

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Gambaran Umum**

##### **4.1.1 Sejarah Perusahaan**

Bengkel Kriya Daun 9996 berdiri pada tanggal 9 September 1996, kombinasi empat angka di belakang nama merupakan tanggal berdirinya Usaha Dagang (UD) yang memproduksi hiasan dari daun kering tersebut. usaha kreatif itu bermula dari kebiasaan suaminya Heri Wibawanto, mengumpulkan daun-daun kering. Heri yang merupakan sarjana pertanian memang gemar mengoleksi daun dengan bentuk yang unik. Suatu ketika Nanik dan suami sedang mengunjungi pameran kerajinan, mereka melihat produk berbahan kulit jagung. Dari sana muncul ide untuk membuat kerajinan dari daun kering yang sering dikumpulkan oleh suami. Suaminya Heri Wibawanto sudah mulai bereksperimen dengan daun kering tersebut, daun-daun kering dikumpulkan dan disimpan dalam buku yang disebut *herbaliium*. Eksperimen daunnya dilakukan selama 1 tahun. Sri Retmanik juga menjelaskan, proses menjadikan daun kering bisa awet yang dilakukan oleh suaminya melalui uji coba yang tidak hanya sekali dua kali melainkan berkali-kali.

Pada akhir tahun 1997 mulai dilakukan penelitian *prosesing* daun secara kimiawi dengan dibantu oleh rekan-rekan dari Unair dan ITS sebagai konsultan. Daun kering yang memiliki daya elastisitas serta artistik adalah buah penelitian

yang dilakukan selama 16 bulan. Bersamaan dengan ini gagasan desain *handycraft* daun kering dari desain sederhana, dengan cara getok tular, pada saat itu mulai menerima order dalam skala kecil. Terdapat 7 (tujuh) jenis desain yang telah dihasilkan.

Produk pertama yang dihasilkan adalah kartu ucapan berhias daun kering. Selanjutnya, semakin banyak barang yang dihasilkan diantaranya yaitu celengan, tempat tisu, frame, block note, kipas, hingga tempat penyimpanan abu jenazah yang semuanya berhias daun kering.

Satu tahun berjalan, Bengkel Kriya Daun 9996 mulai menampakkan hasil dengan memperluas tempat usaha menjadi 6m x 6m dan semakin banyaknya variasi produk yang dihasilkan. Menyadari tentang pentingnya profesionalisme maka pada tahun 2000 Bengkel Kriya Daun 9996 telah menjadi badan hukum dengan keluarnya SIUP No. 503 / 239 / 436.4.12 / 2000 dan NPWP No. 5.341.782.0-46 dari Departemen Perdagangan dengan nama UD. Bengkel Kriya Daun 9996 bidang usaha adalah barang dan jasa.

Dengan didasari tidak adanya pengalaman dalam bidang kerajinan tangan dan besarnya keinginan untuk memiliki industri kerajinan tangan maka pada tahun 2001 mulai berdiri UD. Bengkel Kriya Daun 9996 di Surabaya dengan membeli rumah di Jalan Ngagel Mulyo XV/23A di wilayah Kecamatan Wonokromo Surabaya.

Usaha Dagang (UD) Bengkel Kriya Daun 9996 berkembang pesat ketika Sri Retnanik mendapat kesempatan mewakili Jawa Timur mengikuti pameran di Den Haag, Belanda dan meraup untung sebesar Rp 7 juta. Melihat peluang itu suami istri tersebut bertekad untuk terus mengembangkan usahanya, pada tahun 2000 Nanik kembali mengikuti pameran dan dapat menarik perhatian konsumen dari Perancis dan mendapat orderan untuk dibuatkan kotak coklat. Pada tahun 2000 juga Bengkel Kriya Daun 9996 sudah mengekspor ke berbagai negara, seperti Perancis, Amerika, dan Dubai.

Tahun 2002 Nanik kembali menjadi daya tarik konsumen dari Inggris dan mendapat orderan untuk tempat penyimpanan abu jenazah dan jumlah yang dipesan ratusan ribu. Pada tahun itu juga Sri Retnanik telah mengekspor ke berbagai negara selain Inggris seperti Australia, Belanda, Korea, dan Malaysia. Semua konsumen dari luar negeri didapatkannya melalui pameran.

Semakin banyaknya pesanan, pada saat itu juga Nanik mulai merekrut pegawai untuk memenuhi orderan. Karyawan yang direkrut kebanyakan adalah ibu-ibu rumah tangga, dan juga bapak-bapak, bapak-bapak yang direkrut biasanya yang sudah di PHK. Sri Retnanik tidak ragu untuk membagikan ilmunya kepada semua pegawainya. Selain produk-produk tersebut, Nanik juga melayani jika ada pesanan undangan pernikahan mulai dari bungkusnya sampai kertas yang digunakan, semua berbahan daun. Selain itu juga menawarkan variasi produk seperti souvenir pernikahan, buku tamu, mahar, album, dan yang lainnya sesuai

pesanan. Nanik juga sempat mendapat pesanan untuk membuat baju dari daun-daun kering untuk acara Duta Lingkungan.

Pada tahun 2005 Nanik dan suami mengalami jatuh bangun dalam menjalankan usahanya yang nyaris bangkrut pasca peristiwa Bom Bali, klien dari luar negeri memutuskan hubungan kerja dan produk UD. Bengkel Kriya Daun 9996 hanya dipasarkan di Surabaya. Lambat laun usahanya kembali stabil dan produk kreatif dari daun kering tersebut kembali dicari oleh pembeli asing. Sampai saat ini Nanik tetap memproduksi kotak abu jenazah untuk dikirim ke Inggris setiap bulannya.

