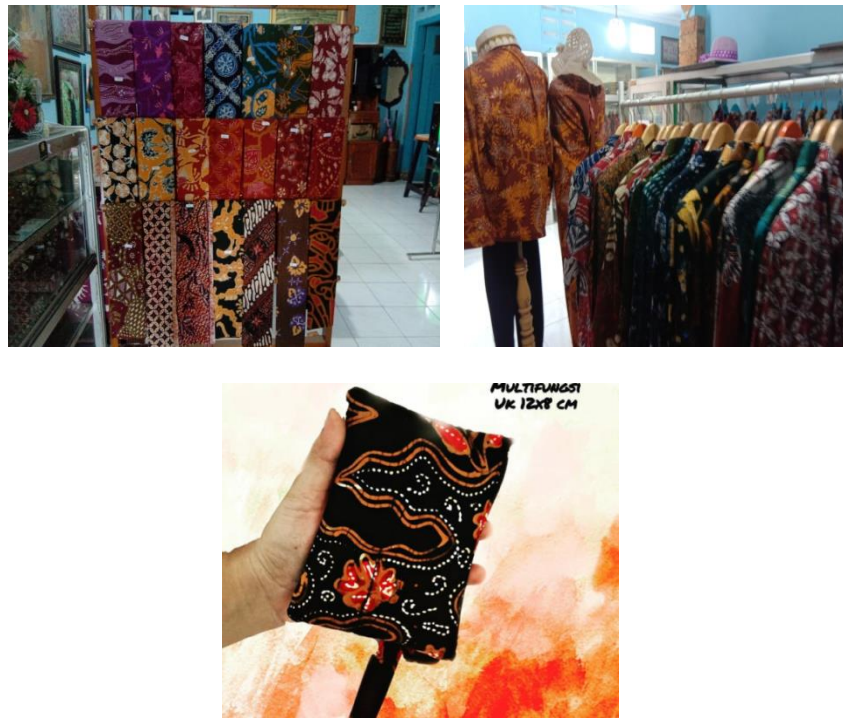
c). Hasil produksi

Hasil produksi yang dihasilkan Sentra Batik Tulis Rahayu terdiri dari berbagai jenis, antara lain:

- 1) Kain batik dari ukuran 2 meter sampai 3 meter dari bahan sutera dan katun.
- 2) Kemeja, hem, blus, t-shirt dari bahan sutera, katun primissima, dan katun kaos.

- 3) Kain sewek batik klasik.
- 4) Sprei dan sarung katun.
- 5) Souvenir batik berupa dompet dan tas.

Dari hasil observasi yang dilakukan peneliti terdapat beberapa hasil produk batik di Sentra Batik Tulis Rahayu, mulai dari kain batik, kemeja, hem, sewek, souvenir batik dan lain-lain.¹¹ Berikut hasil dokumentasi yang diperoleh peneliti saat melakukan observasi adalah sebagai berikut:¹²

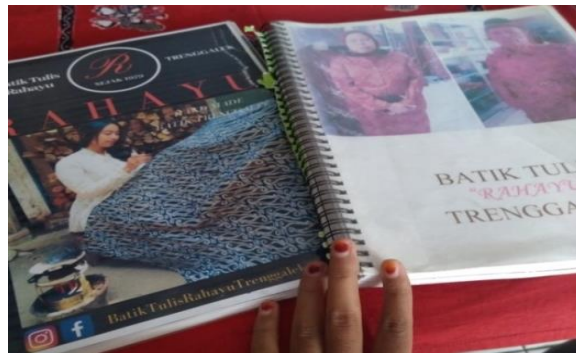


Gambar 4.11 Hasil produksi Batik Tulis Rahayu

¹¹ Observasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 08.00 WIB

¹² Dokumentasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020 pukul 08.15 WIB

Hal tersebut diperkuat dengan sumber dokumentasi yang diperoleh peneliti dari sumber buku proses produksi di Sentra Batik Tulis Rahayu, sebagaimana terlampir sebagai berikut:¹³



Gambar 4.12 Dokumen profil Batik Tulis Rahayu

B. Temuan Penelitian

1. Strategi Produksi Sentra Batik Tulis Rahayu dalam Menghadapi Persaingan Bisnis

Sentra Batik Tulis Rahayu adalah batik tulis pertama khas Kabupaten Trenggalek yang masih tetap dikagumi oleh kalangan masyarakat Trenggalek hingga saat ini. Dengan banyaknya pesaing yang menjual produk yang sama, maka dari itulah Bapak H. Soekono selaku pemilik usaha batik selalu berupaya untuk menjaga produk yang dihasilkan agar tetap menjadi kepuasan terhadap semua konsumen. Adapun strategi produksi yang diterapkan Sentra Batik Tulis Rahayu dalam menghadapi persaingan bisnis adalah dengan memperhatikan beberapa aspek yang berkaitan dengan proses produksi, antara lain:

¹³ Dokumentasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020 pukul 08.15 WIB

a. Proses Rekrutmen/seleksi tenaga kerja di Sentra Batik Tulis Rahayu

Tenaga kerja adalah salah satu faktor yang perlu diperhatikan berdasarkan kuantitas ataupun kualitasnya. Hal ini diperlukan karena agar dapat mencapai hasil produksi yang maksimal. Proses rekrutmen tenaga kerja di Sentra Batik Tulis Rahayu berdasarkan pada tenaga kerja yang memiliki keterampilan dalam membatik. Hal ini disebabkan dalam proses membatik dibutuhkan ketelatenan dan keuletan karena membatik membutuhkan waktu yang lama dari awal produksi sampai batik siap dipasarkan sehingga dapat menghasilkan produk batik yang memuaskan.

Sebagaimana seperti yang diungkapkan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Seleksi dari beberapa pengrajin dikepul sama saya beberapa itu direkrut jadi pengrajin, siapa yang memiliki skill bagus dalam membatik karena dalam membatik itu dibutuhkan keterampilan dan ketelatenan karena batik tulis itu membutuhkan waktu yang lama dari awal produksi sampai finishing agar menghasilkan batik yang bagus. Jadi kalau tidak telaten hasil yang diberikan kurang bagus.”¹⁴

Pernyataan tersebut diperkuat oleh Ibu Sutarmi (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Proses tenaga kerja di Sentra Batik Tulis Rahayu lebih mengutamakan keterampilan, siapa yang bisa membatik dan ada lowongan kerja bisa kerja disini mbak.”¹⁵

¹⁴ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

¹⁵ Wawancara dengan Ibu Sutarmi selaku karyawan dalam, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.05 WIB

Seperti yang dijelaskan oleh Ibu Desi (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

*“Sistem tenaga kerja disini, siapa yang bisa membuatik memiliki keterampilan yang mahir dalam membuatik dan mau bekerja disini bisa bekerja disini. Waktu itu saya bisa membuatik secara otodidak setelah melihat ibu saya membuatik.”*¹⁶

Diperkuat juga oleh pernyataan dari Ibu Subawi (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

*“Tidak mbak, tidak ada seleksi siapa yang bisa membuatik bisa bekerja di sini.”*¹⁷

Hal ini seperti yang dijelaskan oleh Ibu Danik (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

*“Dibatik Rahayu ini jika ada lowongan, siapa yang bisa membuatik bisa bekerja disini karena dulunya saya sudah bisa membuatik dari saya masih SD sampai sekarang.”*¹⁸

Tenaga kerja di Sentra Batik Tulis Rahayu juga berdasarkan pada sistem kekerabatan. Hal ini seperti yang dijelaskan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

*“Pengrajin batik disini itu biasanya meluangkan kepada saudaranya yang bisa membuatik untuk bekerja di batik Tulis Rahayu.”*¹⁹

¹⁶ Wawancara dengan Ibu Desi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.24 WIB

¹⁷ Wawancara dengan Ibu Subawi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.45 WIB

¹⁸ Wawancara dengan Ibu Danik selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.39 WIB

¹⁹ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

Hal ini seperti yang dijelaskan oleh Bapak Saroni (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Tenaga kerja disini ada yang berdasarkan pada sistem kekerabatan dan yang tau tentang batik.”²⁰

Pernyataan tersebut diperkuat oleh Bapak Sutrisno (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Ada juga yang berdasarkan sistem kekerabatan mbak dan sesuai dengan keterampilan membatik atau mewarna seperti itu mbak.”²¹

Berdasarkan hasil observasi peneliti melihat beberapa tenaga kerja yang bekerja sesuai dengan keterampilan/*skill* dan kreativitas yang dimiliki dalam hal membatik. Seperti terdapat beberapa karyawan yang bekerja sebagai pembatik, proses pewarnaan, dan ada juga sebagai penyempurna batik.²²

Adapun pernyataan diatas diperkuat dengan hasil dokumentasi yang diperoleh peneliti saat melakukan observasi dan wawancara di Sentra Batik Tulis Rahayu, adalah sebagaimana terlampir sebagai berikut.²³

²⁰ Wawancara dengan Bapak Saroni selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.38 WIB

²¹ Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.21 WIB

²² Observasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.00 WIB

²³ Dokumentasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020 pukul 08.15 WIB



Gambar 4.13 Keahlian para pekerja

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa proses seleksi tenaga kerja di Sentra Batik Tulis Rahayu mengutamakan pada tenaga kerja yang memiliki keterampilan, kreativitas, keuletan, dan ketelatenan dalam membatik sehingga mampu memproduksi batik secara maksimal. Selain hal tersebut juga didasarkan pada sistem kekerabatan para pengrajin batik yang juga memiliki keahlian dalam membatik untuk bekerja di Sentra Batik Tulis Rahayu.

b. Target hasil produksi karyawan

Dalam sebuah industri istilah target merupakan batasan dalam menghasilkan sebuah produk yang dikerjakan oleh karyawan. Di Sentra Batik Tulis Rahayu dalam memproduksi batik tulis tidak memberikan

target kepada karyawan luar ataupun karyawan dalam, hal ini karena dalam memproduksi batik hanya digunakan sebagai pekerjaan sambian dan membutuhkan waktu yang lama dan ketelatenan dalam proses produksi.

Sebagaimana hal tersebut seperti yang dijelaskan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Dibatik Rahayu tidak memberikan target kepada karyawan karena karyawan dalam yang bekerja disini dari hari Senin sampai Kamis, sedangkan untuk karyawan luar proses membatik hanya digunakan sebagai pekerjaan sambian. Selain itu karena proses produksi batik tulis membutuhkan waktu yang lama dan harus telaten, sehingga menyita waktu yang banyak.”²⁴

Hal tersebut seperti yang diperkuat pernyataan dari Ibu Sutarmi (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Tidak ada target karyawan harus setor berapa batik, karena pematik disini dikerjakan sebagai pekerjaan sambian, kalau untuk proses pewarnaan membutuhkan beberapa tahap dalam pewarnaan. Jadi terserah pematik akan setor berapa kain di setiap minggunya.”²⁵

Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Sutrisno (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Tidak ada terget harus jadi berapa kain dalam setiap minggunya, kalau diberi target nanti hasil yang diproduksi menjadi mengecewakan pelanggan.”²⁶

²⁴ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

²⁵ Wawancara dengan Ibu Sutarmi selaku karyawan dalam, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.05 WIB

²⁶ Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.21 WIB

Pernyataan tersebut seperti yang dikatakan oleh Bapak Saroni (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Tidak diberikan target nanti kalau diberi target justru mendapatkan hasil yang kurang bagus dan mengecewakan pelanggan karena batik tulis itu proses pembuatannya lama dan proses pewarnaan dilakukan secara bertahap tidak boleh grusa grusu.”²⁷

Ibu Desi (karyawan luar) menjelaskan dalam wawancara sebagai berikut:

“Tidak ada terget dalam satu minggu karena dalam proses membatik digunakan sebagai pekerjaan sambian saat menunggu musim panen tiba nanti kalau repot ya ditinggal tidak membatik.”²⁸

Pernyataan diatas diperkuat juga oleh pernyataan dari Ibu Subawi (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

“Tidak ada target bekerja disini mbak terserah mau mengumpulkan batik berapa saja setiap minggunya.”²⁹

Hal tersebut seperti yang diperkuat pernyataan dari Ibu Danik (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

“Tidak ada target mbak, tetapi kalau saya biasanya satu minggu dapat menyetor 4 potong kain batik itupun kalau tidak ada kesibukan.”³⁰

Dari hasil observasi peneliti mendapati bahwa terdapat beberapa karyawan pembatik yang menyetorkan kain yang telah di batik kepada

²⁷ Wawancara dengan Bapak Saroni selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.38 WIB

²⁸ Wawancara dengan Ibu Desi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.24 WIB

²⁹ ²⁹ Wawancara dengan Ibu Subawi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.45 WIB

³⁰ Wawancara dengan Ibu Danik selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.39 WIB

pemilik.³¹ Berikut adalah sumber dokumentasi yang diperoleh saat peneliti melakukan penelitian di Sentra Batik Tulis Rahayu, sebagaimana terlampir sebagai berikut:³²



Gambar 4.14 Pembatik menyetor kain batik kepada pemilik

Berdasarkan dari sumber wawancara, observasi, dan dokumentasi diatas maka dapat disimpulkan bahwa di Sentra Batik Tulis Rahayu tidak memberikan target kepada karyawan dalam setiap minggunya, hal tersebut disebabkan karena beberapa faktor yaitu dalam proses pengerjaan batik tulis membutuhkan waktu yang lama dari awal produksi sampai *finishing* dan juga membutuhkan ketelatenan dan ketelitian. Selain itu proses membatik digunakan sebagai pekerjaan sambian dan dalam proses pewarnaan membutuhkan waktu yang lama karena terdiri dari beberapa tahapan dan jika para pekerja diberi target dalam memproduksi batik maka batik yang dihasilkan tidak akan sempurna sehingga dapat mengecewakan konsumen.

³¹ Observasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.00 WIB

³² Dokumentasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 09 Januari 2020 pukul 09.15 WIB

c. Pemilihan bahan baku di Sentra Batik Tulis Rahayu

Bahan baku adalah salah satu faktor utama dalam proses produksi sehingga kuantitas dan kualitas dalam pemilihan bahan baku perlu diperhatikan untuk mendapatkan hasil produksi yang maksimal. Pemilihan bahan baku yang digunakan di Sentra Batik Tulis Rahayu memiliki kualitas yang bagus mulai dari kain yang dipilih merupakan 100% kain katun asli yang diperoleh dari Malang. Obat pewarna yang dipakai diperoleh dari Surabaya dan malam yang diperoleh dari Solo. Bahan baku tersebut dipesan dalam jumlah banyak sebagai persediaan sebelum bahan baku mengalami kehabisan.

Sebagaimana seperti yang dijelaskan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Bahan baku yang digunakan di Sentra Batik Tulis Rahayu memiliki kualitas yang bagus, kain katun yang digunakan adalah kain katun asli 100% kalau tidak kain katun asli warna yang dihasilkan tidak bisa meresap dengan sempurna. Obat pewarna yang dipakai menggunakan obat pewarna kimia, malam yang dipakai adalah malam yang berkualitas bagus. Bahan baku tersebut diperoleh dari luar Kota. Kain katun dipesan dari Malang, obat pewarna diperoleh dari Surabaya, dan malam diperoleh dari Solo yang dipesan sebelum persediaan baku habis.”³³

Hal tersebut diperkuat pernyataan dari Ibu Sutarmi (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Bahan baku yang dipakai disini memiliki kualitas yang bagus, bahan bakunya diperoleh dari luar Kabupaten Trenggalek seperti

³³ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

*kain katun dari Malang, obat pewarna itu dari Surabaya, kalau malamnya dari solo.*³⁴

Pernyataan tersebut seperti yang dijelaskan oleh Bapak Sutrisno (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

*“Bahan baku disini bagus, kain yang dipakai kain katun asli kalau tidak kain katun asli sulit untuk diwarnai, obat pewarna yang digunakan menggunakan obat pewarna yang kimia.”*³⁵

Berikut adalah sumber dokumentasi yang didapatkan peneliti pada saat melakukan wawancara dengan Bapak Sutrisno (karyawan dalam) di Sentra Batik Tulis Rahayu, sebagaimana terlampir sebagai berikut:³⁶



Gambar 4.15 Wawancara dengan Bapak Sutrisno (karyawan dalam)

Juga diperkuat seperti pernyataan dari Bapak Saroni (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

³⁴ Wawancara dengan Ibu Sutarmi selaku karyawan dalam, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.05 WIB

³⁵ Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.21 WIB

³⁶ Dokumentasi dengan Bapak Sutrisno selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.21 WIB

“Pemilihan bahan bakunya bagus, bahan-bahan yang digunakan disini tidak sembarangan buktinya dapat menghasilkan kain batik yang awet dan tahan lama.”³⁷

Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh Ibu Desi (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

“Pemilihan bahan baku di Sentra Batik Tulis Rahayu bagus, kainnya dari kain katun asli, obat pewarna yang dipakai kualitasnya juga bagus.”³⁸

Ibu Subawi selaku (karyawan luar) juga berpendapat dalam wawancara sebagai berikut:

“Bahan baku yang digunakan disini bagus kualitasnya.”³⁹

Pernyataan tersebut seperti yang diperkuat penjelasan dari Ibu Danik (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

“Pemilihan kain, obat pewarna, dan malamnya semua memiliki kualitas yang bagus sehingga batik yang dihasilkan juga bagus.”⁴⁰

Berdasarkan dari beberapa pernyataan dari narasumber diatas dapat disimpulkan bahwa pemilihan bahan baku di Sentra Batik Tulis Rahayu memiliki kualitas yang bagus. Bahan baku yang diperoleh berasal dari luar Kabupaten Trenggalek. Kain yang yang dipilih merupakan 100% kain katun asli yang diperoleh dari Malang, obat pewarna dipesan dari

³⁷ Wawancara dengan Bapak Saroni selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.38 WIB

³⁸ Wawancara dengan Ibu Desi selaku karyawan dalam, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.24 WIB

³⁹ Wawancara dengan Ibu Subawi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.45 WIB

⁴⁰ Wawancara dengan Ibu Danik selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.39 WIB

Surabaya, dan malam yang diperoleh dari solo. Bahan baku tersebut dipesan sebelum mengalami kehabisan.

d. Kendala dalam mendapatkan bahan baku

Ketersediaan dan kurangnya bahan baku pada sebuah perusahaan sangat berpengaruh terhadap proses produksi. Oleh karena itu kendala dalam sebuah perusahaan untuk mendapatkan bahan baku adalah salah satu faktor yang tidak bisa dipungkiri. Adapun kendala Sentra Batik Tulis Rahayu dalam mendapatkan bahan baku didasarkan pada kenaikan harga yang terjadi disetiap tahunnya. Namun Sentra Batik Tulis Rahayu berupaya untuk mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang sama dengan harga yang berbeda dan menyediakan bahan baku dalam jumlah banyak.

