

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan paparan data dan temuan penelitian yang telah dibahas dalam pembahasan terhadap penelitian ini, yaitu mengenai analisis SWOT terkait strategi pemasaran sentra industri kecil batik Lwang Wentar, strategi pemasaran sentra industri kecil batik Lwang Wentar dengan menggunakan analisis SWOT, serta faktor internal dan faktor eksternal yang berpengaruh dalam meningkatkan penjualan produk batik Lwang Wentar. Terdapat beberapa poin yang dapat peneliti simpulkan pada penelitian ini, berikut merupakan kesimpulan dari peneliti:

1. Analisis SWOT Terkait Strategi Pemasaran Sentra Industri Kecil Batik Lwang Wentar
 - a. Sentra industri kecil batik Lwang Wentar memiliki kekuatan dan peluang memiliki skor 5,65. Peluang dan kelemahan memiliki skor 4,1. Kekuatan dan ancaman memiliki skor 3,2. Sedangkan kelemahan dan ancaman memiliki skor 1,65. Hal ini menunjukkan bahwa nilai matriks yang lebih tinggi adalah strategi SO, di mana terdapat pertemuan antara dua elemen kekuatan dan peluang yang dilakukan dengan menciptakan strategi kekuatan industri untuk memanfaatkan peluang. Setelah melakukan strategi SO, sentra industri kecil batik Lwang Wentar dapat melakukan strategi WO, strategi ST, dan yang terakhir strategi WT.
 - b. Setelah diketahui nilai IFAS dan EFAS, maka disusun diagram SWOT untuk mengetahui posisi sentra industri kecil batik Lwang Wentar. Berdasarkan diagram SWOT, dapat diketahui bahwa sentra industri kecil batik Lwang Wentar berada di kuadran I dengan menerapkan strategi agresif.
 - c. Analisis SWOT faktor internal dan faktor eksternal, dalam perhitungan IFAS dan EFAS yang telah dilakukan, dapat diketahui dalam diagram analisis SWOT bahwa sentra industri kecil batik Lwang Wentar berada pada kuadran I yang berarti batik Lwang Wentar memiliki kekuatan dan peluang sehingga peluang yang ada dapat dimanfaatkan. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented*

strategy). Penerapan SWOT pada sentra industri kecil batik Lwang Wentar yaitu hasil perhitungan pada tabel IFAS dan EFAS dengan perbandingan antara kekuatan dan kelemahan, perhitungan IFAS yang menunjukkan bahwa kekuatan lebih besar dari kelemahan. Sementara perhitungan EFAS menunjukkan peluang lebih besar dari ancaman, dengan demikian sentra industri kecil batik Lwang Wentar harus memilih dan menggunakan strategi agresif atau berkembang, di mana mencakup kondisi kekuatan dan peluang berada di posisi yang baik atau strategi SO serta memiliki kesiapan akan teknologi yang berkualitas untuk mendukung pengelolaan dan penjualan produk pada sentra industri kecil batik Lwang Wentar.

2. Strategi pemasaran sentra industri kecil batik Lwang Wentar di Kabupaten Blitar dengan menggunakan analisis SWOT

a. Strategi SO (Strength Opportunities)

Strategi berdasarkan pada kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh sentra industri kecil batik Lwang Wentar, yaitu meningkatkan inovasi dan kualitas produk, menerapkan ilmu yang didapat dari program pembinaan, mempertahankan kepercayaan konsumen, meningkatkan kinerja perusahaan, dan memanfaatkan kemajuan teknologi.

b. Strategi WO (Weakness Opportunity)

Strategi berdasarkan pada kelemahan dan peluang yang dimiliki oleh sentra industri kecil batik Lwang Wentar, yaitu mengolah limbah batik dengan sistem lahan basah buatan, menambah jalur distribusi online, penyusunan administrasi dan keuangan, mengadakan pelatihan untuk karyawan, memperbaiki tata ruang batik, dan memberikan harga produk yang standar.

c. Strategi ST (Strength Threats)