Sepeninggal sang suami pada tahun 2005, Sri Retnanik dibantu anak-anaknya dalam menjalankan usaha. Kini Sri Retnanik menjalankan usaha bersama anak keduanya. Semakin banyaknya pesanan Nanik tidak pernah mengalami kesulitan untuk mencari daun-daun kering sebagai bahan produksi. Saat ini Nanik bekerja sama dengan pasukan kuning Dinas Kebersihan dan Pertamanan (DKP) Surabaya. Setiap hari mereka mengantar sekantong daun kering sekilo daun kering dibeli Nanik dengan harga Rp 1.000. Nanik menuturkan untuk membuat hiasan dari daun kering tergolong mudah. Pertama, daun yang sudah layu direndam dengan larutan pewarna. Selanjutnya, daun ditiriskan di atas koran, lalu disetrika hingga kering setelah itu ditempel pada pola yang sudah dibuat.

Saat ini produk-produk UD. Bengkel Kriya Daun sudah dipasarkan di sentra-sentra UKM antara lain di Sentra UKM Merr, Balai Kota, Siola, lalu ada di Carefour-Carefour seluruh Surabaya, dan di JMP. Bengkel Kriya Daun 9996 juga

masih rutin untuk mengikuti pameran-pameran. Omzet Nanik dalam sebulan sekitar Rp. 30-50 juta. Sukses dalam menjalankan usaha ini membuat UKM Bengkel Kriya Daun 9996 dinobatkan sebagai UKM Terbaik di Surabaya pada tahun 2015 versi Dinas Perdagangan dan Perindustrian (disperdagin). Secara berurutan, empat besar UKM yang masuk kali ini adalah Bengkel Kriya Daun (kerajinan daun kering), Rahmad (pengolahan temulawak), Ujung Galuh (batik ikat kontemporer), dan Suoklat (olahan coklat).

#### **Gambar 4.1**

#### **Lokasi UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya**



Sumber : UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya 2019

#### **4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan**

##### **1. Visi Perusahaan**

Menjadi UKM kerajinan ramah lingkungan, inovatif, kreatif dan berkualitas tinggi yang mampu bersaing secara global.

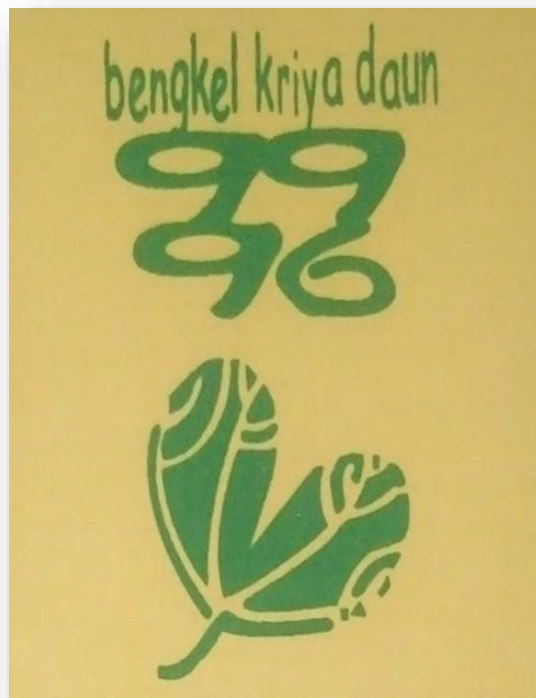
##### **2. Misi Perusahaan**

- a. Menciptakan produk yang inovatif serta berkualitas tinggi dengan meningkatkan standar dan mengutamakan kualitas.
- b. Menciptakan kepuasan pelanggan yang berfokus pada produk yang bervariasi, berkualitas serta pelayanan yang baik.
- c. Memperhatikan lingkungan dengan mengembangkan produk ramah lingkungan.
- d. Meningkatkan *point of selling* dan *profit* secara berkesinambungan.
- e. Menciptakan Sumber Daya Manusia yang kompeten.
- f. Meningkatkan kegiatan pemasaran serta jaringan mitra usaha.