Sebagaimana pernyataan tersebut seperti yang dijelaskan oleh Bapak H Soekono (pemilik Sentra Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Kendala yang dialami terletak pada kenaikan harga pada bahan baku yang digunakan di setiap tahunnya, tetapi disini tetap mencari cara untuk tetap mendapatkan bahan baku yang memiliki kualitas yang sama dengan mencari harga yang berbeda sehingga dapat menghasilkan hasil produksi yang maksimal karena batik disini selalu mengutamakan kualitas dan stok pembelian bahan baku dalam jumlah banyak.”⁴¹

⁴¹ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

Adapun kendala yang tengah dialami tersebut Sentra Batik Tulis Rahayu tetap menyediakan bahan baku yang diperlukan. Sehingga proses produksi tetap berjalan.

Sebagaimana seperti yang dijelaskan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Meskipun terdapat kendala dalam mendapatkan bahan baku, tetapi bahan baku disini tetap tersedia digudang tidak pernah telat karena menyediakan stok bahan baku digudang yang banyak mulai dari kain, malam, dan obat pewarna yang disimpan di dalam drum dan tidak mungkin kehabisan.”⁴²

Pernyataan tersebut diperkuat oleh Ibu Sutarmi (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Tidak ada kendala dalam persediaan bahan bakunya, dari awal saya masuk sampai sekarang persediaan bahan bakunya tidak pernah telat selalu ada terus.”⁴³

Dijelaskan juga oleh pernyataan dari Ibu Subawi (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

“Tidak pernah ada kendala mbak, semua bahan baku kain masih banyak, malam juga masih banyak digudang.”⁴⁴

Hal tersebut diperjelas pernyataan dari Bapak Saroni (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

⁴² Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Sentra Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

⁴³ Wawancara dengan Ibu Sutarmi selaku karyawan dalam, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.05 WIB

⁴⁴ Wawancara dengan Ibu Subawi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.45 WIB

“Tidak terdapat kendala dalam mendapatkan bahan baku persediaan bahan bakunya semua lancar jika butuh obat pewarna juga langsung ada tidak perlu menunggu.”⁴⁵

Pernyataan tersebut seperti yang dijelaskan oleh Ibu Danik (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

“Tidak ada kendala, setiap saya setor batik disini kain dan malam nya selalu ada tinggal mengambil dan dibawa pulang untuk dibatik.”⁴⁶

Berikut adalah dokumentasi pada saat peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Danik (karyawan luar) di Sentra Batik Tulis Rahayu, sebagaimana terlampir:⁴⁷



Gambar 4.16 Wawancara dengan Ibu Danik (karyawan luar)

Hal tersebut seperti yang dikatakan oleh Ibu Desi (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

“Sejauh ini tidak ada kendala, bahan bakunya lancar kalau saya membutuhkan malam selalu ada tidak pernah telat jadi saya terus bisa membatik.”⁴⁸

⁴⁵ Wawancara dengan Bapak Saroni selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.38 WIB

⁴⁶ Wawancara dengan Ibu Danik selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.39 WIB

⁴⁷ Dokumentasi dengan Ibu Danik selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.39 WIB

Selain pernyataan tersebut juga dijelaskan oleh Bapak Sutrisno (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Untuk kendala dalam persediaan bahan bakunya masih lancar terus, tidak pernah telat kainnya, malamnya, dan obatnya pewarnanya ada semua.”⁴⁹

Berdasarkan hasil observasi yang telah peneliti lakukan. Peneliti melihat bahwa terdapat beberapa stok bahan baku yang digunakan untuk membatik yang tersimpan di dalam gudang mulai dari kain yang belum dibatik bahkan kain yang sudah dibatik, malam, dan obat pewarna yang ada di dalam drum besar.⁵⁰

Adapun sumber dokumentasi yang telah peneliti peroleh di Sentra Batik Tulis Rahayu adalah sebagaimana terlampir sebagai berikut:⁵¹



Gambar 4.17 Persediaan bahan baku di Batik Tulis Rahayu

⁴⁸ Wawancara dengan Ibu Desi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.24 WIB

⁴⁹ Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.21 WIB

⁵⁰ Observasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.00 WIB

⁵¹ Dokumentasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 09 Januari 2020 pukul 09.15 WIB

Dari beberapa pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa kendala yang dialami Sentra Batik Tulis Rahayu dalam mendapatkan bahan baku terletak pada kenaikan harga yang terjadi pada setiap tahunnya. Namun dengan demikian Sentra Batik Tulis Rahayu berupaya mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang sama dengan harga yang berbeda karena Sentra Batik Tulis Rahayu selalu mengutamakan kualitas agar mendapatkan hasil produksi yang maksimal. Adapun kendala yang dialami tersebut Sentra Batik Tulis Rahayu tetap menyediakan bahan baku yang diperlukan dalam proses membatik dengan menyetok bahan baku yang dibutuhkan dalam jumlah banyak sehingga proses produksi selalu berjalan dengan lancar.

e. Teknik proses produksi Batik Tulis Rahayu

Teknik proses produksi merupakan salah satu cara yang ditempuh pelaku usaha untuk mendapatkan hasil produksi. Dalam melakukan proses produksi Sentra Batik Tulis Rahayu melakukan teknik proses produksi secara terputus-putus dengan menyetok bahan baku dalam jumlah banyak, dikerjakan secara manual, pembuatan yang dilakukan setiap hari namun produk yang dihasilkan tidak dalam jumlah yang banyak. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu) dalam wawancara sebagai berikut:

“Proses produksinya dilakukan setiap hari dengan menyetok bahan baku seperti kain batik, baik yang akan dibatik ataupun yang akan diwarnai. Pembuatannya itu terus tidak pernah berhenti, pegawai disini bekerjanya dari hari Senin sampai Kamis dari pagi sampai sore. Tapi dalam satu minggu tidak bisa menghasilkan kain jadi

dalam jumlah banyak karena prosesnya lama dan semua dikerjakan dengan tradisional. Untuk bahan bakunya pemesanannya juga terus menerus sebelum kehabisan barang baku.”⁵²

Seperti yang diperkuat pernyataan dari Ibu Sutarmi (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Dilakukan dengan terus menerus setiap hari mbak, jadi tanpa takut kehabisan barang baku, dan batik yang sudah jadi itu selalu ada dan bertambah.”⁵³

Pernyataan tersebut juga dikatakan oleh Bapak Saroni (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Produksinya terus menerus tidak hanya mengandalkan pemesanan saja.”⁵⁴

Adapun pernyataan diatas diperkuat oleh hasil dokumentasi wawancara peneliti dengan Bapak Saroni (karyawan dalam) di Sentra Batik Tulis Rahayu, sebagaimana terlampir sebagai berikut:⁵⁵



Gambar 4.18 Wawancara dengan Bapak Saroni (karyawan dalam)

⁵² Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

⁵³ Wawancara dengan Ibu Sutarmi selaku karyawan dalam, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.05 WIB

⁵⁴ Wawancara dengan Bapak Saroni selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.38 WIB

⁵⁵ Dokumentasi dengan Bapak Saroni selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.38 WIB

Bapak Sutrisno (karyawan dalam), menjelaskan dalam wawancara sebagai berikut:

*“Terus menerus mbak, tidak hanya bekerja kalau ada pesanan saja.”*⁵⁶

Ibu Danik (karyawan luar), yang menjelaskan dalam wawancara sebagai berikut:

*“Setahu saya produksinya terus mbak tidak pernah berhenti karena bahan baku habis.”*⁵⁷

Seperti yang dikatakan Ibu Desi (karyawan luar), menjelaskan dalam wawancara sebagai berikut:

*“Produksinya terus berlangsung mbak, ada tiga hari waktu libur juga untuk karyawan.”*⁵⁸

Pernyataan diatas diperkuat juga oleh pernyataan dari Ibu Subawi (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

*”Produksinya terus mbak setiap hari membuat batik agar batik di Trenggalek tidak punah”*⁵⁹

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan bahwa proses membatik dikerjakan secara terus menerus. Berikut data yang diperoleh peneliti mengenai jam kerja bagi para karyawan, mulai dari karyawan dalam, karyawan luar, dan bagian pemasar.⁶⁰ Adapun pernyataan diatas

⁵⁶ Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.21 WIB

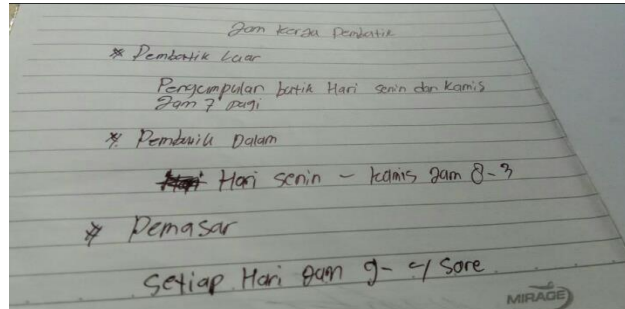
⁵⁷ Wawancara dengan Ibu Danik selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.39 WIB

⁵⁸ Wawancara dengan Ibu Desi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.24 WIB

⁵⁹ Wawancara dengan Ibu Subawi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.45 WIB

⁶⁰ Observasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.00 WIB

diperkuat berdasarkan hasil dokumentasi yang didapatkan peneliti di Batik Tulis Rahayu, sebagaimana terlampir sebagai berikut.⁶¹



Gambar 4.19 Jam kerja di Batik Tulis Rahayu

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa proses produksi yang ada di Sentra Batik Tulis Rahayu dilakukan secara terputus-putus dengan menyetok bahan baku dalam jumlah banyak, dan proses produksi tidak pernah berhenti dan dilakukan setiap hari tanpa mengandalkan pesanan. Namun tidak dapat menghasilkan produk dalam jumlah banyak karena semua proses produksinya dikerjakan dengan menggunakan tenaga manusia.

2. Strategi Pemasaran Sentra Batik Tulis Rahayu dalam Menghadapi Persaingan Bisnis

Strategi pemasaran Sentra Batik Tulis Rahayu juga sangat diperhatikan oleh Bapak H. Soekono. Dimana pada setiap harinya penjualan batik mengalami kenaikan dari permintaan konsumen. Strategi dalam persaingan yang semakin ketat dan semakin tidak bisa dihindari. Maka dari itu Sentra Batik Tulis Rahayu tetap mengembangkan bisnisnya dengan cara terus

⁶¹ Dokumentasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 09 Januari 2020 pukul 09.15 WIB

berupaya memberikan strategi pemasaran yang baik, karena hal tersebut merupakan kunci keberhasilan dalam mengembangkan suatu usaha. Adapun strategi pemasaran yang diterapkan Sentra Batik Tulis Rahayu dalam menghadapi persaingan bisnis, antara lain produk (*product*), Harga (*price*), distribusi (*place*), promosi (*promotion*).

a. Strategi Produk (*Product*)

Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan pada pasar untuk dipakai ataupun dikonsumsi. Dalam upaya meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk yang dihasilkan. Sentra Batik Tulis Rahayu memberikan kualitas batik yang baik, selalu memberikan motif-motif baru pada setiap batik yang dihasilkan, dan warna yang dihasilkan lebih tahan lama serta juga memperhatikan dari segi pengemasan batik yang baik dan menarik. Hal tersebut sangat diperhatikan Sentra Batik Tulis Rahayu untuk menghadapi persaingan bisnis. Sebagaimana yang telah diungkapkan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Batik disini memiliki kualitas yang bagus buktinya konsumen yang pernah beli dan memakai batik dari sini selalu nambah lagi katanya awet. Selain itu juga memberikan motif baru disetiap pembuatannya tetapi tetap memberikan motif cengkeh dan cecek pada setiap batik, warna awet dan tahan lama, serta pengemasan batik disini juga sudah menarik dengan menggunakan paper bag sudah tidak menggunakan plastik.”⁶²

⁶² Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

Pernyataan tersebut diperkuat oleh Ibu Dwi (karyawan pemasar), dalam wawancara sebagai berikut:

“Menurut saya kualitas batik di sisni bagus dibandingkan dengan yang lain, motif yang diberikan selalu bagus dan menarik dengan menonjolkan motif cengkehnya, warnanya tidak luntur meskipun sudah dipakai bertahun-tahun. Selain itu pengemasannya sudah mewah menggunakan paper bag jadi kalau dibuat oleh-oleh ke luar kota sudah menarik.”⁶³

Sentra Batik Tulis Rahayu memberikan kualitas produk yang baik dan tidak bisa diragukan lagi dengan menghasilkan warna yang menarik dan tahan lama serta dikemas dengan rapi dan menarik. Sehingga dapat menarik minat konsumen dan memberikan kepuasan kepada pelanggan sehingga peminat di Sentra Batik Tulis Rahayu selalu bertambah hingga di luar kota Trenggalek. Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Sutarmi (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Menurut saya kualitas batik di sini tidak bisa diragukan lagi warna yang dihasilkan bagus tidak luntur karena proses pewarnaan disini dilakukan secara berkali kali tidak hanya satu kali, sehingga ketika sampai pada tangan konsumen warna yang dihasilkan tidak mudah pudar mbak.”⁶⁴

Sebagaimana seperti yang diungkapkan oleh Bapak Saroni (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Batik Rahayu selalu mengutamakan kualitas dan dikemas secara menarik.”⁶⁵

⁶³ Wawancara dengan Ibu Dwi selaku karyawan pemasar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.25 WIB

⁶⁴ Wawancara dengan Ibu Sutarmi selaku karyawan dalam, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.05 WIB

⁶⁵ Wawancara dengan Ibu Saroni selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.38 WIB

Pernyataan tersebut juga diperkuat oleh Ibu Danik (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

“Kualitas batiknya bagus, warnanya bagus dan bermacam-macam, pengemasan batik di Batik Rahayu dikemas dengan menarik.”⁶⁶

Tidak hanya pernyataan dari Ibu Danik melainkan juga didukung oleh penjelasan dari Ibu Desi (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

“Kualitas batiknya bagus, warnanya tidak pudar, dan tahan lama. Sehingga peminat batik Rahayu semakin banyak sampai pada luar kota.”⁶⁷

Produk batik yang dihasilkan di Sentra Batik Tulis Rahayu memiliki warna yang natural sehingga cocok dipakai oleh semua kalangan dari kawula muda sampai kawula tua dan bahan yang dipakai memiliki kualitas yang bagus sehingga batik tulis di Sentra Batik Tulis Rahayu dapat digunakan sampai bertahun-tahun.