Strategi berdasarkan pada kekuatan dan ancaman yang dimiliki oleh sentra industri kecil batik Lwang Wentar, yaitu mengikuti perkembangan teknologi dan mematenkan produk.

d. Strategi WT (Weakness Threats)

Strategi berdasarkan pada kelemahan dan ancaman yang dimiliki dan dihadapi oleh sentra industri kecil batik Lwang Wentar, yaitu manajemen

pemasaran yang efektif dan efisien, meningkatkan kemampuan daya saing produk, meningkatkan keterampilan tenaga kerja, memanfaatkan fasilitas pinjaman dengan baik, mempromosikan keaslian produk, dan meningkatkan saluran distribusi.

3. Faktor internal dan faktor eksternal apa saja yang mempengaruhi penjualan produk batik Lwang Wentar di Kabupaten Blitar.

a. Faktor internal sentra industri kecil batik Lwang Wentar

- Strengths (Kekuatan)

Sentra industri kecil batik Lwang Wentar dalam meningkatkan penjualan memiliki beberapa kekuatan, yaitu usaha milik pribadi, memiliki izin usaha, produk bervariasi, produk sesuai keinginan konsumen, hubungan komunikasi yang baik, dan selalu menyediakan stok produk batik.

- Weaknesses (Kelemahan)

Sentra industri kecil batik Lwang Wentar memiliki beberapa kelemahan, yaitu belum memiliki alat pengolah limbah mandiri, lokasi kurang strategis, pembukuan keuangan kurang tertata rapi, kurangnya tenaga kerja laki – laki, belum memiliki ruang atau gedung batik sendiri, dan harga batik dianggap kurang ramah lingkungan.

b. Faktor eksternal sentra industri kecil batik Lwang Wentar

- Opportunities (Peluang)

Sentra industri kecil batik Lwang Wentar memiliki beberapa peluang untuk memajukan usaha, yaitu meningkatnya daya beli masyarakat, mampu beradaptasi dengan perubahan cuaca, meningkatnya kepercayaan konsumen, dan peran konsumen dalam mempromosikan produk batik.

- Threats (ancaman)

Sentra industri kecil batik Lwang Wentar memiliki dua ancaman yang menjadi penghalang tercapainya visi dan misi perusahaan, yaitu kurang memanfaatkan perkembangan teknologi dan adanya produk substitusi.

B. Saran

1. Bagi Sentra Industri Kecil Batik Lwang Wentar

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan manfaat dalam menerapkan strategi pemasaran, guna meningkatkan penjualan produk batik hingga menguasai pangsa pasar. Selain itu, dapat dijadikan pertimbangan dan masukan sentra industri kecil Batik Lwang Wentar Blitar dalam hal strategi pemasaran yang sesuai dengan analisis SWOT untuk memajukan bisnis yang dijalani.

2. Bagi Masyarakat

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan informasi, menambah pengetahuan serta melatih keterampilan kepada warga Blitar atau masyarakat di sekitar sentra industri kecil Batik Lwang Wentar Blitar melalui pelatihan membatik setiap minggu.

3. Bagi Akademik

Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan referensi bagi pembaca dan acuan perbandingan dalam melakukan penelitian di bidang analisis strategi pemasaran sentra industri kecil batik pada masa yang akan datang khususnya bagi mahasiswa jurusan ekonomi syariah UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung.

4. Bagi Pengrajin Batik Lwang Wentar

Dari penelitian ini, dapat diharapkan dapat menjadi motivasi untuk para pengrajin batik, meningkatkan keterampilan para pengrajin batik Lwang Wentar guna menunjang proses produksi, pemasaran serta sistem manajemen strategi pemasaran. Selain untuk meningkatkan prospek bisnis, diharapkan para pengrajin batik Lwang Wentar bergabung dan aktif secara bersama memajukan kampung batik yang dilandasi rasa percaya dan rasa memiliki.

5. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dari penelitian ini, diharapkan dapat dijadikan sebagai referensi untuk melakukan penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan judul sehingga dapat menambah pengalaman, menambah pengetahuan dalam hal menyusun penelitian menjadi lebih baik.