#### 4.1.3 Logo Perusahaan

Gambar 4.2

#### Logo Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya

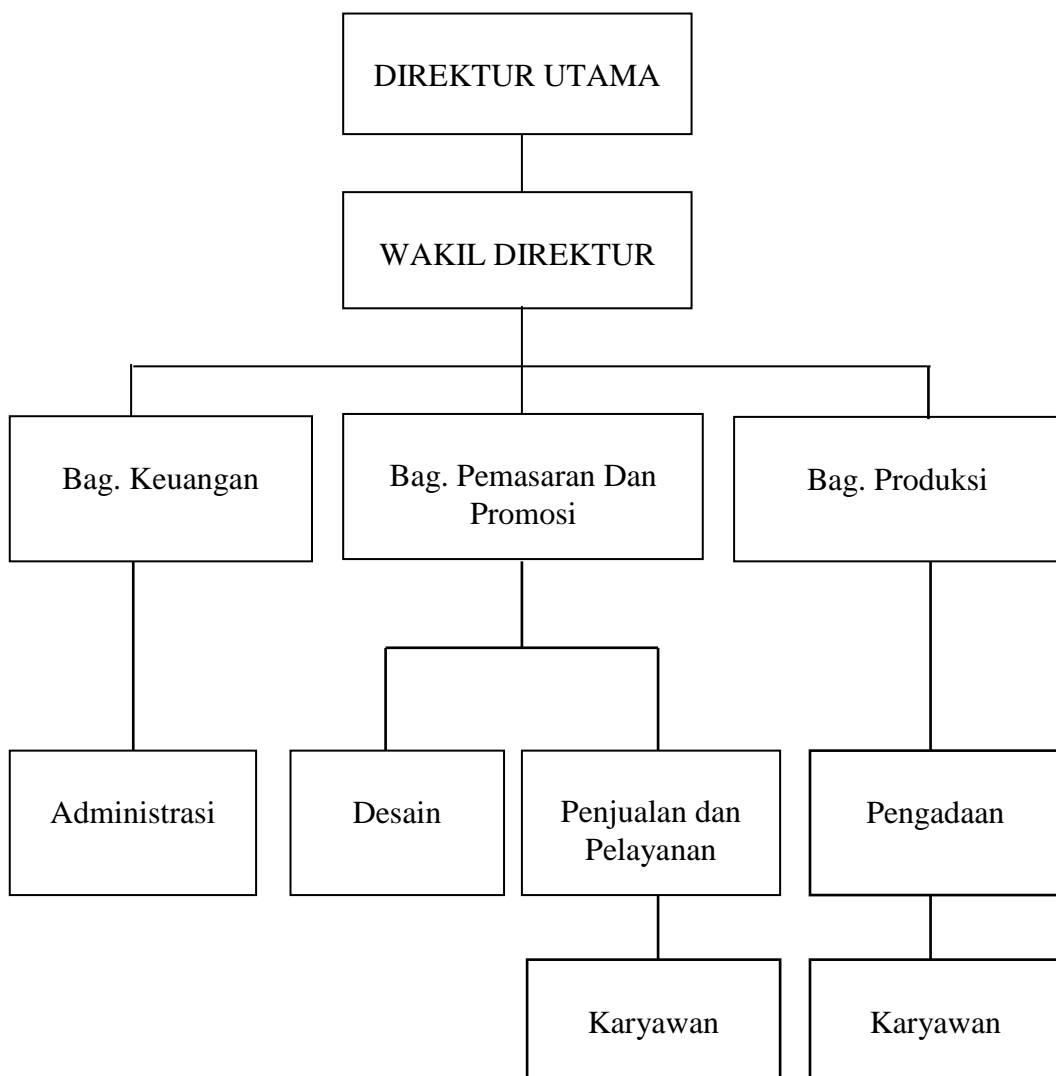


Sumber : UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya 2019

#### 4.1.4 Struktur Organisasi

**Gambar 4.3**

**Struktur Organisasi Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya**



Sumber : UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya 2019



Tugas dan Tanggung Jawab Masing-Masing Bagian :

### **1. Direktur Utama**

- a. Mengawasi pelaksanaan seluruh pekerjaan UD. Bengkel Kriya Daun.
- b. Menerima laporan dari seluruh bagian atas pelaksanaan pekerjaan.
- c. Mengevaluasi laporan dan mengadakan rapat berkala.
- d. Membuat keputusan untuk kasus yang sangat penting.
- e. Menentukan target penjualan yang harus dicapai oleh pemasaran.

### **2. Wakil Direktur**

- a. Membantu pelaksanaan tugas Direktur Utama.
- b. Mengevaluasi laporan dari seluruh bagian atas pelaksanaan tugas.
- c. Membuat mencapai target penjualan yang telah ditentukan.
- d. Membuat keputusan penting bila Direktur Utama tidak ada.
- e. Dalam pelaksanaan tugas dan wewenang langsung bertanggung jawab kepada Direktur.

### **3. Keuangan**

- a. Menyediakan informasi yang digunakan dalam perhitungan biaya, jasa, produk dan tujuan lain yang diinginkan manajemen.
- b. Menyediakan informasi yang digunakan dalam perencanaan, pengendalian, dan pengevaluasian.
- c. Menyusun rencana anggaran belanja untuk mingguan dan bulanan

- d. Membuat laporan pertanggung jawaban anggaran belanja.
- e. Menyediakan informasi yang berguna dalam pengambilan keputusan.

#### **4. Pemasaran**

- a. Menganalisa, merencanakan, melaksanakan dan mengevaluasi program-program yang bertujuan meningkatkan penjualan.
- b. Mencapai target penjualan yang telah ditentukan oleh perusahaan.
- c. Menentukan produk dan program pemasaran.
- d. Berusaha semaksimal mungkin memuaskan keinginan konsumen akan produk yang diinginkan.
- e. Menyetujui order pesanan dan meneruskan ke bagian produksi untuk penjadwalan.
- f. Meningkatkan penjualan secara berkala dan menciptakan ide-ide baru dengan tujuan meningkatkan penjualan dan maksimalisasi laba.
- g. Dalam melaksanakan tugas dan wewenang bertanggung jawa kepada Direktur dan Wakil Direktur.

#### **5. Produksi**

- a. Menentukan dan mengatur jadwal pekerjaan produksi sesuai dengan waktur order.
- b. Merupakan kuasa Direktur dalam penyelenggaraan pengelolaan di bidang produksi.
- c. Menyusun jadwal pengadaan barang sesuai dengan order.

- d. Mengatur gudang persediaan agar lebih efisien dan tidak mengganggu proses produksi.
- e. Mengurangi hasil produk yang rusak atau memperbaiki proses produksi untuk menghasilkan produk yang berkualitas dengan biaya rendah.
- f. Mengkoordinir semua seksi yang ada pada UD. Bengkel Kriya Daun yang berhubungan dengan proses produksi.
- g. Bertanggung jawab kepada Direktur dan Wakil Direktur atas kelancaran proses produksi.