Sebagaimana hal tersebut seperti yang diperkuat pernyataan dari Bapak Sutrisno (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Kualitas bahan yang digunakan di Batik Rahayu memiliki kualitas yang bagus, warnanya natural cocok dipakai untuk anak muda dan orang tua.”⁶⁸

Pernyataan diatas diperkuat juga oleh pernyataan dari Ibu Subawi (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

⁶⁶ Wawancara dengan Ibu Danik selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.39 WIB

⁶⁷ Wawancara dengan Ibu Desi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.24 WIB

⁶⁸ Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.21 WIB

“Kualitas batiknya bagus mbak, warnanya bagus tidak mudah luntur warnanya nempel banget mbak.”⁶⁹

Berikut sumber dokumentasi pada saat melakukan wawancara dengan Ibu Subawi (karyawan luar) di Sentra Batik Tulis Rahayu, sebagaimana terlampir sebagai berikut:⁷⁰



Gambar 4. 20 Wawancara dengan Ibu Subawi (karyawan luar)

Hal tersebut juga diperkuat pernyataan dari Ibu Riza (konsumen Sentra Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Kualitas batiknya bagus buktinya saya dulu pernah beli batik di sini sudah 2 tahun tetapi masih awet, warnanya masih cerah tidak pudar maka dari itu saya suka dengan batik Rahayu.”⁷¹

Peneliti mengamati bahwa hasil produk di Sentra Batik Tulis Rahayu memiliki berbagai corak dan motif yang berbeda, antara batik yang satu dengan batik yang lain memiliki motif yang beragam dan juga tersedia

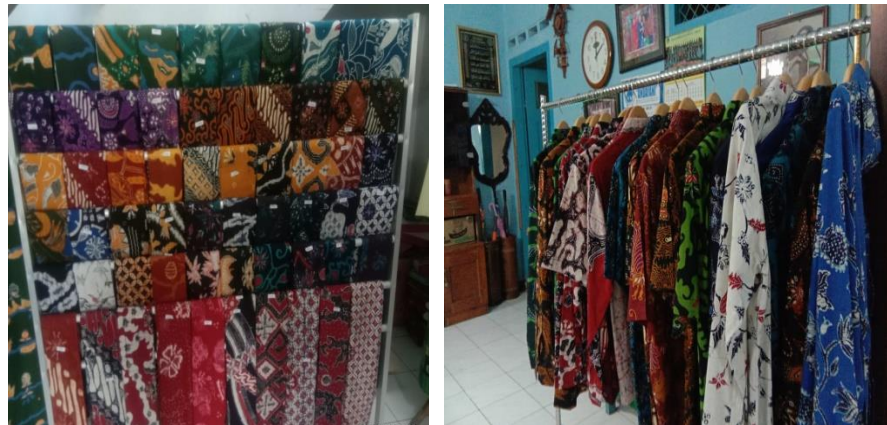
⁶⁹ Wawancara dengan Ibu Subawi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.45 WIB

⁷⁰ Dokumentasi dengan Ibu Subawi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.45 WIB

⁷¹ Wawancara dengan Ibu Riza selaku konsumen Sentra Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 14.11 WIB

kemeja dengan berbagai macam ukuran sehingga dapat menarik minat konsumen untuk membeli batik sesuai selera yang diinginkan.⁷²

Adapun sumber dokumentasi yang diperoleh peneliti mengenai hasil produk batik di Sentra Batik Tulis Rahayu, sebagaimana terlampir sebagai berikut:⁷³



Gambar 4.21 Produk Batik Tulis Rahayu

Dari beberapa hasil penelitian melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi diatas maka dapat disimpulkan bahwa produk yang dihasilkan oleh Sentra Batik Tulis Rahayu dalam menghadapi persaingan bisnis dilihat dari berbagai segi meliputi selalu mengutamakan kualitas dari bahan baku, memberikan motif yang beragam pada setiap pembuatan, memberikan warna yang natural dan menarik sehingga cocok dipakai oleh semua kalangan serta warna yang dihasilkan tahan lama dan dengan memberikan pengemasan yang menarik. Sehingga dapat dapat

⁷² Observasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 08.00 WIB

⁷³ Dokumentasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020 pukul 08.15 WIB

memberikan kepuasan kepada pelanggan dan mampu menjaga kepercayaan konsumen.

b. Strategi Harga (*Price*)

Harga yang diterapkan terhadap produk yang ditawarkan merupakan salah satu strategi untuk menarik minat konsumen. Strategi harga yang diterapkan di Sentra Batik Tulis Rahayu ditentukan berdasarkan beberapa faktor, yaitu berdasarkan pada bahan baku yang dipilih, biaya tenaga kerja, proses pembuatan, dan biaya pengemasan. Serta memberikan diskon pada pembelian dalam jumlah banyak. Dengan memberikan harga yang terjangkau sesuai dengan pendapatan masyarakat Trenggalek dengan tetap memberikan kualitas batik yang baik dan tidak merubah kualitas yang lama. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Penetapan harga di sini berdasarkan beberapa faktor yaitu bahan baku yang dipilih, setiap perusahaan memiliki harga yang murah tetapi bahan yang digunakan cenderung di bawahnya, yang kedua didasarkan pada proses produksinya, yang ketiga berdasarkan biaya tenaga kerja karena karyawan yang bekerja di Batik Rahayu digaji berdasarkan pada upah harian, dan juga berdasarkan pada biaya pengemasan dan harga batik yang dijual disini sangat terjangkau karena kita juga disesuaikan dengan pendapatan masyarakat Trenggalek. Dengan tetap mengutamakan pada pemilihan bahan baku yang berkualitas agar produk yang dihasilkan dapat menjadi kepuasan terhadap pelanggan dengan tidak merubah kualitas yang lama.”⁷⁴

⁷⁴ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

Sentra Batik Tulis Rahayu juga menerima pemesanan dalam jumlah partai. Sehingga jika pembelian dalam jumlah besar memberikan potongan atau diskon kepada pembeli. Hal ini seperti yang dikatakan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Batik Rahayu juga menerima pemesanan seragam kerja sehingga pembelian dalam jumlah besar produsen akan memberikan potongan harga.”⁷⁵

Harga yang ditawarkan di Sentra Batik Tulis Rahayu sudah sesuai dengan proses produksi yang dilakukan dengan beberapa tahap mulai dari proses membatik, pewarnaan, dan pelorotan serta membutuhkan waktu yang lama sekitar 1 bulan dari proses awal sampai batik siap dipasarkan.

Hal ini seperti yang dijelaskan oleh Bapak Saroni (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Harga batik disini sudah sesuai, karena dilihat dari prosesnya yang dilakukan dari beberapa tahapan yang pertama di batik, kemudian diwarnai dan proses pewarnaannya dilakukan berkali-kali sampai menghasilkan warna batik yang diinginkan dan yang terakhir dilorot.”⁷⁶

Pernyataan diatas juga diperkuat oleh pernyataan dari Bapak Sutrisno (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Harga yang dibandrol sudah umum tidak terlalu mahal karena dilihat dari proses pembuatannya membutuhkan waktu yang lama

⁷⁵ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

⁷⁶ Wawancara dengan Bapak Saroni selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.38 WIB

bahkan sampai 1 bulan produksi dari awal produksi sampai menjadi batik yang siap dipasarkan.”⁷⁷

Produk batik yang dijual di Sentra Batik Tulis Rahayu memiliki harga yang terjangkau sehingga dapat dijangkau oleh semua lapisan masyarakat baik lapisan masyarakat atas ataupun lapisan masyarakat bawah dan sudah sesuai dengan pendapatan masyarakat Trenggalek. Dengan tetap memperhatikan kualitas yang baik. Namun berbeda dengan kain yang berbahan dasar sutra memiliki harga yang lebih mahal jika dibandingkan dengan jenis kain yang lain.

Pernyataan tersebut seperti yang diungkapkan oleh Ibu Riza (konsumen Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Menurut saya harganya standart tidak mahal tidak murah jadi bisa dijangkau oleh semua lapisan masyarakat Trenggalek.”⁷⁸

Sebagaimana seperti yang diperkuat penjelasan dari Ibu Desi (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

“Harga batiknya sudah standart sesuai dengan pendapatan masyarakat Trenggalek.”⁷⁹

Subawi (karyawan luar), juga menjelaskan dalam wawancara sebagai berikut:

“Harganya pas mbak tidak murah dan tidak mahal. Yang mahal itu kain kain sutra harganya lebih mahal dari kain batik yang lain.”⁸⁰

⁷⁷ Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.21 WIB

⁷⁸ Wawancara dengan Ibu Riza selaku konsumen Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 14.11 WIB

⁷⁹ Wawancara dengan Bapak Desi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.24 WIB

Tidak hanya pernyataan dari Ibu Desi melainkan didukung pernyataan dari Ibu Danik (karyawan luar dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Harga di Batik Tulis Rahayu sudah pas sesuai dengan pendapatan masyarakat Trenggalek tidak mahal dan juga tidak murah dan tergantung kain yang digunakan mbak, kalau kain sutra itu lebih mahal dari kain yang lain.”⁸¹

Harga produk batik di Sentra Batik Tulis Rahayu memiliki harga yang terjangkau jika dibandingkan dengan batik di toko lain. Batik Tulis Rahayu dijual dari harga Rp. 250.000 tergantung pada jenis kain dan motif yang dihasilkan.

Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Ibu Sutarmi (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Penetapan harganya standart, batik di sini dijual dari harga Rp. 250.000 jadi harganya sangat terjangkau untuk batik tulis.”⁸²

Pernyataan tersebut juga diperkuat oleh Ibu Dwi (karyawan pemasar), dalam wawancara sebagai berikut:

“Penetapan harga di batik Rahayu sudah termasuk murah jika dibandingkan dengan batik tulis di tempat lain. Harga batik Rahayu mulai dari harga Rp. 200.000 atau Rp. 250.000 sudah mendapat batik tulis asli, pokoknya sesuai dengan jenis kain yang digunakan dan motif batiknya.”⁸³

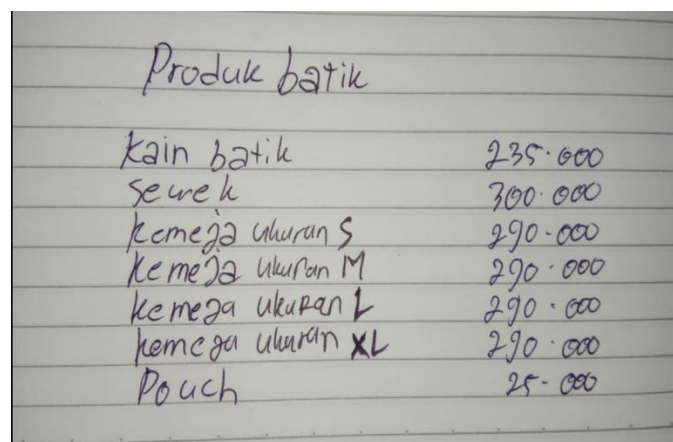
⁸⁰ Wawancara dengan Ibu Subawi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.45 WIB

⁸¹ Wawancara dengan Bapak Danik selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.39 WIB

⁸² Wawancara dengan Ibu Sutarmi selaku karyawan dalam, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.05 WIB

⁸³ Wawancara dengan Ibu Dwi selaku karyawan pemasar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.25 WIB

Melalui hasil pengamatan yang telah dilakukan peneliti, peneliti melihat bahwa harga yang dibandrol pada produk Batik Tulis Rahayu memiliki harga yang cukup terjangkau sesuai dengan baku dan proses mengerjakan.⁸⁴ Adapun sumber dokumentasi yang diperoleh peneliti mengenai daftar harga tentang produk batik di Sentra Batik Tulis Rahayu, sebagaimana terlampir sebagai berikut:⁸⁵



Produk batik	
kain batik	235.000
sewek	300.000
kemeja ukuran S	290.000
kemeja ukuran M	290.000
kemeja ukuran L	290.000
kemeja ukuran XL	290.000
Pouch	25.000

Gambar 4.22 Daftar harga Batik Tulis Rahayu

Jadi, berdasarkan pada beberapa pernyataan dari narasumber diatas dapat disimpulkan bahwa strategi harga yang diterapkan Sentra Batik Tulis Rahayu dalam menghadapi persaingan bisnis berdasarkan pada beberapa faktor, yaitu berdasarkan pada pemilihan bahan baku, biaya tenaga kerja, proses pembuatan, biaya pengemasan, dan memiliki harga yang terjangkau sesuai dengan proses produksi dan dapat dijangkau oleh semua lapisan masyarakat atas dan lapisan masyarakat bawah, serta memberikan diskon pada pembelian dalam jumlah banyak. Tetap mengutamakan kualitas produk batik yang baik dengan tidak merubah

⁸⁴ Observasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.00 WIB

⁸⁵ Dokumentasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 09 Januari 2020 pukul 09.15 WIB

kualitas batik yang lama sehingga produk batik yang dihasilkan selalu menjadi kepuasan para pemburu batik.

c. Strategi Promosi (*Promotion*)

Promosi pada dasarnya merupakan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengkomunikasikan informasi kepada masyarakat tentang produk yang dihasilkan untuk meyakinkan konsumen agar dapat tertarik dan membelinya. Kegiatan promosi yang dilakukan Sentra Batik Tulis Rahayu untuk menarik minat konsumen dilakukan melalui berbagai cara antara lain secara online melalui media sosial (Facebook, Shopee, Tokopedia, dan Instagram), dengan cara melalui mulut ke mulut yang dapat mengunjungi langsung di Griya Batik Tulis Rahayu dan Toko Rahayu yang berada di pusat kota Kabupaten Trenggalek, dan dengan sistem dropship.

Hal ini seperti yang dijelaskan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

*“Promosi batik tulis Rahayu ada berbagai cara antara lain: secara online melalui Facebook, Shopee, dan Instagram, dari mulut-mulut masyarakat untuk membeli batik di Griya Batik Tulis Rahayu atau Toko Rahayu yang berada di pusat kota Trenggalek dan dengan sistem dropship setiap 3 bulan sekali memasok batik di wilayah Surabaya.”*⁸⁶

Hal tersebut seperti yang dijelaskan oleh Ibu Sutarmi (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

⁸⁶ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

“Promosinya dari omongan orang agar belanja batik di Toko Rahayu yang dibawah alga plasa disini juga ada batik dan dengan cara online.”⁸⁷

Pernyataan tersebut diperkuat penjelasan dari Bapak Saroni (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Promosinya dari mulut ke mulut mbak, biasanya keluarga sana pakai batik rahayu terus disampaikan pada temannya atau tetangga dan dengan cara online di facebook seperti itu mbak.”⁸⁸

Hal tersebut diperkuat penjelasan dari Bapak Sutrisno (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Dari pembicaraan orang yang sudah memakai batik dari sini.”⁸⁹

Ibu Danik (karyawan luar), dalam wawancara menjelaskan sebagai berikut:

“Sistem promosi yang digunakan melalui cara online soalnya di zaman sekarang semua serba online.”⁹⁰

Hal tersebut sesuai pernyataan dari Ibu Desi (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

“Sarana promosi yang digunakan dengan cara online.”⁹¹

Pernyataan diatas diperkuat juga oleh pernyataan dari Ibu Subawi (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

⁸⁷ Wawancara dengan Ibu Sutarmi selaku karyawan dalam, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.05 WIB

⁸⁸ Wawancara dengan Bapak Saroni selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.38 WIB

⁸⁹ Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.21 WIB

⁹⁰ Wawancara dengan Ibu Danik selaku karyawan dalam, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.39 WIB

⁹¹ Wawancara dengan Ibu Desi selaku karyawan dalam, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.24 WIB

“Dari orang yang pernah beli batik di sini kemudian memberikan informasi pada orang lain.”⁹²

Penjelasan tersebut seperti yang dikatakan oleh Ibu Riza (konsumen Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Promosinya dengan cara online bagi yang tempatnya jauh dan juga ada tokonya kalau dekat seperti saya bisa langsung mengunjungi toko.”⁹³

Hal tersebut juga diperkuat pernyataan dari Ibu Dwi (karyawan pemasar), dalam wawancara sebagai berikut:

“Ada beberapa jenis sistem promosi di Sentra Batik Tulis Rahayu secara online melalui facebook, shopee, dan instagram. Kemudian dari mulut konsumen yang di untuk membeli batik di Toko Rahayu dan Griya Batik Tulis Rahayu biasanya konsumen kalau mau membeli batik secara langsung bisa mengunjungi Toko Rahayu atau Griya Batik Tulis Rahayu.”⁹⁴

Seiring dengan kemajuan teknologi sistem promosi melalui media sosial dapat mempermudah perusahaan untuk memasarkan hasil produksi dan juga memberikan kemudahan kepada konsumen. Seperti yang dikatakan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Dengan adanya media sosial dapat memudahkan Sentra Batik Tulis Rahayu untuk mempromosikan produk yang dihasilkan sehingga bisa dilihat oleh banyak orang dan bisa menarik minat

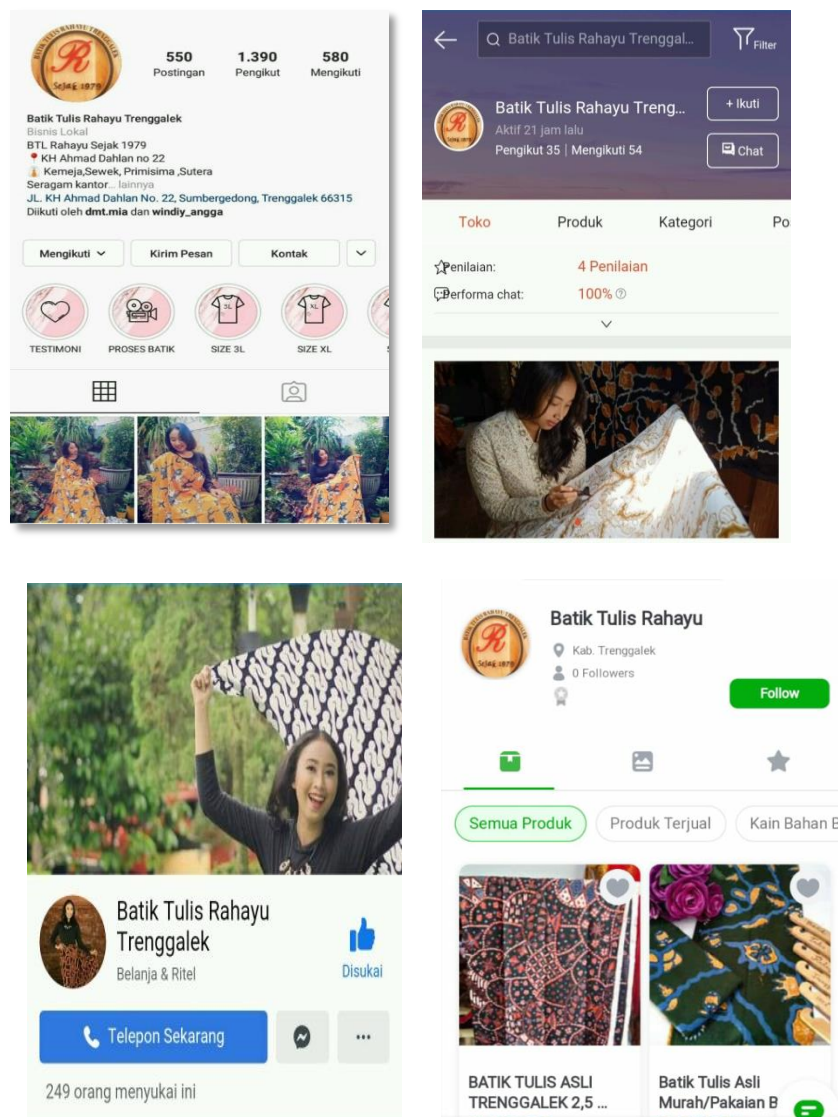
⁹² Wawancara dengan Ibu Subawi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.45 WIB