## **6. Administrasi**

- a. Membuat laporan keuangan dan neraca laporan rugi laba setiap bulannya
- b. Membuat laporan keuangan tahunan dan mempertanggung jawabkan langsung kepada Direktur Utama
- c. Melaksanakan pengelolaan keuntungan agar dapat menunjang kelancaran operasional dan mengamankan kekayaan perusahaan serta menjaga kerahasiaan keuangan perusahaan.
- d. Menerima, menyimpan dan mengeluarkan uang dengan dibantu kasir perusahaan baik melalui kas maupun rekening bank.
- e. Dalam melaksanakan tugas dan wewenang bertanggung jawab kepada Direktur dan Wakil Direktur.

## **7. Desain Produk**

- a. Membantu bagian pemasaran dalam membuat desain sesuai dengan keinginan konsumen.
- b. Membuat desain dengan ide-ide baru yang bertujuan mendukung pengembangan pemasaran.
- c. Selalu inovatif dan kreatif dengan harapan tidak tertinggal oleh perkembangan kerajinan pada saat ini.
- d. Berusaha semaksimal mungkin dalam memenuhi keinginan konsumen akan desain produk yang dibutuhkan.
- e. Dalam melaksanakan tugas dan wewenang bertanggung jawab langsung pada Direktur Utama dan Wakil Direktur

## **8. Pemasaran dan Promosi**

- a. Menerima order penjualan dari pelanggan
- b. Berusaha memaksimalkan target penjualan yang telah ditetapkan oleh manajemen.
- c. Membuat jadwal pekerjaan dan waktu penyerahan barang pada konsumen.
- d. Memberikan jaminan atau garansi akan produk yang dihasilkan apabila tidak sesuai dengan keinginan atau selera konsumen.
- e. Membina hubungan baik dengan konsumen agar konsumen puas akan hasil pekerjaan yang dipercayakan pada UD. Bengkel Kriya Daun.
- f. Bertanggung jawab kepada Direktur dan Wakil Direktur

## 9. Pengadaan

- a. Menentukan pemasok yang baik bagi perusahaan.
- b. Melakukan pencatatan atas jumlah barang yang dipesan.
- c. Menjamin tersedianya bahan baku untuk proses produksi dan kelancaran proses produksi.
- d. Mencatat dan mengawasi bahan baku yang masuk maupun yang keluar dalam gudang.
- e. Menerima dan memeriksa barang yang telah dipesan baik kualitas maupun kuantitas.
- f. Bertanggung jawab pada bagian produksi.
- g. Bertanggung jawab kepada Direktur dan Wakil Direktur.

### 4.1.5 Tujuan Perusahaan

#### 1. Tujuan Jangka Pendek

- a. Meningkatkan Volume Penjualan

Dengan meningkatkan volume penjualan maka diharapkan pendapatan atau penghasilan dapat meningkatkan dan menambah perluasan penyebaran hasil produksi ke pasaran sehingga dapat mendorong para calon konsumen untuk memakai barang tersebut

- b. Berproduksi secara *on time dan economically*

Perusahaan dalam memproduksi tepat waktunya dengan biaya yang ditetapkan mencapai hasil yang telah ditetapkan dan pengurangi pemborosan-pemborosan dalam berproduksi.

- c. Memproduksi barang sesuai dengan standar kualitas yang diterapkan, sehingga perusahaan mampu bersaing dan dapat mempertahankan pasar.
- d. Menjaga dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Karena dengan menjaga dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan maka diharapkan dapat meningkatkan dan dapat mencukupi kebutuhan perusahaan.
- e. Memperluas daerah pemasaran, dengan daerah pemasaran yang semakin luas diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan dan meningkatkan pendapatan.

## **2. Tujuan Jangka Panjang**

- a. Mengadakan rehabilitasi, modernisasi dan ekspansi

Tujuannya adalah untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas daripada hasil produksi akan lebih besar dan lebih baik mutunya serta mengganti alat-alat baru.

- b. Terjaminnya kelangsungan hidup perusahaan dan mempertahankan reputasi perusahaan.

## 4.2 Hasil

### 4.2.1 Penyajian Data

Penelitian ini dilakukan kurang lebih selama satu bulan di UD. Bengkel Kriya Daun 9996 yang berlokasi di Jalan Ngagel Mulyo XV No.23A, Ngagelrejo, Wonokromo, Kota Surabaya. Sebagaimana telah ditetapkan sebelumnya, subyek penelitian ini yang dijadikan informan tidak dapat dibatasi atau ditentukan. Data diperoleh dengan melakukan teknik *in-depth interview* (wawancara mendalam), yaitu orang-orang yang dianggap mengetahui, memahami permasalahan yang terjadi sesuai substansi penelitian sehingga dapat menghasilkan data yang berupa kata-kata dari pemilik dan karyawan UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya. Wawancara dilakukan untuk menggali sebanyak-banyaknya informasi dari informan.

Dalam penelitian ini, peneliti berusaha menggambarkan strategi pemasaran dengan menggunakan metode SWOT pada UD. Bengkel Kriya Daun 9996. Karena dengan menggunakan metode SWOT, maka UD. Bengkel Kriya Daun 9996 dapat mengetahui dan mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada perusahaan.

Data yang diperoleh tersebut kemudian dijelaskan (dideskripsikan) dan dianalisis secara induktif sehingga diperoleh gambaran, jawaban serta kesimpulan dari pokok permasalahan yang diangkat. Berikut hasil dari *in depth interview* (wawancara mendalam) :

## **A. Wawancara dengan pemilik UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya**

### **1. Berkaitan dengan latar belakang usaha**

Pemilik UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya memulai usahanya pada tahun 1996, usaha ini didirikan berawal dari suami yang lulusan pertanian dan *hobby* mengumpulkan daun-daun yang berbentuk unik dan disimpan untuk diawetkan. Ketertarikan beliau pada bidang *Handycraft* ini dimulai pada saat mengikuti pelatihan UKM yang ada di Surabaya, pada saat itu pelatihan yang dilakukan adalah seni menempelkan kulit jagung kering dan pada saat itu juga beliau dan suami membaca peluang untuk menyalurkan *hobby*nya untuk membuka usaha yang masih terus bertahan sampai sekarang. Modal awal untuk membuka usaha UD. Bengkel Kriya Daun 9996 sangat minim hanya sebesar Rp. 100.000,- modal itu didapatkan dengan memanfaatkan uang pensiunan sang suami sebagai pegawai negeri.