⁹³ Wawancara dengan Ibu Riza selaku konsumen Sentra Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 14.11 WIB

⁹⁴ Wawancara dengan Ibu Dwi selaku karyawan pemasar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.25 WIB

konsumen sehingga tidak menyita banyak waktu dan bisa dilakukan dimana saja.”⁹⁵

Berikut adalah sumber dokumentasi yang diperoleh peneliti mengenai strategi promosi yang dilakukan Sentra Batik Tulis Rahayu, sebagaimana terlampir sebagai berikut:⁹⁶



Gambar 4.23 Sistem promosi Batik Tulis Rahayu

⁹⁵ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

⁹⁶ Dokumentasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 09 Januari 2020 pukul 09.15 WIB

Berdasarkan data yang telah diperoleh peneliti melalui berbagai narasumber yang diatas. Dapat disimpulkan bahwa strategi promosi yang diterapkan Sentra Batik Tulis Rahayu dalam menghadapi persaingan bisnis dilakukan melalui berbagai cara meliputi dilakukan dengan cara online melalui aplikasi media sosial (Facebook, Shopee, Tokopedia, dan Instagram), dengan cara sederhana melalui mulut ke mulut untuk mengunjungi Toko Rahayu dan Griya Batik Tulis Rahayu, dan dengan menerapkan sistem dropship yang berada di wilayah Surabaya. Sehingga dengan adanya kemajuan teknologi memberikan dampak positif kepada pemilik Sentra Batik Tulis Rahayu.

d. Strategi Tempat Distribusi (*Place*)

Saluran distribusi memiliki sifat yang penting dalam memasarkan produk kepada konsumen, semakin banyak saluran distribusi maka akan semakin baik pula dalam memasarkan produk. Saluran distribusi dilakukan secara langsung dengan mengunjungi Griya Batik Tulis Rahayu dan Toko Batik Tulis Rahayu. Selain itu cakupan distribusi Sentra Batik Tulis Rahayu sudah cukup luas di berbagai wilayah, meliputi wilayah Surabaya, Kalimantan, Sulawesi, dan Sumatera.

Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Pendistribusiannya itu ada pembeli yang berkunjung langsung di toko untuk membeli batik biasanya tetangga dan pelanggan tetap. Dan peminat Batik Tulis Rahayu tidak hanya masyarakat

Trenggalek saja melainkan juga dari luar daerah ada yang dari Sumatera, Surabaya, Kalimantan, dan Sulawesi.”⁹⁷

Pernyataan tersebut juga diperkuat oleh pernyataan dari Ibu Dwi (karyawan pemasar), dalam wawancara sebagai berikut:

“Batik Tulis Rahayu sudah mampu didistribusikan di berbagai wilayah mulai dari Surabaya, Kalimantan, Sulawesi, Sumatera mereka memesan batik secara online kemudian setelah itu barang langsung dikirim.”⁹⁸

Disaat peneliti melakukan wawancara dengan pemilik Batik Tulis Rahayu peneliti mendapati konsumen yang tengah membeli batik di Griya Batik Tulis Rahayu.⁹⁹

Hal tersebut diperkuat dengan foto hasil dokumentasi yang diperoleh peneliti di Sentra Batik Tulis Rahayu, terlampir sebagai berikut:¹⁰⁰



Gambar 4.24 Konsumen Batik Tulis Rahayu

Pendistribusian Batik Tulis Rahayu juga dilakukan secara tidak langsung melalui pihak ke tiga dengan sistem dropship setiap tiga bulan

⁹⁷ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

⁹⁸ Wawancara dengan Ibu Dwi selaku karyawan pemasar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.25 WIB

⁹⁹ Observasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 08.00 WIB

¹⁰⁰ Dokumentasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020 pukul 08.15 WIB

sekali yang berada di wilayah Surabaya. Seperti yang dikatakan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Batik Tulis Rahayu menyalurkan pendistribusiannya dengan menyetok batik di beberapa toko batik di wilayah Surabaya sekitar tiga bulan sekali mengirim batik di sana.”¹⁰¹

Pernyataan diatas diperkuat berdasarkan sumber dokumentasi yang diperoleh peneliti, sebagaimana terlampir sebagai berikut:¹⁰²



Gambar 4.25 Brosur Batik Tulis Rahayu

Namun tidak hanya itu, lokasi Sentra Batik Tulis Rahayu berada di kota Trenggalek sehingga memiliki tempat yang strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat. Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Dari segi tempatnya kita sangat beruntung karena berada di dalam kota sangat strategis dekat dengan instansi pemerintahan, dekat dengan pasar. Dengan letaknya yang berada di dalam kota juga memiliki keuntungan, karena kebanyakan masyarakat pendatang

¹⁰¹ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

¹⁰² Dokumentasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020 pukul 08.15 WIB

*diajak jalan-jalan di dalam kota untuk mencari oleh-oleh khas Trenggalek.*¹⁰³

Pernyataan tersebut seperti yang dijelaskan oleh Ibu Sutarmi (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

*“Batik Tulis Rahayu tempatnya sangat strategis dekat dengan pusat kota Trenggalek.”*¹⁰⁴

Bapak Saroni (karyawan dalam), juga menjelaskan dalam wawancara sebagai berikut:

*“Tempatnya strategis sekali dekat dengan alon-alon Trenggalek dan pusat pemerintahan.”*¹⁰⁵

Ibu Desi (karyawan luar), menjelaskan dalam wawancara sebagai berikut:

*“Toko Rahayu dan Griya Batik Tulis Rahayu dua-duanya memiliki tempat yang strategis berada di pusat kota Trenggalek.”*¹⁰⁶

Pernyataan diatas diperkuat juga oleh pernyataan dari Ibu Subawi (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

*“Tempatnya strategis mbak tidak sulit untuk dicari mbak.”*¹⁰⁷

Ibu Danik (karyawan luar), juga menjelaskan dalam wawancara sebagai berikut:

¹⁰³ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

¹⁰⁴ Wawancara dengan Ibu Sutarmi selaku karyawan dalam, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.05 WIB

¹⁰⁵ Wawancara dengan Bapak Saroni selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.38 WIB

¹⁰⁶ Wawancara dengan Ibu Desi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.24 WIB

¹⁰⁷ Wawancara dengan Ibu Subawi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.45 WIB

“Lokasinya sangat strategis dekat dengan jalan raya dan dekat dengan alon-alon Trenggalek.”¹⁰⁸

Dari pernyataan tersebut juga diperkuat pernyataan Bapak Sutrisno (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Tempat Sentra Batik Tulis Rahayu sudah cukup pas, strategis sekali sehingga mudah dijangkau oleh konsumen.”¹⁰⁹

Sebagaimana seperti yang dijelaskan oleh Ibu Riza (konsumen Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Lokasi Batik Rahayu sangat strategis dekat dengan jalan raya berada di pusat kota Trenggalek sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat.”¹¹⁰

Berdasarkan pada beberapa pernyataan dari narasumber diatas dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi yang digunakan Sentra Batik Tulis Rahayu dalam menghadapi persaingan bisnis dilakukan dengan menggunakan dua cara antara lain distribusi langsung dimana konsumen dapat mengunjungi toko secara langsung dan melakukan transaksi jual beli seperti pembeli yang berlokasi di sekitar tempat industri, pelanggan tetap, dan para wisatawan yang berkunjung ke Trenggalek. Saluran distribusi Sentra Batik Tulis Rahayu sudah berada di berbagai wilayah seperti Surabaya, Kalimantan, Sulawesi, dan Sumatera. Dimana konsumen dapat memesan barang secara online. Selain itu Sentra Batik Tulis Rahayu melakukan sistem distribusi secara tidak langsung dimana

¹⁰⁸ Wawancara dengan Ibu Danik selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.39 WIB

¹⁰⁹ Wawancara dengan Ibu Sutrisno selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.21 WIB

¹¹⁰ Wawancara dengan Ibu Riza selaku konsumen Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 14.11 WIB

Sentra Batik Tulis Rahayu menerapkan sistem dropship setiap tiga bulan sekali. Selain itu lokasi Sentra Batik Tulis Rahayu memiliki tempat yang strategis karena berada di pusat kota Kabupaten Trenggalek sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat.

3. Pendekatan Analisis SWOT Terhadap Strategi Produksi dan Pemasaran dalam Menghadapi Persaingan Bisnis

a. Instrumen SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunity, Threats*) Terhadap Strategi Produksi dan Pemasaran dalam Menghadapi Persaingan Bisnis

1). Faktor-faktor kekuatan (*Strengths*) pada Sentra Batik Tulis Rahayu

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti di Sentra Batik Tulis Rahayu terdapat beberapa faktor internal yang terjadi di Sentra Batik Tulis Rahayu. Faktor internal pertama yang menjadi kekuatan pada Sentra Batik Tulis Rahayu adalah batik tulis pertama yang ada di Kabupaten Trenggalek. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Batik Rahayu adalah batik pertama yang muncul di Kabupaten Trenggalek. Jadi jika ada pembeli yang ingin membeli batik biasanya lebih memilih batik di sini karena batik Rahayu dari

tahun 1979 sampai sekarang masih tetap hidup dan dapat memberikan point positif bagi batik Rahayu.”¹¹¹

Pernyataan tersebut seperti yang diungkapkan oleh Ibu Sutarmi (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Keunggulannya itu batik Rahayu adalah batik khas Kabupaten Trenggalek yang muncul pertama kali dari tahun 1979 sampai sekarang belum pernah tetap lestari dan terus berkembang.”¹¹²

Menurut pernyataan dari Bapak H Soekono dan Ibu Sutarmi faktor pertama kekuatan Sentra Batik Tulis Rahayu adalah batik khas Kabupaten Trenggalek yang pertama berdiri dari tahun 1979 yang tidak pernah punah dan masih berkembang hingga sekarang.

Kekuatan lain yang dimiliki Sentra Batik Tulis Rahayu adalah memiliki legalitas usaha resmi dari pihak pemerintah kepada Sentra Batik Tulis Rahayu. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Batik Rahayu sudah memiliki surat izin usaha dari pemerintah seperti Surat Izin Industri, SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan), NIB (Nomor Induk Berusaha), dan mendapat sertifikat sebagai perusahaan yang memproduksi dan memperdagangkan batik secara konsisten.”¹¹³

Berdasarkan penjelasan dari Bapak H Soekono, Sentra Batik Tulis Rahayu memiliki beberapa legalitas usaha antara lain adalah memiliki Surat Izin Industri, SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan), NIB (Nomor Induk Berusaha), dan mendapat sertifikat yang

¹¹¹ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

¹¹² Wawancara dengan Ibu Sutarmi selaku karyawan dalam, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.05 WIB

¹¹³ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

dinobatkan sebagai perusahaan yang memproduksi dan memperdagangkan batik secara konsisten. Dengan memiliki legalitas usaha tersebut maka perusahaan sudah legal dalam menjalankan usaha dan mendapat perlindungan hukum. Sehingga dapat menunjang kegiatan usaha dan meningkatkan kredibilitas usaha.

Berdasarkan hasil pengamatan yang telah dilakukan peneliti di Sentra Batik Tulis Rahayu. Peneliti mendapati terdapat beberapa surat izin usaha dan sertifikat penghargaan yang diperoleh Sentra Batik Tulis Rahayu.¹¹⁴

Berikut hasil dokumentasi surat izin usaha yang diperoleh peneliti di Sentra Batik Tulis Rahayu, terlampir sebagai berikut:¹¹⁵



Gambar 4.26 Surat Izin Usaha

Kekuatan yang selanjutnya yang dimiliki Sentra Batik Tulis Rahayu adalah produk yang inovatif dari segi motif yang beragam, warna yang menarik, pakaian jadi, dan souvenir batik. Seperti yang

¹¹⁴ Observasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 08.00 WIB.

¹¹⁵ Dokumentasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020 pukul 08.15 WIB

diungkapkan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Keunggulan batik Rahayu ini motifnya bermacam-macam antara batik yang satu dengan batik yang lain motifnya selalu berbeda, tetapi tetap ada motif cengkeh dan cecek-ceceknnya karena ciri batik Trenggalek dan selalu membuat motif-motif baru pada setiap pembuatannya. Warna yang dihasilkan beragam warnanya tajam tidak mudah luntur dan tahan lama karena proses pewarnaan yang dilakukan berkali-kali dan di Batik Rahayu tidak hanya menghasilkan kain batik tetapi juga baju-baju batik, hingga souvenir batik seperti dompet dan tas.”¹¹⁶

Pernyataan tersebut seperti yang dijelaskan oleh Bapak Saroni (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Kekuatan batik Rahayu itu motifnya macam-macam dan berbeda, warnanya menarik bagus-bagus.”¹¹⁷

Hal tersebut diperkuat oleh Bapak Sutrisno (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Kekuatannya dilihat dari motifnya menarik dan bermacam-macam tidak ada satu pun yang sama motif batiknya jadi tidak pasaran motifnya.”¹¹⁸

Ibu Danik (karyawan luar), juga menjelaskan dalam wawancara sebagai berikut:

“Menurut saya motifnya bagus mbak dan berbeda-beda, warnanya menarik dan mantesi jika dipakai.”¹¹⁹

¹¹⁶ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu , pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

¹¹⁷ Wawancara dengan Bapak Saroni selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.38 WIB

¹¹⁸ Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.21 WIB

¹¹⁹ Wawancara dengan Ibu Danik selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.39 WIB

Seperti yang diungkapkan Ibu Riza (konsumen Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Warna yang dihasilkan bagus, beragam, dan menarik. Warnanya tidak luntur cocok dipakai semua usia untuk anak muda dan orang tua.”¹²⁰

Hal ini seperti yang dikatakan oleh Ibu Sutarmi (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Motif disini itu beragam, warna yang dihasilkan menarik tidak luntur karena proses pewarnaannya dilakukan secara bertahap.”¹²¹

Adapun sumber dokumentasi peneliti pada saat melakukan wawancara dengan Ibu Sutarmi (karyawan dalam) di Sentra Batik Tulis Rahayu, sebagaimana terlampir:¹²²



Gambar 4.27 Wawancara dengan Ibu Sutarmi (karyawan dalam)

Seperti yang dijelaskan oleh Ibu Desi (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

¹²⁰ Wawancara dengan Ibu Riza selaku konsumen Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 14.11 WIB

¹²¹ Wawancara dengan Ibu Sutarmi selaku karyawan dalam, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.05 WIB

¹²² Dokumentasi dengan Ibu Sutarmi selaku karyawan dalam, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.05 WIB

*“Kekuataannya dari motifnya itu beragam, warnanya menarik dan tidak luntur.”*¹²³

Ibu Dwi (karyawan pemasar), berpendapat seperti yang diungkapkan dalam wawancara sebagai berikut:

*“Motifnya itu banyak mbak bermacam-macam, warnanya tahan lama tidak luntur tapi jika dicuci untuk pertama kalinya itu memang masih luntur karena membuang obat pewarna pada kain batik itu.”*¹²⁴

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa produk yang dihasilkan sangat inovatif dari segi motif yang dihasilkan beragam dengan memberikan motif cengkeh yang merupakan motif khas kabupaten Trenggalek pada setiap pembuatannya. Selain itu inovasi warna yang dihasilkan mampu menambah varian produk yang dihasilkan. Kemudian seiring dengan permintaan konsumen Sentra Batik Tulis Rahayu juga memproduksi pakaian jadi untuk kawula tua dan kawula muda, serta juga memproduksi souvenir batik.

Faktor kekuatan lainnya yang dimiliki Sentra Batik Tulis Rahayu adalah memiliki kualitas yang baik. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu) dalam wawancara sebagai berikut:

“Kualitas batik disini itu bagus mbak tidak ada duanya karena batik disini mengutamakan kualitas. Dari awal pembuatan sampai sekarang tetap memperhatikan kualitas baik dari segi bahan, malam, dan obat pewarna yang dipakai memiliki kualitas

¹²³ Wawancara dengan Ibu Desi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.24 WIB

¹²⁴ Wawancara dengan Ibu Dwi selaku karyawan pemasar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.25 WIB

*yang bagus. Sehingga Batik Rahayu tetap diminati oleh pelanggan.*¹²⁵

Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh Ibu Sutarmi (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

*“Kekuatan batik disini bagus tidak bisa diragukan lagi buktinya dari tahun 1979 belum pernah punah dan masih banyak pelanggan yang membeli batik disini.”*¹²⁶

Pernyataan tersebut juga seperti yang dijelaskan oleh Ibu Desi (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

*“Keunggulannya kualitasnya bagus dapat dilihat dari hasil yang bagus dan menarik.”*¹²⁷

Hal tersebut diperkuat pernyataan dari Ibu Dwi (karyawan pemasar), dalam wawancara sebagai berikut:

*“Kualitas batik Rahayu ini bagus, banyak konsumen yang bilang bahwa batik disini itu bagus dan awet juga.”*¹²⁸

Bapak Saroni (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

*“Kualitas batik disini itu sudah baik mbak tidak bisa diragukan lagi.”*¹²⁹

Bapak Sutrisno (karyawan dalam), menjelaskan dalam wawancara sebagai berikut:

¹²⁵ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

¹²⁶ Wawancara dengan Ibu Sutarmi selaku karyawan dalam, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.05 WIB

¹²⁷ Wawancara dengan Ibu Desi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.24 WIB

¹²⁸ Wawancara dengan Ibu Dwi selaku karyawan pemasar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.25 WIB

¹²⁹ Wawancara dengan Bapak Saroni selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.38 WIB

“Kualitas batik disini baik buktinya mampu menghasilkan kain batik yang awet mbak.”¹³⁰

Pernyataan diatas diperkuat juga oleh pernyataan dari Ibu Subawi (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

“Batiknya asli bagus di Batk Tulis Rahayu itu kualitasnya bisa diandalkan batiknya mbak, warnanya tidak luntur, peminatnya banyak.”¹³¹

Ibu Riza (konsumen Batik Rahayu) juga berpendapat dalam wawancara sebagai berikut:

“Menurut saya kekuatan batik Rahayu ada pada kualitas batik yang dihasilkan bagus. Saya sebagai konsumen merasa puas setelah membeli batik disini.”¹³²

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa faktor yang menjadi kekuatan Sentra Batik Tulis Rahayu adalah tetap menjaga kualitas produk batik yang dihasilkan dengan menggunakan bahan-bahan berkualitas untuk meningkatkan perkembangan perusahaan. Dapat dilihat dari segi bahan yang digunakan dan proses produksi yang tetap diperhatikan serta tidak merubah kualitas produk yang di hasilkan. Sehingga dapat menjadi daya tarik konsumen dan memberikan kepuasan kepada konsumen Sentra Batik Tulis Rahayu.

Selain itu Sentra Batik Tulis Rahayu memiliki letak yang strategis hal ini merupakan salah satu kekuatan yang dimiliki Sentra Batik

¹³⁰ Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.21 WIB

¹³¹ Wawancara dengan Ibu Subawi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.45 WIB

¹³² Wawancara dengan Ibu Riza selaku konsumen Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 14.11 WIB

Tulis Rahayu. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Lokasi Griya Batik Tulis Rahayu dan Toko Rahayu sangat strategis berada di pusat kota Trenggalek dekat dengan instansi Pemerintahan, pasar, dan sekolah. Jika konsumen ingin berbelanja tidak perlu bingung mencari-cari karena terletak dekat dengan jalan raya dan mudah dijangkau untuk semua transportasi.”¹³³

Pernyataan tersebut seperti yang diungkapkan oleh Ibu Dwi (karyawan pemasar), dalam wawancara sebagai berikut:

“Dari segi tempatnya karena tempatnya sangat strategis dekat dengan alon-alon, pasar pon, banyak toko-toko juga dekat dengan alga plasa jadi mudah untuk dicari.”¹³⁴

Hal ini diperkuat pernyataan dari Ibu Riza (konsumen Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Kalau menurut saya ya mbak batiknya Pak Kono kedua-duanya tokonya letaknya strategis sangat mudah dijangkau dan dicari para pemburu batik karena letaknya di pinggir jalan raya dekat dengan pasar pon.”¹³⁵

Setelah peneliti melakukan observasi, peneliti dapat menyimpulkan bahwa Sentra Batik Tulis Rahayu berada di tempat yang strategis dekat dengan beberapa instansi pemerintahan dan pusat perekonomian (pasar pon Trenggalek) dan mudah untuk dijangkau para pelanggan.¹³⁶

¹³³ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

¹³⁴ Wawancara dengan Ibu Dwi selaku karyawan pemasar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.25 WIB

¹³⁵ Wawancara dengan Ibu Riza selaku konsumen Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 14.11 WIB

¹³⁶ Observasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 08.00 WIB.

Berdasarkan pernyataan dari Bapak H Soekono, Ibu Dwi, dan Ibu Riza yang menjadi faktor kekuatan Sentra Batik Tulis Rahayu yaitu memiliki tempat yang strategis karena berada di pusat kota Trenggalek dekat dengan instansi pemeritahan, pendidikan, dan pusat perbelanjaan sehingga mudah untuk dijangkau dan memudahkan para konsumen untuk mengunjungi Griya Batik Rahayu dan Toko Batik Rahayu. Letak yang stretegis menjadi salah satu faktor keuntungan tersendiri bagi sebuah pelaku usaha.

Faktor kekuatan yang selanjutnya dilihat dari segi harga yang terjangkau. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Harga yang dibandrol di sini sangat terjangkau dengan harga yang segitu sudah mendapat batik tulis asli Trenggalek.”¹³⁷

Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Sutrami (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Harganya cukup terjangkau disini, cocok dibeli oleh masyarakat Trenggalek.”¹³⁸

Hal tersebut juga diungkapkan oleh Bapak Saroni (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Harganya pas termasuknya murah batik disini itu.”¹³⁹

¹³⁷ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku karyawan pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

¹³⁸ Wawancara dengan Ibu Sutrami selaku karyawan dalam, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.05 WIB

¹³⁹ Wawancara dengan Bapak Saroni selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.38 WIB

Bapak Sutrisno (karyawan dalam), menjelaskan dalam wawancara sebagai berikut:

*“Kekuatannya dari segi harga yang diberikan murah sudah dapat batik tulis.”*¹⁴⁰

Ibu Desi (karyawan luar), dalam wawancara berpendapat sebagai berikut:

*“Harganya murah pas terjangkau kalau jadi pembeli kan selalu pilih yang harganya murah to mbak.”*¹⁴¹

Ibu Danik (karyawan luar), mengungkapkan pernyataannya sebagai berikut:

*“Kekuatannya dari harganya yang murah tapi sudah dapat batik dengan kualitas yang bagus.”*¹⁴²

Ibu Dwi (karyawan pemasar), berpendapat dalam wawancara sebagai berikut:

*“Kekuatan lainnya itu harganya disini lebih murah jika dibandingkan di toko lain.”*¹⁴³

Pernyataan tersebut diperkuat penjelasan dari Ibu Riza (konsumen Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

*“Harganya pas tidak murah tidak mahal cocok untuk masyarakat Trenggalek. Jadi pelanggan itu mau lagi membeli batik disini tidak kapok mbak.”*¹⁴⁴

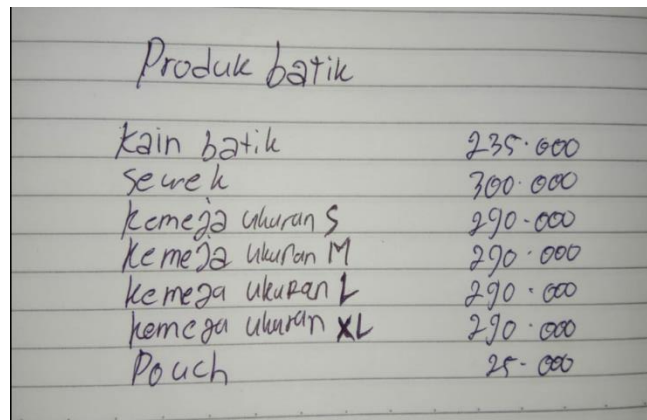
¹⁴⁰ Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.21 WIB

¹⁴¹ Wawancara dengan Ibu Desi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.24 WIB

¹⁴² Wawancara dengan Ibu Danik selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.39 WIB

¹⁴³ Wawancara dengan Ibu Dwi selaku karyawan pemasar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.25 WIB

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan peneliti, peneliti mendapati daftar harga pada masing-masing produk batik yang dihasilkan.¹⁴⁵ Berikut sumber dokumentasi yang dihasilkan peneliti pada saat melakukan penelitian adalah sebagaimana terlampir adalah:¹⁴⁶



Produk batik	
kain batik	235.000
sewek	300.000
kemeja ukuran S	290.000
kemeja ukuran M	290.000
kemeja ukuran L	290.000
kemeja ukuran XL	290.000
Pouch	25.000

Gambar 4.28 Daftar harga Batik Tulis Rahayu

Jadi, faktor kekuatan yang dimiliki Sentra Batik Tulis Rahayu adalah terletak dari segi harga yang terjangkau untuk masyarakat Trenggalek. Sehingga dapat menjadi kepuasan para pelanggan.

Pengemasan produk batik yang bagus dan menarik merupakan salah satu faktor kekuatan yang dimiliki Sentra Batik Tulis Rahayu. Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Pengemasan batik disini sudah cukup bagus kita menggunakan bahan yang ramah lingkungan dikemas di kardus dan ada mikanya, kemudian tasnya sudah memakai tas kertas yang ada

¹⁴⁴ Wawancara dengan Ibu Riza selaku konsumen Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 14.11 WIB

¹⁴⁵ Observasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 08.00 WIB

¹⁴⁶ Dokumentasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020 pukul 08.15 WIB

logo Batik Rahayu sudah tidak menggunakan plastik sehingga kalau dibuat oleh-oleh juga sudah cocok dan bagus.”¹⁴⁷

Hal tersebut seperti yang dijelaskan oleh Ibu Sutarmi (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Pengemasannya menarik, sudah terlihat bagus dan elegan sudah tidak memakai kantong plastik.”¹⁴⁸

Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Saroni (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Pengemasannya menggunakan kardus mbak jadi sudah terlihat kayak beli diluar kota mbak.”¹⁴⁹

Bapak Sutrisno (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Kekuatan lainnya yang saya lihat dari pengemasannya sudah pakai tas coklat jadi sudah menarik.”¹⁵⁰

Ibu Desi (karyawan luar), juga berpendapat dalam wawancara sebagai berikut:

“Menurut saya, itu pengemasannya menggunakan tas coklat sehingga terlihat keren kalau menurut saya.”¹⁵¹

Pernyataan tersebut seperti yang dikatakan Ibu Danik (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

¹⁴⁷ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

¹⁴⁸ Wawancara dengan Ibu Sutarmi selaku karyawan dalam, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.05 WIB

¹⁴⁹ Wawancara dengan Bapak Saroni selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.38 WIB

¹⁵⁰ Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.21 WIB

¹⁵¹ Wawancara dengan Ibu Desi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.24 WIB

“Dari segi pengemasannya sudah bagus dan menarik kalau menurut saya mbak.”¹⁵²

Seperti yang dijelaskan Ibu Dwi (karyawan pemasar), dalam wawancara sebagai berikut:

“Kekuatan lainnya terletak dari cara pengemasan batik. Pertama batik yang dibeli dimasukkan kardus kemudian dimasukkan dalam pakajing yang ada sablon Batik Rahayu. Jadi terlihat sangat mewah sekali mbak.”¹⁵³

Hal tersebut diperkuat oleh penjelasan dari Ibu Riza (konsumen Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Menurut saya dari segi pengemasannya sudah mewah banget mbak, kayak beli ditempat yang mahal-mahal gitu mbak sudah tidak memakai plastik tapi menggunakan tas jadi tidak mencemari lingkungan mbak.”¹⁵⁴

Berdasarkan hasil pengamatan yang telah diperoleh peneliti di Sentra Batik Tulis Rahayu. Peneliti mendapatkan hasil bahwa produk yang terjual di Sentra Batik Tulis Rahayu dikemas secara baik dan menarik dengan menggunakan bahan yang ramah lingkungan.¹⁵⁵

Berikut adalah sumber dokumentasi yang didapatkan peneliti pada saat melakukan penelitian, sebagaimana terlampir sebagai berikut:¹⁵⁶

¹⁵² Wawancara dengan Ibu Danik selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.39 WIB

¹⁵³ Wawancara dengan Ibu Dwi selaku karyawan pemasar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.25 WIB

¹⁵⁴ Wawancara dengan Ibu Riza selaku konsumen Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 14.11 WIB

¹⁵⁵ Observasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 08.00 WIB

¹⁵⁶ Dokumentasi di Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020 pukul 08.15 WIB



Gambar 4.29 Pengemasan Batik

Dari beberapa pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa yang menjadi kekuatan lain Sentra Batik Tulis Rahayu terlihat dari cara pengemasan produk batik yang menarik dan elegan serta mampu memiliki nilai yang tinggi dan menggunakan bahan ramah lingkungan sehingga cocok untuk dipakai oleh-oleh batik khas Trenggalek sehingga dapat menarik minat konsumen serta untuk melindungi produk batik agar tidak mudah kotor.

Dari beberapa faktor kekuatan tersebut dapat disimpulkan bahwa adapun faktor kekuatan yang dimiliki Sentra Batik Tulis Rahayu antara lain adalah Batik Rahayu tergolong batik tulis pertama di Kabupaten Trenggalek, memiliki legalitas usaha, tempat yang strategis, produk inovatif dari segi motif yang beragam, warna yang marik, pakaian jadi, souvenir batik. Konsisten dalam menjaga kualitas produk batik yang dihasilkan, pengemasan produk batik menarik, dan harga yang terjangkau. Sehingga dari beberapa faktor kekuatan tersebut dapat dimanfaatkan untuk mencapai tujuan perusahaan dan dapat menarik minat konsumen serta dapat memberikan kepuasan

kepada pelanggan dan mampu menghadapi persaingan bisnis antar sesama industri batik yang semakin tidak bisa dihindari.

2). Faktor-faktor kelemahan (*Weaknesses*) pada Sentra Batik Tulis Rahayu

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti di Sentra Batik Tulis Rahayu terdapat beberapa faktor kelemahan yang ada dalam perusahaan. Faktor kelemahan yang pertama adalah pemesanan dalam jumlah banyak harus PO (*Pre-Order*). Seperti yang diungkapkan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

*“Kalau mau pesan dalam jumlah banyak harus pre-order dulu kurang lebih satu bulan karena prosesnya lama dengan cara tradisional menggunakan canting, tidak seperti batik printing yang hanya beberapa hari bisa langsung jadi.”*¹⁵⁷

Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh Ibu Dwi (karyawan pemasar), dalam wawancara sebagai berikut:

*“Kelemahannya ya mbak, kalau mau pesan batik dalam jumlah banyak harus menunggu dulu tidak bisa langsung jadi seperti baju batik yang lain.”*¹⁵⁸

Pernyataan diatas diperkuat penjelasan dari Ibu Subawi (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

¹⁵⁷ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

¹⁵⁸ Wawancara dengan Ibu Dwi selaku karyawan pemasar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.25 WIB

“Kelemahannya pembuatannya batiknya itu lama harus tlaten mbak.”¹⁵⁹

Dari penjelasan tersebut dapat dijelaskan bahwa pemesanan batik di Sentra Batik Tulis Rahayu menerapkan sistem PO (*Pre-Order*) selama kurang lebih satu bulan dari proses awal sampai *finishing*. Hal tersebut disebabkan karena untuk menjaga kualitas batik agar tetap menjadi kepuasan konsumen.

Faktor kelemahan yang selanjutnya adalah karyawan bekerja secara sambian. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Dari segi karyawan juga, karena karyawan disini tidak masuk setiap hari cuma hari Senin sampai hari Kamis begitupun juga pembatik luar bekerja sebagai sambian dan waktu setor batik dalam satu minggu hanya dua kali setor pada hari Senin dan Kamis itupun kalau membatiknya sudah selesai.”¹⁶⁰

Berdasarkan penjelasan dari Bapak H Soekono kelemahan Sentra Batik Tulis Rahayu terletak pada karyawan yang bekerja secara sambian. Namun dengan demikian Sentra Batik Tulis Rahayu mampu memberikan keterampilan dan kreativitas kepada masyarakat untuk menambah penghasilan dan mengurangi jumlah angka pengangguran.