Pemilik memberi nama Bengkel Kriya Daun 9996 sebagai nama usahanya dengan alasan karena arti kata "**Bengkel**" sendiri biasanya dikaitkan dengan tempat yang mengolah atau melakukan perbaikan suatu barang. Untuk kata "**Kriya**" sendiri diambil karena memiliki arti suatu kegiatan yang dilakukan dengan menitik beratkan pada keterampilan tangan dan fungsi untuk mengolah bahan baku yang sering ditemukan di lingkungan sekitar untuk dijadikan benda-benda yang tidak hanya bernilai pakai tetapi juga memiliki nilai estetis. Pemilihan nama tersebut sangat cocok untuk Bengkel Kriya Daun 9996 karena usaha tersebut mengolah sampah daun kering untuk dijadikan produk yang sangat



bermanfaat dan bernilai jual tinggi. Sedangkan untuk angka “9996” sendiri diambil dari awal berdirinya usaha tersebut yaitu pada tanggal 9 September 1996.

UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya untuk saat ini tidak memiliki cabang, Pada tahun 2013 usaha ini memiliki cabang di Jombang dan Jember. Sekarang cabang tersebut ditutup karena sepi pembeli dan tidak dapat mengekspor produknya, hal tersebut terjadi karena adanya peristiwa bom Bali. Alasan pemilik membuka cabang hanya di Surabaya adalah karena pengawasannya lebih mudah.

## **2. Berkaitan dengan Analisis SWOT**

### **a. Faktor Internal Perusahaan :**

Kekuatan yang ada pada UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya ini adalah karena usaha ini menawarkan produk *Handycraft* yang ramah lingkungan dengan menggunakan sampah daun kering, selain itu harga produk yang ditawarkan juga menjangkau kalangan bawah sampai dengan kalangan atas dan usaha ini juga menawarkan berbagai macam variasi mulai dari bentuk sampai ukuran produknya.

Kelemahan pada UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya ini adalah terletak pada bagian Sumber Daya Manusia (SDM), karena usaha ini tersebut bergerak pada bidang *Handycraft* yang mengutamakan keterampilan dan ketekunan hal tersebut yang menyebabkan karyawan mudah jenuh terhadap pekerjaannya dan beberapa karyawan memutuskan untuk tidak bekerja kembali.

Kelemahan lainnya pada usaha ini adalah pada alat-alat produksi yang masih menggunakan alat sederhana/tradisional hal itu disebabkan karena sulitnya menemukan alat-alat modern terutama pada alat pemotong karton yang sangat sulit ditemukan dan harga yang masih sangat mahal.

Dari uraian kelemahan diatas, cara UD. Bengkel Kriya Daun 9996 mengatasi permasalahan tersebut adalah dengan cara memberikan iming-iming bonus kepada karyawan untuk memberikan semangat kerja dan memacu produktifitas. Sedangkan untuk alat produksi Bengkel Kriya Daun 9996 berupaya untuk meminta bantuan dana atau bantuan alat produksi kepada Dinas Perdagangan, Perindustrian, dan Penanaman Modal Kota Surabaya berupa mesin potong dan kompresor angin.

**b. Faktor Eksternal Perusahaan :**

Dukungan pemerintah kota terhadap pertumbuhan dan peningkatan UKM terutama di kota Surabaya sangat diharapkan dengan cara memberikan fasilitas pendukung selain itu pemerintah kota juga diharapkan rutin mengadakan event/pameran/bazar agar pelaku usaha dapat mempromosikan dan memasarkan produknya. Hal tersebut menjadikan peluang besar untuk pelaku usaha terus berproduksi setiap harinya, dan mendapatkan peluang untuk meningkatkan pendapatan dan penjualannya.

Semakin banyaknya kompetitor yang bermunculan dengan menawarkan produk yang sejenis, munculnya plagiator-plagiator dan ketidakstabilan pasar. Hal tersebut menjadikan ancaman pada UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya sehingga diperlukan strategi yang tepat agar tetap bisa bertahan dipasaran.

Dari uraian ancaman diatas, cara UD. Bengkel Kriya Daun 9996 mengatasi ancamannya adalah dengan cara meningkatkan kualitas produk, mengembangkan desain produk untuk dapat bertahan dipasaran dengan memberikan harga yang dapat menjangkau kalangan menengah ke atas.

### **c. Berkaitan dengan *Marketing Mix* (4P)**

#### **a) *Product* (Produk)**

Dalam memperoleh bahan baku, pemilik UD. Bengkel Kriya Daun 9996 memiliki beberapa *supplier* yang terdiri dari 4 *supplier* yaitu, *supplier* daun kering yang berada diluar kota, *supplier* karton, *supplier* lem, dan *supplier* cat. Alasan Bengkel Kriya Daun 9996 mendatangkan bahan baku daun dari luar kota adalah karena untuk mendapatkan daun kering di Kota Surabaya terhalang oleh peraturan pemkot dan dengan alasan Bengkel Kriya Daun 9996 tidak bisa berproduksi apabila hanya mengandalkan daun kering yang jatuh.

Bahan baku daun kering yang didatangkan dari luar kota waktu yang dibutuhkan untuk sampai ke rumah produksi membutuhkan waktu sekitar 2 (dua) minggu dengan jumlah daun kering sebanyak 4 (empat) kuintal.