Kelemahan lain yang terdapat di Sentra Batik Tulis Rahayu adalah membutuhkan perawatan yang baik. Seperti yang diungkapkan

¹⁵⁹ Wawancara dengan Ibu Subawi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.45 WIB

¹⁶⁰ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Batik disini juga diperlukan perawatan yang lebih baik agar warna tidak cepat pudar maka batik tidak boleh dijemur di tempat yang terkena sinar matahari secara langsung.”¹⁶¹

Seperti pernyataan dari Ibu Sutarmi (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Kelemahannya batiknya tidak boleh dijemur kayak baju lain tetapi hanya diangin-angin kan saja.”¹⁶²

Pernyataan tersebut juga diperkuat penjelasan dari Bapak Saroni (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Kelemahannya jika batiknya dijemur di bawah sinar matahari warnanya akan menjadi pudar.”¹⁶³

Bapak Sutrisno (karyawan dalam), juga menjelaskan dalam wawancara sebagai berikut:

“Membutuhkan perawatan yang ekstra baik, jika setelah dicuci kemudian tidak langsung dijemur di panas matahari cuma diangin anginkan saja.”¹⁶⁴

Ibu Desi (karyawan luar), menyatakan dalam wawancara sebagai berikut:

“Kalau menurut saya kelemahannya itu dari segi perawatan batik harus benar-benar baik, kalau tidak ya cepat rusak mbak.”¹⁶⁵

¹⁶¹ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

¹⁶² Wawancara dengan Ibu Sutarmi selaku karyawan dalam, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.05 WIB

¹⁶³ Wawancara dengan Bapak Saroni selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.38 WIB

¹⁶⁴ Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.21 WIB

Ibu Danik (karyawan luar), berpendapat dalam sebuah wawancara sebagai berikut:

“Batiknya harus dirawat dengan baik kalau tidak warnanya akan pudar mbak.”¹⁶⁶

Seperti yang diperkuat pernyataan dari Ibu Riza (konsumen Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Perawatan batiknya harus baik agar awet kalau perlu dicuci dengan obat yang khusus digunakan untuk batik tulis. Dulu disini juga menjual obatnya tetapi kalau sekarang saya kurang tau.”¹⁶⁷

Berikut adalah dokumentasi peneliti pada saat melakukan wawancara dengan Ibu Riza (konsumen Batik Tulis Rahayu), sebagaimana terlampir sebagai berikut:¹⁶⁸



Gambar 4.30 Wawancara dengan Ibu Riza (konsumen Batik Tulis Rahayu)

Dari pernyataan diatas dapat dijelaskan bahwa faktor internal yang menjadi kelemahan Sentra Batik Tulis Rahayu yang selanjutnya adalah perlunya perawatan yang baik karena produk batik tidak boleh

¹⁶⁵ Wawancara dengan Ibu Desi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.24 WIB

¹⁶⁶ Wawancara dengan Ibu Danik selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.39 WIB

¹⁶⁷ Wawancara dengan Ibu Riza selaku karyawan konsumen Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 14.11 WIB

¹⁶⁸ Dokumentasi dengan Ibu Riza selaku konsumen Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 14.11 WIB

dijemur secara langsung mengenai sinar matahari melainkan harus diangin-anginkan. Hal tersebut diperlukan karena untuk menjaga kualitas batik agar warna yang dihasilkan tidak pudar dan tahan lama.

Dari faktor kelemahan yang dialami Sentra Batik Tulis Rahayu diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat beberapa faktor antara lain pemesanan dalam jumlah banyak harus PO (*Pre-Order*) terlebih dahulu, karyawan bekerja secara sambian, dan membutuhkan perawatan batik yang baik. Dari kelemahan-kelemahan yang dimiliki Sentra Batik Tulis Rahayu tersebut dapat dijadikan sebagai motivasi bagi perusahaan untuk menjadi perusahaan yang lebih baik lagi dan tidak menghalangi untuk mengembangkan usaha dan menghadapi persaingan bisnis.

3). Faktor-faktor peluang (*Opportunity*) pada Sentra Batik Tulis Rahayu

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti di Sentra Batik Tulis Rahayu terdapat beberapa faktor peluang di Sentra Batik Tulis Rahayu. Peluang yang pertama adalah batik merupakan warisan budaya Indonesia dan dengan adanya dukungan dari pihak pemerintah dengan diadakannya pelatihan dan pameran batik. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu) dalam wawancara sebagai berikut:

“Batik itu adalah salah satu warisan budaya leluhur dari bangsa Indonesia yang wajib kita lestarikan jangan sampai punah dari

dulu sampai sekarang masih masih tetap ada. Dulu dipakai untuk sewek bagi ibu-ibu dan sekarang sudah dipakai untuk bermacam-macam pakaian dan berpeluang bagi industri batik untuk mngembangkan usaha batik. Kemudian dari pemerintah mendukung dengan diadakannya pelatihan membatik dan batik-batik Trenggalek itu diikuti pameran-pameran batik di dalam kota maupun diluar kota Trenggalek karena batik Trenggalek sepenuhnya sudah mendapat dukungan dari pihak pemerintah.”¹⁶⁹

Dari penjelasan yang telah diungkapkan oleh Bapak H Soekono bahwa faktor peluang yang pertama adalah batik merupakan warisan budaya asli Indonesia dengan tetap mengembangkan produk batik dan adanya dukungan dari pemerintah terkait dengan pelatihan membatik dan pameran batik di Trenggalek ataupun diluar Kabupaten Trenggalek. Pelatihan membatik dilakukan untuk menambah keterampilan dan kreativitas masyarakat dan mengurangi angka pengangguran. Dan dengan adanya ajang pameran batik berpeluang bagi perusahaan sebagai ajang untuk memperkenalkan produk batik unggulan khas Kabupaten Trenggalek.

Faktor peluang lainnya adalah anjuran menggunakan seragam batik bagi instansi pemeritahan di Kabupaten Trenggalek. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Instansi pemerintahan sudah menganjurkan para pegawai untuk memakai batik, hal ini menjadi peluang besar bagi kami dan juga biasanya memesan batik untuk seragam juga mbak.”¹⁷⁰

¹⁶⁹ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

¹⁷⁰ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Ibu Sutarmi (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Banyak orang-orang dinas yang memakai batik, jadi pembeli batik itu biasanya dari orang-orang dinas.”¹⁷¹

Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Sutrisno (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Orang-orang dinas itu kan kalau dikantor menggunakan seragam batik, jadi itu peluangnya kalau orang biasa itu jarang biasanya pas acara penting seperti pernikahan saja.”¹⁷²

Bapak Saroni (karyawan dalam), juga menjelaskan dalam wawancara sebagai berikut:

“Banyak pegawai yang memakai batik dan banyak yang membeli batik disini karena batik disini awet mbak tidak mengecewakan.”¹⁷³

Ibu Desi (karyawan dalam), mengungkapkan dalam wawancara sebagai berikut:

“Menurut saya peluangnya datang dari pegawai negeri yang memakai batik. Jadi berinisiatif untuk mencari batik yang memiliki kualitas unggul.”¹⁷⁴

Berikut sumber dokumentasi saat melakukan wawancara dengan

Ibu Desi (karyawan luar) di Sentra Batik Tulis Rahayu adalah:¹⁷⁵

¹⁷¹ Wawancara dengan Ibu Sutarmi selaku karyawan dalam, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.05 WIB

¹⁷² Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.21 WIB

¹⁷³ Wawancara dengan Bapak Saroni selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.38 WIB

¹⁷⁴ Wawancara dengan Ibu Desi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.24 WIB

¹⁷⁵ Dokumentasi dengan Ibu Desi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.24 WIB



Gambar 4.31 Wawancara dengan Ibu Desi (Karyawan luar)

Pernyataan diatas diperkuat juga oleh pernyataan dari Ibu Subawi (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

“Banyak pegawai kantoran yang memakai batik, biasanya saya tahu itu beli batik di sini.”¹⁷⁶

Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Danik (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

“Seperti yang saya lihat pekerja-pekerja kantoran itu menggunakan batik dengan tujuan untuk mengangkat budaya lokal agar tidak punah.”¹⁷⁷

Hal tersebut seperti yang diperkuat pernyataan dari Ibu Dwi (karyawan pemasar), dalam wawancara sebagai berikut:

“Yang membeli batik itu biasanya kebanyakan dari kalangan pegawai-pegawai yang mencari batik tulis dengan kualitas yang bagus. Hal itu bisa dijadikan peluang untuk Sentra Batik Tulis Rahayu untuk tetap mengembangkan usahanya.”¹⁷⁸

¹⁷⁶ Wawancara dengan Ibu Subawi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.45 WIB

¹⁷⁷ Wawancara dengan Ibu Danik selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.39 WIB

¹⁷⁸ Wawancara dengan Ibu Dwi selaku karyawan pemasar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.25 WIB

Adapun pernyataan diatas diperkuat oleh hasil dokumentasi yang didapatkan peneliti, sebagaimana terlampir sebagai berikut:¹⁷⁹



Gambar 4.32 Tester Batik Tulis Rahayu

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa faktor peluang lain adalah adanya anjuran pemakaian batik di instansi pemerintahan. Sehingga dapat memberikan peluang besar pada industri batik. Hal ini dikarenakan bahwa batik adalah salah satu warisan budaya yang tidak akan punah dengan terus dipakai dan diperkenalkan kepada masyarakat luas.

Faktor peluang yang selanjutnya adalah bekerjasama dengan TKI dan *Exchange Student* (pertukaran pelajar) seperti yang dijelaskan oleh Bapak H Soekono (pemilik Sentra Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Peluangnya itu kita bekerja sama dengan TKI biasanya TKI itu membawa batik khas Trenggalek dan disana itu biasanya memperkenalkan, ini batik tulis khas Trenggalek ada motif cengkehnya dan selain itu juga melalui Exchange Student dengan

¹⁷⁹ Dokumentasi Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 10 Januari 2020 pukul 09.15 WIB

*memakai batik tulis khas Trenggalek. Sehingga dengan cara seperti itu kita dapat melestarikan batik Trenggalek.*¹⁸⁰

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa faktor peluang yang dilakukan Sentra batik Tulis Rahayu adalah dengan cara bekerja sama dengan TKI dan *Exchange Student* (pertukaran pelajar) hal ini dilakukan agar produk batik semakin dikenal oleh masyarakat secara luas dari berbagai daerah dan dapat memperluas sasaran pemasaran.

Adapun faktor peluang yang selanjutnya adalah adanya kemajuan teknologi yang digunakan sebagai sarana promosi. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

*“Dengan kemajuan teknologi yang semakin canggih yang memunculkan beberapa aplikasi sosial media seperti sekarang ini sangat membantu kami dalam mempromosikan batik produk batik kepada para konsumen melalui facebook dan instagram. Jadi bisa memesan secara online dan barang bisa langsung dikirim melalui ekspedisi pengiriman, jadi menjadi lebih mudah dan tidak menyita banyak waktu juga.”*¹⁸¹

Pernyataan tersebut diperkuat oleh penjelasan dari Ibu Riza (konsumen Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

*“Peluangnya itu adanya kemajuan teknologi yang dapat mempermudah penjual dan pembeli dalam mempromosikan dan membeli batik. Jadi kalau yang tempatnya jauh bisa memesan secara online.”*¹⁸²

¹⁸⁰ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

¹⁸¹ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

¹⁸² Wawancara dengan Ibu Riza selaku konsumen Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 14.11 WIB

Dari uraian penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa faktor peluang yang selanjutnya adalah dengan adanya kemajuan teknologi yang merupakan peluang di semua usaha termasuk industri batik yang digunakan sebagai media promosi untuk memperkenalkan produk batik agar diminati dan dapat dikenal oleh masyarakat luas.

Berdasarkan pada penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa keadaan lingkungan eksternal yang dapat memberikan peluang bagi perusahaan antara lain adalah batik merupakan warisan budaya asli dari bangsa Indonesia, adanya dukungan dari pemerintah terkait pelatihan dan pameran, anjuran menggunakan seragam batik bagi instansi pemerintahan, bekerja sama dengan TKI dan *Exchange student* (pertukaran pelajar), dan kemajuan teknologi. Dengan adanya peluang tersebut dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan dan mengembangkan industri batik agar dapat menghadapi persaingan bisnis.

4). Faktor-faktor ancaman (*Threats*) pada Sentra Batik Tulis Rahayu

Faktor eksternal yang menjadi ancaman bagi Sentra Batik Tulis Rahayu adalah adanya persaingan usaha dan munculnya batik printing. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Ancaman yang sekarang itu adanya persaingan sesama industri batik yang banyak muncul akhir-akhir ini kemudian adanya batik

*printing yang harganya lebih murah dan proses produksinya lebih cepat dibandingkan dengan batik tulis.*¹⁸³

Pernyataan tersebut seperti yang diungkapkan oleh Ibu Sutarmi (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

*“Banyak pengrajin batik yang bermunculan mbak disini hanya memproduksi batik tulis saja sedangkan toko lain ada batik tulis dan batik printing.”*¹⁸⁴

Bapak Saroni (karyawan dalam), dalam wawancara berikut:

*“Banyak industri batik yang bermunculan, dulu kan cuma batik sini saja, tetapi sekarang sudah muncul beberapa industri batik di Trenggalek.”*¹⁸⁵

Ibu Desi (karyawan luar), berpendapat dalam wawancara sebagai:

*“Muncul persaingan dengan batik lain dengan menghasilkan bermacam-macam batik ada batik tulis dan batik printing.”*¹⁸⁶

Pernyataan diatas diperkuat juga oleh pernyataan dari Ibu Subawi (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

*“Banyak produksi batik lain yang tidak tulis seperti cap, itu ancumannya mbak.”*¹⁸⁷

Ibu Dwi (karyawan pemasar), juga menjelaskan dalam wawancara sebagai berikut:

*“Ancumannya lebih pada persaingan dengan batik lain. Dari batik yang dihasilkan tidak batik tulis saja, tetapi batik printing yang harganya lebih murah dibandingkan dengan batik tulis.”*¹⁸⁸

¹⁸³ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.11 WIB

¹⁸⁴ Wawancara dengan Ibu Sutarmi selaku karyawan dalam, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.05 WIB

¹⁸⁵ Wawancara dengan Bapak Saroni selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.38 WIB

¹⁸⁶ Wawancara dengan Ibu Desi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.24 WIB

¹⁸⁷ Wawancara dengan Ibu Subawi selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.45 WIB

Berikut sumber data yang didapatkan peneliti melalui wawancara kepada Ibu Dwi (karyawan pemasar) di Sentra Batik Tulis Rahayu, terlampir sebagai berikut:¹⁸⁹



Gambar 4.33 Wawancara dengan Ibu Dwi (Karyawan Pemasar)

Pernyataan tersebut seperti yang dijelaskan oleh Bapak Sutrisno (karyawan dalam), dalam wawancara sebagai berikut:

*“Ancamannya muncul batik lain dan tidak hanya menghasilkan batik tulis, melainkan batik printing yang harganya lebih murah dari batik tulis.”*¹⁹⁰

Ibu Danik (karyawan luar), dalam wawancara sebagai berikut:

*“Menurut saya banyak pengrajin batik yang terus bermunculan sehingga sulit untuk menjadi yang unggul.”*¹⁹¹

Seperti yang diperkuat melalui pernyataan dari Ibu Riza (konsumen Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

*“Persaingan antar sesama pengrajin batik yang ada di Trenggalek sehingga persaingan menjadi lebih ketat.”*¹⁹²

¹⁸⁸ Wawancara dengan Ibu Dwi selaku karyawan pemasar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.25 WIB

¹⁸⁹ Dokumentasi dengan Ibu Dwi selaku karyawan pemasar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 09.25 WIB

¹⁹⁰ Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku karyawan dalam, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.21 WIB

¹⁹¹ Wawancara dengan Ibu Danik selaku karyawan luar, pada Tanggal 09 Januari 2020, pukul 08.39 WIB

¹⁹² Wawancara dengan Ibu Riza selaku konsumen Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 14.11 WIB

Dari penjelasan tersebut dapat dijelaskan bahwa faktor eksternal yang menjadi ancaman Sentra Batik Tulis Rahayu adanya persaingan usaha antar sesama industri batik baik dalam lingkup lokal maupun global dan muncul batik printing dengan harga yang lebih murah yang dapat mengancam adanya pasar batik yang lain.

Faktor ancaman yang selanjutnya adalah minimnya generasi pembatik pada kalangan anak muda. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak H Soekono (pemilik Batik Tulis Rahayu), dalam wawancara sebagai berikut:

“Minimnya generasi pembatik di kalangan anak muda karena pemuda adalah generasi penerus bangsa untuk melestarikan budaya Indonesia dan pekerja batik lebih didominasi oleh kalangan Ibu Rumah Tangga.”¹⁹³

Dapat disimpulkan bahwa minimnya generasi pembatik dari kalangan anak muda seperti di Sentra Batik Tulis Rahayu dan pekerja saat ini lebih didominasi oleh kalangan Ibu Rumah Tangga.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat beberapa faktor ancaman di Sentra Batik Tulis Rahayu antara lain persaingan usaha antar sesama penjual batik, munculnya batik printing, dan minimnya generasi pembatik dari kalangan anak muda. Namun dengan adanya ancaman tersebut tidak dijadikan sebagai halangan dalam menjalankan usaha. Hal ini disebabkan karena ancaman adalah salah satu faktor utama yang terjadi pada perusahaan dan tidak bisa dihindari. Maka dari itulah diperlukan sikap pantang

¹⁹³ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.44 WIB

menyerah dan selalu mencari ide baru dalam menghadapi ancaman persaingan bisnis.

b. Penerapan Analisis SWOT pada Sentra Batik Tulis Rahayu

Berdasarkan hasil wawancara mendalam yang telah dilakukan oleh peneliti, menghasilkan sebuah data terkait dengan faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang terjadi di Sentra Batik Tulis Rahayu, antara lain:

Kekuatan (*Strengths*) pada Sentra Batik Tulis Rahayu

- 1) Batik pertama di Kabupaten Trenggalek
- 2) Memiliki legalitas usaha
- 3) Produk Inovatif dari segi motif yang beragam, warna yang menarik, pakaian jadi, dan souvenir batik
- 4) Konsisten dalam menjaga kualitas batik
- 5) Tempat yang strategis
- 6) Harga terjangkau
- 7) Pengemasan batik menarik

Kelemahan (*Weaknesses*) pada Sentra Batik Tulis Rahayu

- 1) Pemesanan dalam jumlah banyak harus PO (*Pre-Order*)
- 2) Karyawan bekerja secara sambian
- 3) Perawatan batik harus baik

Peluang (*Opportunities*) pada Sentra Batik Tulis Rahayu

- 1) Batik warisan budaya Indonesia

- 2) Dukungan dari pemerintah terkait pelatihan dan pameran
- 3) Anjuran menggunakan seragam batik bagi instansi pemerintahan
- 4) Bekerja sama dengan TKI dan *Exchange Student* (pertukaran pelajar)
- 5) Kemajuan teknologi

Ancaman (*Threats*) pada Sentra Batik Tulis Rahayu

- 1) Persaingan usaha sesama batik
- 2) Munculnya batik printing
- 3) Minimnya generasi pembatik di kalangan anak muda

Dari data yang telah diperoleh peneliti, maka peneliti akan melakukan langkah analisis SWOT yaitu pembuatan matrik analisis SWOT dengan membuat tabel IFAS dan EFAS. Dalam tabel tersebut faktor internal ataupun faktor eksternal akan diberikan pembobotan dan *rating* dengan tujuan untuk mengetahui besarnya skor yang akan dijadikan sebagai strategi. Bobot dan *rating* faktor internal dan eksternal tersebut ditentukan pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.1
Pembobotan dan Rating

Bobot ditentukan sebagai berikut:		Rating ditentukan sebagai berikut:	
Bobot	Keterangan	Rating	Keterangan
0,20	Sangat kuat	4	<i>Major Strenght</i>
0,15	Diatas rata-rata	3	<i>Minor Strenght</i>
0,10	Rata-rata	2	<i>Major Weakness</i>
0,05	Dibawah rata-rata	1	<i>Minor Weakness</i>

Berdasarkan uraian pada tabel 4.1 diatas dapat diketahui pembobotan dan *rating* dengan tujuan untuk mengetahui pembobotan dari setiap faktor SWOT sebagai berikut:

Tabel 4.2
Pembobotan faktor-faktor SWOT Sentra Batik Tulis Rahayu

Faktor-faktor Analisis SWOT	Bobot
Kekuatan:	
1. Batik pertama di Kabupaten Trenggalek	0,10
2. Memiliki legalitas usaha	0,10
3. Produk Inovatif dari segi motif yang beragam, warna yang menarik, pakaian jadi, dan souvenir batik	0,20
4. Konsisten dalam menjaga kualitas batik	0,15
5. Tempat yang strategis	0,15
6. Harga terjangkau	0,10
7. Pengemasan batik menarik	0,05
Kelemahan:	
1. Pemesanan dalam jumlah banyak harus PO (<i>Pre-Order</i>)	0,05
2. Karyawan bekerja secara sambian	0,05
3. Perawatan batik harus baik	0,05
Peluang:	
1. Batik warisan budaya Indonesia	0,20
2. Dukungan dari pemerintah terkait pelatihan dan pameran	0,15
3. Anjuran menggunakan seragam batik bagi instansi pemerintahan	0,15
4. Bekerja sama dengan TKI dan <i>Exchange Student</i> (pertukaran pelajar)	0,10
5. Kemajuan teknologi	0,20
Ancaman:	
1. Persaingan usaha sesama batik	0,05
2. Munculnya batik printing	0,15
3. Minimnya generasi pembatik di kalangan anak muda	0,05

Sumber: Data diolah dari hasil wawancara tanggal 10 Januari 2020¹⁹⁴

¹⁹⁴ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 10 Januari 2020, pukul 13.15 WIB

Kemudian langkah selanjutnya dengan membuat matrik IFAS dan EFAS. Berikut matrik IFAS dan EFAS pada Sentra Batik Tulis Rahayu adalah sebagai berikut:

a. Matrik IFAS

Tabel 4.3
Matrik IFAS Sentra Batik Tulis Rahayu

Faktor-faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan:			
1. Batik pertama di Kabupaten Trenggalek	0,10	4	0,40
2. Memiliki legalitas usaha	0,10	3	0,30
3. Produk Inovatif dari segi motif yang beragam, warna yang menarik, pakaian jadi, dan souvenir batik	0,20	4	0,80
4. Konsisten dalam menjaga kualitas batik	0,15	4	0,60
5. Tempat yang strategis	0,15	4	0,60
6. Harga terjangkau	0,10	4	0,40
7. Pengemasan batik menarik	0,05	3	0,15
Sub Total	0,85		3,25
Kelemahan:			
1. Pemesanan dalam jumlah banyak harus PO (<i>Pre-Order</i>)	0,05	2	0,10
2. Karyawan bekerja secara sambian	0,05	1	0,05
3. Perawatan batik harus baik	0,05	1	0,05
Sub Total	0,15		0,20
Total	1		3,45

Sumber: Data yang diolah dari hasil wawancara tanggal 10 Januari 2020¹⁹⁵

Berdasarkan pada tabel 4.3 diatas dapat diketahui faktor internal kekuatan (*Strengths*) memiliki skor total 3,25 dan faktor internal

¹⁹⁵ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 10 Januari 2020, pukul 13.15 WIB

kelemahan (*Weaknesses*) memiliki skor total 0,20. Sehingga dapat disimpulkan bahwa skor total faktor internal adalah 3,45.

b. Matrik EFAS

Tabel 4.4
Matrik EFAS Sentra Batik Tulis Rahayu

Faktor-faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang:			
1. Batik warisan budaya Indonesia	0,20	4	0,80
2. Dukungan dari pemerintah terkait pelatihan dan pameran	0,15	3	0,45
3. Anjuran menggunakan seragam batik bagi instansi pemerintahan	0,15	3	0,45
4. Bekerja sama dengan TKI dan <i>Exchange Student</i> (pertukaran pelajar)	0,10	3	0,30
5. Kemajuan teknologi	0,20	4	0,80
Sub Total	0,80		2,80
Ancaman:			
1. Persaingan usaha sesama batik	0,05	1	0,05
2. Munculnya batik printing	0,15	1	0,15
3. Minimnya generasi pembatik di kalangan anak muda	0,05	2	0,10
Sub Total	0,20		0,30
Total	1		3,10

Sumber: Data yang diolah dari hasil wawancara tanggal 10 Januari 2020¹⁹⁶

Berdasarkan pada tabel 4.4 diatas dapat diketahui faktor eksternal peluang (*Opportunities*) memiliki skor total 2,80 dan faktor eksternal ancaman (*Threats*) memiliki skor total 0,30. Sehingga dapat disimpulkan bahwa skor total faktor eksternal adalah 3,10.

¹⁹⁶ Wawancara dengan Bapak H Soekono selaku pemilik Batik Tulis Rahayu, pada Tanggal 10 Januari 2020, pukul 13.15 WIB

Dari hasil perhitungan matriks IFAS dan EFAS diatas, langkah selanjutnya adalah mengetahui total dari masing-masing strategi SWOT, sebagai berikut:

1. Strategi SO = $3,25 + 2,80 = 6,05$
2. Strategi ST = $3,25 + 0,30 = 3,55$
3. Strategi WO = $0,20 + 2,80 = 3,00$
4. Strategi WT = $0,20 + 0,30 = 0,50$

Setelah mengetahui total dari masing-masing strategi SWOT diatas maka langkah peneliti selanjutnya adalah membuat matrik IFAS dan matrik EFAS pada matrik SWOT sebagai berikut:

Tabel 4.5
Matrik SWOT Sentra Batik Tulis Rahayu

IFAS	<p>Strength (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1). Batik pertama di Kabupaten Trenggalek 2). Memiliki legalitas usaha 3). Produk Inovatif dari segi motif yang beragam, warna yang menarik, pakaian jadi, dan souvenir batik 4).Konsisten dalam menjaga kualitas batik 5). Tempat yang strategis 6). Harga terjangkau 7). Pengemasan batik menarik 	<p>Weaknesses (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1). Pemesanan dalam jumlah banyak harus PO (<i>Pre-Order</i>) 2). Karyawan bekerja secara sambian 3). Perawatan batik harus baik
EFAS	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1). Dengan memiliki legalitas usaha dapat dimanfaatkan untuk mendapat dukungan dan kepercayaan dari pemerintah terkait pelatihan dan pameran batik. 2). Dengan batik pertama di 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1). Meningkatkan kinerja perusahaan dari segi karyawan, sistem kerja, ataupun produk yang dihasilkan dengan mengikuti pelatihan
	<p>Opportunities (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1). Batik warisan budaya Indonesia 2). Dukungan dari pemerintah terkait pelatihan dan pameran 3). Anjuran menggunakan seragam batik bagi instansi 	

<p>pemerintahan</p> <p>4). Bekerja sama dengan TKI dan <i>Exchange Student</i> (pertukaran pelajar)</p> <p>5). Kemajuan teknologi</p>	<p>Kabupaten Trenggalek dimanfaatkan untuk meningkatkan kepercayaan kepada masyarakat.</p> <p>3). Meningkatkan inovasi produk batik dari segi motif, pewarnaan, pakaian jadi, dan souvenir batik untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.</p> <p>4). Meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk serta pengemasan yang menarik untuk menarik minat konsumen dan menjaga kepercayaan konsumen</p> <p>5). Berada di tempat yang strategis dapat memudahkan konsumen untuk mendapatkan produk batik.</p> <p>6). Memberikan potongan harga/diskon untuk pembelian dalam jumlah banyak untuk menarik minat konsumen.</p> <p>7). Dengan kemajuan teknologi dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan sistem pemasaran dengan menambah link-link baru sebagai sarana promosi dan penjualan.</p>	
<p>Threat (A)</p> <p>1). Persaingan usaha sesama batik</p> <p>2). Munculnya batik printing</p> <p>3). Minimnya generasi pembatik di kalangan anak muda</p>	<p>Strategi ST</p> <p>1). Mengembangkan daya saing usaha dengan berinovasi untuk memodifikasi produk</p> <p>2). Mempertahankan kualitas batik yang sudah ada tanpa merubah kualitas yang lama.</p>	<p>Strategi WT</p> <p>1). Dengan melakukan perbaikan kondisi perusahaan dengan cara meningkatkan komponen perusahaan dan perluasan sistem pemasaran.</p>

Berdasarkan pada tabel 4.5 diatas mengenai matrik SWOT diatas dapat diketahui terdapat berbagai macam strategi yang dihasilkan mulai

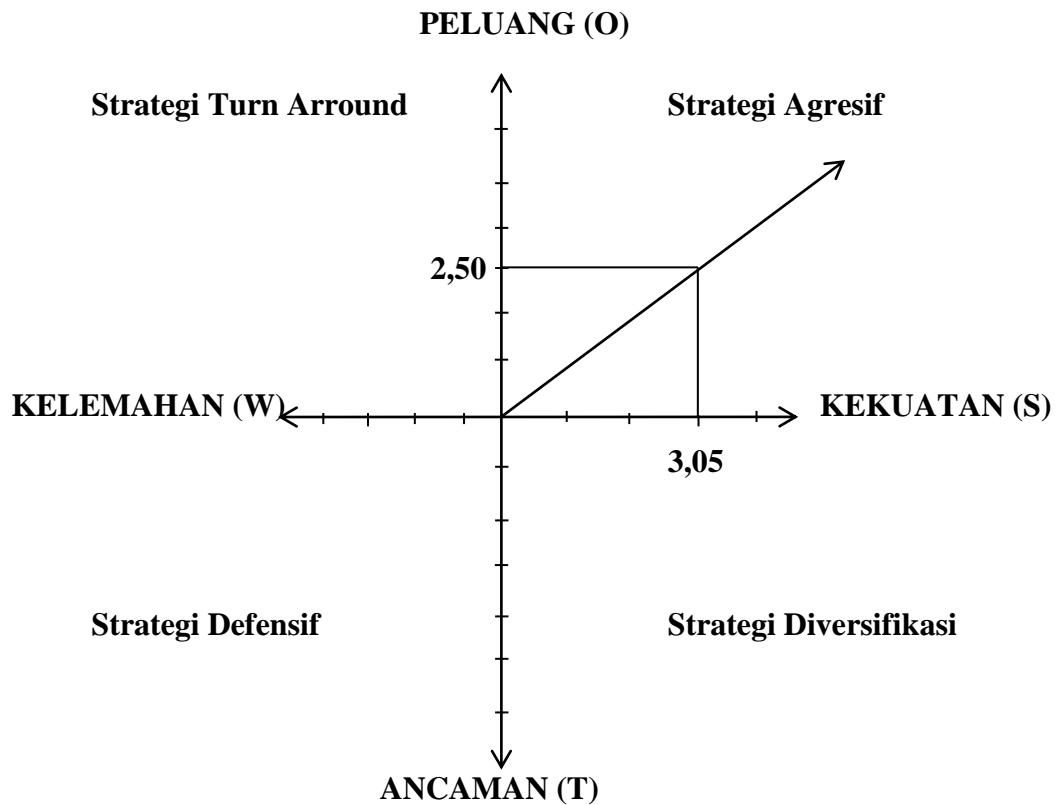
dari strategi SO, WO, ST dan WT dengan menciptakan strategi yang dilakukan dengan cara menggabungkan antara faktor-faktor IFAS dan EFAS. Dari tabel IFAS dan EFAS yang telah digambarkan diatas dapat menunjukkan posisi sebuah Sentra Batik Tulis Rahayu sebagai berikut:

Tabel 4.6
Posisi Sentra Batik Tulis Rahayu

IFAS		EFAS	
Kekuatan	3,25	Peluang	2,80
Kelemahan	(0,20)	Ancaman	(0,30)
Hasil	3,05	Hasil	2,50

Dari tabel 4.6 diatas dapat diketahui bahwa analisis faktor IFAS dan faktor EFAS. Dimana analisis faktor IFAS lebih besar dibandingkan dengan analisis faktor EFAS. Adapun jumlah faktor IFAS sebesar 3,05 sedangkan analisis faktor EFAS adalah sebesar 2,50. Selanjutnya dibuat diagram analisis SWOT untuk mengetahui posisi sebuah perusahaan yang terdapat 4 kuadran didalamnya, maka ditunjukkan seperti diagram sebagai berikut:

Bagan 4.2
Diagram Analisis SWOT Sentra Batik Rahayu



Berdasarkan diagram 4.2 diatas dapat disimpulkan bahwa posisi Sentra Batik Tulis Rahayu berada pada kuadran ke I yaitu dengan menerapkan strategi agresif. Hal ini menyatakan bahwa pada posisi kuadran I berada pada situasi yang menguntungkan. Dimana Sentra Batik Tulis Rahayu memiliki sebuah kekuatan dan peluang yang yang besar yang mampu dimanfaatkan sehingga dapat terus mengembangkan dan meningkatkan daya saing bisnis di Kabupaten Trenggalek serta dapat menghadapi persaingan bisnis bagi lingkup lokal ataupun global.

C. Analisis Data

Berdasarkan temuan penelitian diatas terdapat beberapa analisis pada temuan dalam penelitian ini antara lain:

1. Temuan Strategi Produksi pada Sentra Batik Tulis Rahayu dalam Menghadapi Persaingan Bisnis

Strategi produksi adalah salah satu strategi yang utama dan perlu diperhatikan karena strategi produksi berkaitan dengan hasil produk yang akan dijual kepada konsumen. Adapun strategi produksi yang perlu diperhatikan dalam menghadapi persaingan bisnis, antara lain:

a. Rekrutmen tenaga kerja

Berdasarkan pada temuan penelitian diatas dijelaskan bahwa proses rekrutmen tenaga kerja di Sentra Batik Tulis Rahayu berdasarkan pada beberapa hal antara lain:

- 1). Berdasarkan pada tenaga kerja yang memiliki keterampilan, kreativitas, keuletan, dan ketelatenan dalam proses membatik untuk menghasilkan produk batik yang maksimal.
- 2). Sistem kekerabatan yang memiliki skill dalam membatik.

Dengan berdasarkan pada kedua hal tersebut perlu diperhatikan Sentra Batik Tulis Rahayu untuk menghadapi persaingan bisnis dengan memiliki tenaga kerja yang terampil dalam memproduksi batik agar dapat menghasilkan produk batik yang maksimal sesuai dengan keinginan konsumen dan memberikan kepuasan kepada konsumen.

b. Target produksi

Berdasarkan pada temuan penelitian diatas dijelaskan bahwa di Sentra Batik Tulis Rahayu tidak memberikan target pada karyawan untuk mendapatkan hasil produksi dalam setiap minggunya. Dimana hal tersebut disebabkan karena beberapa faktor antara lain:

- 1). Proses pembuatan batik membutuhkan waktu yang lama dari proses awal sampai *finishing* membutuhkan waktu kurang lebih 1 bulan sampai batik siap untuk dipasarkan.
- 2). Karyawan bekerja secara sambian yang dikerjakan oleh ibu-ibu rumah tangga saat menunggu musim panen tiba.
- 3). Proses pewarnaan membutuhkan waktu yang lama karena proses pewarnaan dilakukan secara berkali-kali sampai menghasilkan warna yang diinginkan. Sehingga dapat menghasilkan warna tahan lama.