Produk yang di tawarkan adalah produk *Handycraft* yang memanfaatkan daun kering, selain itu produk yang di tawarkan beraneka ragam bentuk dan ukuran, mulai dari ukuran kecil hingga ukuran besar. UD. Bengkel Kriya Daun 9996 sampai saat ini telah menghasilkan lebih dari 20 produk antara lain; kotak tissue, kotak kopi, kotak selendang, kipas, undangan, tas, tempat alat tulis dan sebagainya. Produk pertama yang dihasilkan adalah kotak tissue dan sampai saat ini kotak tissue juga masih menjadi produk yang diminati konsumen. Dan sampai saat ini yang menjadi produk unggulan yang Bengkel Kriya Daun 9996 adalah tempat tissue.

Selain kotak tissue, produk unggulan lain dari Bengkel Kriya Daun adalah kotak abu jenazah. Kotak abu jenazah merupakan produk yang setiap hari di

produksi oleh UD. Bengkel Kriya Daun 9996 untuk di kirim ke negara Inggris. Pemesanan awal dimula dari perusahaan peti mati yang berada di Gempol, kemudian terdapat *buyers* dari Inggris yang tertarik dengan kotak abu jenazah. UD. Bengkel Kriya Daun 9996 melakukan kegiatan ekspor secara rutin ke negara Inggris setiap bulannya dengan pemesanan kotak abu jenazah. Dan sampai saat ini UD. Bengkel Kriya Daun 9996 menjadi supplier tetap negara Inggris. Untuk alur pendistribusian ke negara Inggris UD. Bengkel Kriya Daun 9996 tidak mengekspor secara langsung, tetapi dengan menggunakan perantara dari pihak perusahaan yang terkait untuk mengambil dan mengatur pengiriman kotak abu jenazah. Apabila produk sudah keluar dari rumah produksi UD. Bengkel Kriya Daun 9996 sudah tidak memiliki tanggung jawab atas proses pengiriman produk.

Yang membedakan produk Bengkel Kriya Daun 9996 dengan produk lainnya adalah inovasi produk yang sangat beragam serta bentuk daun yang digunakan adalah daun berbentuk kupu-kupu. Jika dibandingkan dengan kompetitornya mereka menggunakan daun kering biasa atau menggunakan daun pisang yang kering. Alasan Bengkel Kriya Daun 9996 menggunakan daun kupu-kupu sebagai ciri khas produknya adalah karena bentuknya yang unik dan jarang yang menggunakan daun tersebut, tekstur daun kupu-kupu jika setelah melalui proses pengolahan akan menghasilkan tekstur batang yang bagus karna itu Bengkel Kriya Daun 9996 tidak akan menggunakan jenis daun lainnya dan telah melakukan hak paten sebagai ciri khas Bengkel Kriya Daun 9996.

Jika terdapat produk yang tidak terjual Bengkel Kriya Daun 9996, tidak terlalu mempermasalahkan hal tersebut. Berbeda dengan produk makanan dan

minuman produk yang dihasilkan berupa barang yang artinya jika produk tersebut tidak terjual masih bisa disimpan dalam jangka waktu yang cukup lama kecuali apabila produk yang berada di sentra-sentra UKM tidak terjual cara menindak lanjutinya adalah dengan cara pengecekan apakah kondisi barang masih bagus atau sudah rusak, jika mengalami kerusakan Bengkel Kriya Daun 9996 melakukan pereturan barang yang dilakukan 2 kali dalam setahun. Sedangkan saat melakukan event/bazar/pameran terdapat produk yang tidak terjual Bengkel Kriya Daun 9996 memberikan *discount* di akhir acara.

**b) Price (Harga)**

Kebijakan harga yang diberikan Bengkel Kriya Daun 9996 kepada konsumennya adalah dengan memberikan harga yang bisa dijangkau oleh kalangan menengah bawah sampai kalangan atas. Harga yang ditawarkan mulai dari Rp 5.000,- sampai dengan Rp 5.000.000,- sesuai dengan bentuk dan tingkat kesulitan produk.

Dengan harga yang telah ditetapkan tersebut mulai dari Rp 5.000,- sampai dengan Rp 5.000.000,- sangat berdampak terhadap tingkat penjualan produk dan juga berdampak pada pendapatan yang didapatkan UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya sampai saat ini.

**c) Place (Tempat/Distribusi)**

Dalam mendistribusikan produknya Bengkel Kriya Daun 9996 memanfaatkan fasilitas yang telah diberikan oleh pemerintah kota, yaitu dengan cara menitipkan produknya di sentra-sentra UKM yang ada di kota Surabaya

mulai dari sentra UKM Merr, sentra UKM Siola, Royal, Stasiun, Pelabuhan dan sebagainya.

Untuk memasarkan produk pada sentra-sentra UKM Bengkel Kriya Daun 9996 tidak melakukan survei terlebih dahulu, berbeda saat mengikuti kegiatan event/bazar/pameran sebelumnya melakukan survei terlebih dahulu untuk melihat fasilitas, lokasi dan sebagainya.

Perijinan memasarkan produk pada sentra-sentra UKM sangat mudah, hanya menggunakan KTP warga surabaya asli dan SIUP. Untuk penitipan produk di sentra-sentra UKM Surabaya maupun di kedinasan tidak dikenakan biaya tetapi jika melakukan event, atau bazar dikenakan biaya kurang lebih sebesar Rp. 500.000,-. Ketersediaan sarana pendukung pada sentra-sentra UKM sudah difasilitasi dari pemerintah, pelaku usaha tinggal mendistribusikan produknya.

#### **d) *Promotion* (Promosi)**

Promosi yang dilakukan Bengkel Kriya Daun 9996 dengan perusahaan lain memiliki kesamaan yaitu dengan memanfaatkan media *online* maupun *offline*. Untuk *online* dengan cara memanfaatkan media sosial seperti Facebook, Website, Google Bisnis dan sebagainya. Hanya saja Bengkel Kriya Daun 9996 tidak mempromosikan produknya melalui toko online seperti Tokopedia, Bukalapak dan sebagainya karena tidak memberikan dampak terhadap penjualan produk. Sedangkan untuk *offline* promosi yang dilakukan adalah rutin mengikuti kegiatan event/bazar/pameran yang diadakan di Kota Surabaya maupun luar Surabaya dan juga melalui promosi mulut ke mulut.

## **B. Wawancara dengan Karyawan**

Karyawan yang dimiliki UD. Bengkel Kriya Daun 9996 hanya sebagian yang bekerja sebagai karyawan tetap yaitu pada bagian produksi, sedangkan untuk pemasaran dan keuangan dikelola oleh pemilik dan anaknya. Untuk sisanya adalah karyawan borongan yang bekerja saat mendapat pesanan yang ditargetkan.

Karyawan 1 bagian produksi, sudah bekerja selama kurang lebih 10 tahun, alasan karyawan tersebut bekerja di Bengkel Kriya Daun 9996 adalah karena mencari kegiatan. Karyawan tersebut mengatakan, bahwa selama ini melakukan produksi terkendala pada alat produksinya karena masih menggunakan alat sederhana untuk kemampuan berproduksi karyawan mengatakan bahwa kemampuan bergantung kepada pemesanan produk jika sedang dikejar target karyawan produksi dibantu oleh karyawan borongan untuk menempelkan daun pada karton dan Kualitas produk yang dihasilkan di rumah produksi sangat dijaga dengan baik.

Perkembangan produksi sampai saat ini sudah mengalami perkembangan sangat pesat sedangkan untuk perkembangan desain produk karyawan mengatakan bahwa sampai saat ini sudah mengalami kemajuan mendesain produk. Karyawan juga mengatakan bahwa Bengkel Kriya Daun 9996 juga menerima *request* desain, jika rumah produksi mampu mendesain sesuai *request* maka akan diterima tetapi jika desain produk sangat sulit maka bagian produksi memberikan pilihan desain lain sesuai dengan kemampuan mereka. Hal tersebut terjadi karena Bengkel Kriya Daun 9996 pernah mendapat *request* dari Inggris untuk mendesain produk berbentuk tanduk sedangkan untuk membentuk produk

tersebut menggunakan media karton yang mana karton sangat kaku atau tidak elastis. Agar tidak kehilangan konsumen, Bengkel Kriya Daun menawarkan produk dengan desain lain dengan kualitas yang sangat baik.

Kendala lain dari produksi adalah jika terlambatnya bahan baku utama daun karena bahan baku utama didatangkan dari luar kota, karyawan juga mengatakan bahwa rumah produksi sempat terhambat memproduksi akibat tidak adanya bahan baku karena faktor cuaca.

Karyawan 2 untuk bagian pemasaran, Bengkel Kriya Daun 9996 masih ada campur tangan pemilik untuk memasarkan dan mempromosikan produknya karena pemilik juga ingin lebih dekat dengan konsumennya untuk pemasaran pada sentra-sentra UKM pemilik sangat menjaga hubungan dan komunikasi baik dengan pihak terkait untuk mengontrol penjualan produknya.

Untuk melakukan pendistribusian di sentra-sentra UKM sangat mudah, hanya memenuhi persyaratan seperti SIUP, legalitas produk, KTP Surabaya, serta hak cipta/hak paten. Kebijakan perusahaan terhadap harga jual bergantung pada tingkat kesulitan dan desain produk.

Pemasaran yang dilakukan Bengkel Kriya Daun menggunakan media *online* maupun *offline*. Untuk media *online* memanfaatkan media sosial seperti Instagram, Facebook, Website dan sebagainya sedangkan untuk *offline* rutin mengikuti event/bazar/pameran.

Peningkatan penjualan dikatakan bahwa setiap tahun dan bulannya tidak selalu stabil, terkadang mengalami kenaikan, stabil dan penurunan. Untuk tahun 2019 Bengkel Kriya Daun mengalami kestabilan tingkat penjualan.



Karyawan 3 bagian keuangan, Sedangkan untuk bagian keuangan Bengkel Kriya Daun 9996 dikelola oleh anaknya sendiri, selain mengelola keuangan juga sebagai pengawas pada bagian produksi. Karyawan mengatakan bahwa, pada tahun 2019 kondisi keuangan lebih baik dari tahun-tahun sebelumnya dengan mengalami peningkatan sebesar 40%. Sedangkan untuk pendapatan karyawan mengatakan meningkat sekitar 30 – 50jt perbulannya.

Kebijakan yang dimiliki oleh pemilik UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya dalam memberikan kompensasi bagi karyawannya yaitu dengan memberikan bonus apabila karyawan mampu menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan target yang telah ditentukan.

### **C. Wawancara dengan Konsumen**

Terdapat lima konsumen yang menjadi informan dalam penelitian ini. Untuk pembelian produk setiap konsumen memiliki jawaban yang berbeda, ada yang sering membeli produk tersebut dan terdapat pula konsumen yang tidak terlalu sering. Untuk konsumen yang tidak sering membeli produk karena mereka membeli produk tersebut jika membutuhkan karena dilihat bahwa produk yang dihasilkan oleh UD. Bengkel Kriya Daun 9996 adalah produk barang.