Jika pekerja Sentra Batik Tulis Rahayu diberikan target dalam pembuatan batik maka batik yang dihasilkan tidak akan sempurna sehingga dapat mengecewakan konsumen.

c. Pemilihan bahan baku

Berdasarkan pada temuan penelitian diatas dapat dijelaskan bahwa pemilihan bahan baku di Sentra Batik Tulis Rahayu dalam menghadapi persaingan bisnis adalah dengan memilih bahan baku yang berkualitas tinggi. Dari semua bahan baku tersebut diperoleh dari luar Kabupaten Trenggalek, seperti:

- 1). Kain katun yang dipilih merupakan kain katun asli 100% yang diperoleh dari Malang dan jika tidak menggunakan kain katun asli maka batik yang akan dihasilkan akan kurang maksimal karena warna yang dihasilkan tidak bisa meresap dengan sempurna.
- 2). Obat pewarna diperoleh dari Surabaya.
- 3). Malam yang diperoleh dari Solo.

Dengan memberikan kualitas bahan baku yang utama dapat menghasilkan produk batik yang memiliki kualitas baik. Sehingga dapat menghadapi persaingan bisnis dan dapat memberikan kepercayaan kepada konsumen.

d. Kendala mendapatkan bahan baku

Berdasarkan pada temuan penelitian dijelaskan bahwa kendala dalam memperoleh bahan baku adalah salah satu hal yang tidak bisa dihindari dalam sebuah usaha. Adapun kendala yang dialami Sentra Batik Tulis Rahayu adalah:

- 1). Masalah kenaikan harga yang terjadi pada setiap tahunnya.

Dengan adanya kendala tersebut namun Sentra Batik Tulis Rahayu berupaya memperoleh bahan baku dengan kualitas yang sama dengan harga yang berbeda karena Sentra Batik Tulis Rahayu lebih mengutamakan kualitas sehingga dapat memberikan kepuasan kepada konsumen dan mampu menghadapi persaingan bisnis. Dan selalu memberikan stok bahan baku dalam jumlah banyak sehingga proses produksi tidak akan terhenti.

e. Teknik proses produksi

Berdasarkan pada temuan penelitian dijelaskan bahwa proses produksi yang dihasilkan Sentra Batik Tulis Rahayu ditetapkan berdasarkan pada jenis produksi:

- 1). Produksi secara terputus-putus dengan menyetok bahan baku dalam jumlah banyak, dan proses produksi tidak pernah terhenti dan proses pembuatannya tidak terbatas pada pemesanan. Namun tidak dapat menghasilkan produk dalam jumlah besar karena proses produksi yang dilakukan dikerjakan dengan cara tradisional yaitu dengan menggunakan tenaga manusia.

2. Temuan Strategi Pemasaran pada Sentra Batik Tulis Rahayu dalam Menghadapi Persaingan Bisnis

Strategi pemasaran adalah salah satu hal yang harus diperhatikan dalam sebuah usaha. Adapun strategi pemasaran Sentra Batik Tulis Rahayu terdiri dari produksi (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), dan tempat distribusi (*place*).

a. Strategi Produk (*product*)

Berdasarkan pada temuan penelitian diatas dijelaskan bahwa adapun strategi produk yang diperhatikan Sentra Batik Tulis Rahayu dalam mengembangkan daya saing untuk menghadapi persaingan bisnis yang dilihat dari berbagai segi, antara lain:

- 1). Sentra Batik Tulis Rahayu selalu mengutamakan kualitas dari segi bahan baku yang digunakan dalam pembuatan produk batik. Bahan

yang dibutuhkan dipesan dari luar kota Trenggalek. Kain katun yang digunakan merupakan kain katun asli 100% yang diperoleh dari Malang, obat pewarna yang dipakai diperoleh dari Surabaya, dan malam yang dipesan dari Solo.

- 2). Selanjutnya, motif batik yang dihasilkan Sentra Batik Tulis Rahayu menghasilkan motif yang beragam antara batik yang satu dengan batik yang lain memiliki motif yang berbeda. Selain itu Sentra Batik Tulis Rahayu juga memberikan motif bunga cengkeh cengkeh dan cecek-cecek yang merupakan ciri khas batik Kabupaten Trenggalek di setiap pembuatannya.
- 3). Batik yang dihasilkan Sentra Batik Tulis Rahayu memiliki warna yang menarik dengan menyuguhkan warna yang natural sehingga dapat dipakai oleh semua kalangan baik kalangan muda ataupun kalangan tua.
- 4). Kemudian juga menghasilkan warna yang tahan lama tidak mudah luntur karena proses pewarnaan batik tulis dilakukan secara beberapa kali sehingga menghasilkan warna yang pekat dan tahan lama.
- 5). Selain itu batik dikemas secara baik dan menarik dengan menggunakan paper bag tidak menggunakan plastik sehingga lebih aman dan tidak merusak lingkungan.

Dari berbagai strategi pemasaran produk yang ditetapkan Sentra Batik Tulis Rahayu tersebut bertujuan untuk menghindari persaingan

bisnis yang semakin ketat dengan menerapkan strategi produk agar dapat memberikan kepuasan kepada konsumen.

b. Strategi harga (*price*)

Berdasarkan pada temuan penelitian diatas dapat dijelaskan bahwa strategi harga yang diterapkan Sentra Batik Tulis Rahayu dalam menghadapi persaingan bisnis adalah harga yang ditawarkan di Sentra Batik Tulis Rahayu memiliki harga yang terjangkau sehingga dapat dijangkau oleh semua lapisan masyarakat dan pembelian dalam jumlah banyak akan mendapat potongan harga. Adapun harga yang ditawarkan didasarkan pada beberapa faktor antara lain:

- 1). Pemilihan bahan baku yang digunakan memiliki kualitas yang tinggi sehingga mampu menghasilkan produk yang berkualitas.
- 2). Berdasarkan pada biaya tenaga kerja.
- 3). Proses pembuatan.
- 4). Biaya pengemasan.

Penentuan harga yang ditetapkan Sentra Batik Tulis Rahayu tersebut dapat menghadapi persaingan bisnis dengan memberikan harga yang terjangkau namun tetap mengutamakan kualitas dan memberikan diskon kepada konsumen untuk pembelian dalam jumlah banyak sehingga dapat menarik minat konsumen dan mampu menghadapi persaingan bisnis.

c. Strategi promosi (*promotion*)

Berdasarkan pada temuan penelitian diatas dapat dijelaskan bahwa strategi promosi yang diterapkan Sentra Batik Tulis Rahayu dalam menghadapi persaingan bisnis dilakukan dengan berbagai cara, yaitu:

- 1). Secara online dapat dilakukan dengan melalui media sosial seperti facebook, Shopee, tokopedia, dan instagram sehingga dapat menghemat waktu dan biaya serta dapat dilakukan dimana saja.
- 2). Dari mulut ke mulut untuk membeli batik tulis di Toko Rahayu dan Griya Batik Tulis Rahayu.
- 3). Secara dropship dengan cara menitipkan barang di beberapa gerai batik di wilayah Surabaya setiap tiga bulan sekali.

Dengan berbagai cara tersebut dapat memudahkan konsumen dan meningkatkan jumlah penjualan sehingga dapat menghadapi persaingan bisnis antara sesama penjual batik .

d. Strategi tempat distribusi (*place*)

Berdasarkan pada temuan penelitian dapat dijelaskan bahwa adapun strategi tempat distribusi yang diterapkan Sentra Batik Tulis Rahayu dalam menghadapi persaingan bisnis adalah dengan memiliki tempat yang strategis yang berada di pusat kota Trenggalek dekat dengan instansi pemerintahan, pendidikan, dan pusat perekonomian. Selain itu saluran distribusi Sentra Batik Tulis Rahayu dilakukan dengan dua cara antara lain:

- 1). Distribusi secara langsung dimana konsumen mendapatkan produk batik langsung dari tangan pertama atau produsen. Seperti pembeli yang berada tidak jauh dari tempat produksi, pelanggan tetap, dan para wisatawan.
- 2). Distribusi secara tidak langsung dimana melalui pihak ketiga sebelum sampai kepada tangan konsumen. Seperti sistem dropship yang ada di wilayah Surabaya.

Adapun penjualan Batik Rahayu sudah sampai pada berbagai wilayah seperti Surabaya, Kalimantan, Sulawesi, dan Sumatera. Dengan adanya strategi tempat distribusi diatas merupakan salah satu cara yang ditempuh pelaku usaha untuk dapat menghadapi persaingan bisnis.

3. Temuan Strategi Produksi dan Pemasaran dalam Analisis SWOT pada Sentra Batik Tulis Rahayu

Analisis SWOT merupakan salah satu analisis yang meneliti tentang keadaan internal perusahaan (kekuatan dan kelemahan) dan keadaan eksternal perusahaan berupa (peluang dan ancaman) untuk menghadapi persaingan bisnis antara lain:

a. Kekuatan (*Strenghts*)

Adapun faktor kekuatan yang dimiliki Sentra Batik Tulis Rahayu antara lain:

- 1). Batik pertama yang ada di Kabupaten Trenggalek yang didirikan pada tahun 1979 dimana merupakan salah satu industri batik yang pertama namun masih tetap berkembang sampai saat ini.

- 2). Memiliki beberapa legalitas usaha yang dimiliki Sentra Batik Tulis Rahayu, seperti Surat Izin Industri, SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan), NIB (Nomor Induk Berusaha) serta sudah mendapat sertifikat dari pihak pemerintah yang dinobatkan sebagai perusahaan yang memproduksi dan memperdagangkan batik secara konsisten. Dengan memiliki beberapa legalitas usaha tersebut dapat memberikan kepercayaan kepada masyarakat bahwa Batik Rahayu sudah memiliki izin resmi dari pihak pemerintah.
- 3). Produk yang dihasilkan inovatif dari segi motif yang dihasilkan beragam antara batik yang satu dengan batik yang lain memiliki motif yang berbeda dengan tetap menyuguhkan motif bunga cengkeh cengkeh dan cecek-cecek pada setiap pembuatannya. Kemudian warna yang dihasilkan menarik cocok dipakai untuk semua kalangan dan warna yang dihasilkan tahan lama tidak mudah luntur karena dalam proses pewarnaan melalui beberapa tahapan.
- 4). Batik Tulis Rahayu tetap konsisten dalam menjaga kualitas produk batik agar tetap menjadi kepuasan pelanggan.
- 5). Memiliki tempat yang strategis karena terletak di dalam kota Trenggalek dekat dengan instansi pemerintahan, pendidikan, dan pusat perekonomian sehingga mudah untuk dijangkau oleh masyarakat.

- 6). Harga yang ditawarkan di Sentra Batik Tulis Rahayu memiliki harga yang terjangkau sehingga dapat dijangkau oleh seluruh lapisan masyarakat karena sesuai dengan pendapatan masyarakat.
- 7). Pengemasan produk batik di Sentra Batik Tulis Rahayu dikemas secara menarik dengan menggunakan paper bag sehingga tidak mencemari lingkungan.

Dengan adanya beberapa faktor kekuatan yang dimiliki Sentra Batik Tulis Rahayu tersebut dapat dijadikan untuk meningkatkan daya saing pada perusahaan sehingga dapat menghadapi persaingan bisnis.

b. Kelemahan (*Weaknesses*)

Adapun faktor kelemahan yang dimiliki Sentra Batik Tulis Rahayu antara lain:

- 1). Pemasanan dalam jumlah banyak harus *Free Order* karena proses pembuatan batik tulis membutuhkan waktu yang lama dari proses awal produksi sampai batik siap dipasarkan yang membutuhkan waktu 1 bulan produksi.
- 2). Karyawan bekerja secara sambian untuk menunggu musim panen.
- 3). Perawatan batik harus baik, karena batik tulis membutuhkan perawatan yang unggul agar warna tidak mudah pudar.

Dari beberapa kelemahan yang dimiliki Sentra Batik Tulis Rahayu dapat dijadikan sebagai motivasi perusahaan untuk meminimalkan kelemahan sehingga dapat menghadapi persaingan bisnis.

c. Peluang (*Opportunity*)

Adapun faktor peluang yang dimiliki Sentra Batik Tulis Rahayu antara lain:

- 1). Batik merupakan warisan budaya asli Indonesia yang sudah diakui oleh UNESCO yang perlu dilestarikan dan dikembangkan.
- 2). Dukungan dari pihak pemerintah terkait dengan pelatihan dan pameran. Dengan adanya pelatihan membuat dapat memberikan keterampilan dan kreatifitas kepada masyarakat sehingga dapat meminimalkan adanya pengangguran. Selain itu pihak pemerintah juga mengadakan pameran batik yang ada di dalam kota ataupun diluar kota sehingga dapat memperkenalkan batik Trenggalek kepada masyarakat secara luas.
- 3). Anjuran menggunakan seragam batik bagi instansi pemerintahan, dengan adanya anjuran tersebut secara langsung dapat melestarikan produk batik.
- 4). Bekerja sama dengan TKI dan pertukaran pelajar (*Echange Student*), dimana TKI dan pertukaran pelajar tersebut menggunakan batik khas Trenggalek sehingga dapat dikenal oleh masyarakat secara luas.
- 5). Dengan adanya kemajuan teknologi dapat dimanfaatkan untuk melakukan sistem promosi dengan melalui media sosial seperti facebook, shopee, dan instagram. Sehingga dapat memudahkan produsen untuk mempromosikan produk batik sehingga menjadi lebih efektif dan efisien.

Dari berbagai macam peluang yang dimiliki Sentra Batik Tulis Rahayu dapat dimanfaatkan perusahaan untuk mengembangkan dan meningkatkan industri batik agar dapat menghadapi persaingan bisnis.

d. Ancaman (*Threats*)

Adapun faktor ancaman yang dimiliki Sentra Batik Tulis Rahayu antara lain:

- 1). Munculnya persaingan usaha antar sesama industri batik yang ada di Kabupaten Trenggalek ataupun di luar Kabupaten Trenggalek yang tidak hanya menghasilkan produk batik tulis melainkan juga produk batik printing.
- 2). Munculnya batik printing dengan harga yang lebih murah dengan proses pembuatan membutuhkan waktu yang lebih singkat dibandingkan dengan batik tulis.
- 3). Minimnya generasi pembatik dikalangan anak muda, dimana kurang adanya kesadaran akan produk lokal asli Indonesia dan para pekerja batik didominasi oleh kalangan ibu rumah tangga.

Dari beberapa faktor ancaman yang terjadi di Sentra Batik Rahayu tersebut, diperlukan adanya sikap kreatif untuk mencari ide-ide baru dalam berusaha sehingga dapat menghadapi persaingan bisnis.

Dari beberapa faktor-faktor SWOT meliputi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman diatas dapat ditemukan adanya strategi yang dimiliki pada sebuah perusahaan. Adapun strategi tersebut meliputi strategi SO, ST, WO, dan WT pada Sentra Batik Tulis Rahayu, yaitu:

Strategi SO adalah menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Adapun strategi SO dalam Sentra Batik Tulis Rahayu antara lain:

- 1). Dengan memiliki legalitas usaha dapat dimanfaatkan untuk mendapat dukungan dan kepercayaan dari pemerintah terkait pelatihan dan pameran batik.
- 2). Dengan batik pertama di Kabupaten Trenggalek dimanfaatkan untuk meningkatkan kepercayaan kepada masyarakat.
- 3). Meningkatkan inovasi produk batik dari segi motif, pewarnaan, pakaian jadi, dan souvenir batik untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.
- 4). Meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk serta pengemasan yang menarik untuk menarik minat konsumen dan menjaga kepercayaan konsumen.
- 5). Berada di tempat yang strategis dapat memudahkan konsumen untuk mendapatkan produk batik.
- 6). Memberikan potongan harga/diskon untuk pembelian dalam jumlah banyak untuk menarik minat konsumen.
- 7). Dengan kemajuan teknologi dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan sistem pemasaran dengan menambah link-link baru sebagai sarana promosi dan penjualan

Strategi WO adalah menciptakan strategi yang menggunakan peluang untuk menghindari kelemahan. Adapun strategi WO dalam Sentra Batik Tulis Rahayu antara lain:

- 1). Meningkatkan kinerja perusahaan dari segi karyawan ataupun produk yang dihasilkan dengan mengikuti pelatihan.

Strategi ST adalah menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman. Adapun strategi ST dalam Sentra Batik Tulis Rahayu antara lain:

- 1). Mengembangkan daya saing usaha dengan berinovasi untuk memodifikasi produk.
- 2). Mempertahankan kualitas batik yang sudah ada tanpa merubah kualitas yang lama.

Strategi WT adalah menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk mengusir ancaman. Adapun strategi WT dalam Sentra Batik Tulis Rahayu antara lain:

- 1). Dengan melakukan perbaikan kondisi perusahaan dengan cara meningkatkan komponen perusahaan dan perluasan sistem pemasaran.