Produk yang sering dibeli dari kelima konsumen memiliki jawaban yang berbeda mereka membeli produk Bengkel Kriya Daun 9996 sesuai dengan kebutuhannya. Mulai dari membeli box hadiah, aesoriss tas, tempat tissue dan sebagainya.

Kelebihan UD. Bengkel Kriya Daun 9996 dengan produk lainnya menurut kelima konsumen memiliki jawaban yang sama yaitu, produk tersebut unik karena

memanfaatkan sampah daun kering untuk dijadikan produk yang memiliki estetika dan nilai jual tinggi. Kelima konsumen juga mengatakan bahwa kelebihan Bengkel Kriya Daun 9996 adalah banyaknya variasi produk yang dihasilkan untuk itu konsumen bisa dengan leluasa memilih produk yang diinginkan.

Konsumen juga mengatakan untuk pelayanan yang diberikan pada sentra-sentra UKM cukup baik serta sangat ramah.

Komentar konsumen mengenai harga yang ditawarkan oleh Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya dapat dibilang cukup terjangkau untuk kalangan menengah kebawah sampai kalangan menengah keatas, beberapa konsumen juga mengatakan bahwa harga ditawarkan sangat sesuai dengan kualitas yang dihasilkan oleh Bengkel Kriya Daun 9996.

Terdapat perbedaan jawaban konsumen mengenai informasi Bengkel Kriya Daun 9996 ada yang mengatakan mereka mengenal Bengkel Kriya Daun 9996 lewat internet atau media sosial dan konsumen lainnya mengatakan bahwa mereka mengenal Bengkel Kriya Daun 9996 melalui event/bazar/pameran gelar ukm yang diadakan.

Inovasi produk yang dihasilkan oleh Bengkel Kriya Daun 9996 dapat dikatakan berhasil menarik beberapa konsumen, dilihat dari jawaban mereka mengatakan bahwa dengan banyaknya variasi produk yang dihasilkan konsumen semakin tertarik dan tidak bosan dengan produk-produk yang serupa.

Saran untuk Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya dari kelima konsumen, yaitu untuk terus mengembangkan inovasi produk yang lebih beragam, selain itu

saran untuk tetap mempertahankan sampah daun kering sebagai bahan baku utama agar tetap bisa mempertahankan nilai estetika dari produk tersebut.

#### 4.2.2 Identitas Informan

Data dalam penelitian ini yang menjadi informan adalah Pemilik, Karyawan, dan Pelanggan pada UKM Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya.

**Tabel 4.1 Identitas Informan**

No.	Nama	Usia	Status
1.	Sri Retnanik	61 Tahun	Pemilik
2.	Sri Wahyuni	35 Tahun	Produksi
3.	Sri Retnanik	61 Tahun	Pemasaran
4.	Aditya	39 Tahun	Keuangan
5.	Dhiyah	22 Tahun	Konsumen
6.	Dhessy	22 Tahun	Konsumen
7.	Lusi	29 Tahun	Konsumen
8.	Novi	23 Tahun	Konsumen
9.	Yuli	32 Tahun	Konsumen

Sumber : Hasil Penelitian 2019

#### 4.2.3 Analisis SWOT

Analisis SWOT dapat digunakan untuk menganalisis faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi perusahaan. Hasil wawancara dengan para informan dan analisis dari peneliti dapat diketahui *strengths* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman) pada UD. Bengkel Kriya Daun 9996 adalah sebagai berikut:

### 1. *Strengths* (Kekuatan)

- a. Produk yang dihasilkan adalah produk yang ramah lingkungan karena bahan baku utama mudah dicari karena memanfaatkan sampah daun kering.
- b. Harga produk yang ditawarkan relatif terjangkau oleh semua kalangan.  
Mulai dari harga Rp. 5.000,- sampai dengan Rp. 5.000.000,-
- c. Promosi yang dilakukan sudah cukup efektif karena memanfaatkan berbagai macam media sosial yaitu : Facebook, Instagram, Website dan sebagainya.
- d. UD. Bengkel Kriya Daun 9996 melakukan diverifikasi produk agar konsumen tidak jenuh.
- e. UD. Bengkel Kriya Daun 9996 juga sudah melakukan pemasaran produknya sampai mancanegara.

### 2. *Weakness* (Kelemahan)

- a. Sumber daya manusia (karyawan) mudah merasa jenuh terhadap pekerjaannya.
- b. Masih menggunakan alat-alat sederhana dengan menggunakan *cutter*.
- c. Jauh dengan bahan baku utama (daun)

### 3. *Opportunities* (Peluang)

- a. Mendapat dukungan dari pemerintah khususnya walikota Surabaya, Ibu Trismaharini.
- b. Sistem pemasaran online serta menjaga hubungan dengan perusahaan yang terkait.
- c. melakukan *discount* saat melakukan event/bazar/pameran di akhir acara.

- d. Memperkenalkan hasil produk *handycraft* dengan kearifan lokal di pasar Internasional.

4. *Threats* (Ancaman)

- a. Banyaknya pesaing dengan produk yang sejenis.  
 b. Terdapat plagiator-plagiator Bengkel Kriya Daun 9996.  
 c. Ketidakstabilan pasar

**4.2.3.1 Tahap Analisis Faktor Internal dan Eksternal dengan Menggunakan IFAS Dan EFAS**

**1. Internal**

IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor kekuatan dan kelemahan pada UD. Bengkel Kriya Daun 9996. Analisis lingkungan internal menggunakan tabel IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) seperti pada Tabel 4.8 berikut :

**Tabel 4.2**

**Hasil IFAS (*Internal Factory Analysis Summary*)**

No.	Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot X Rating	Komentar
<b>A.</b>	<b>Kekuatan</b>				
1.	Produk yang dihasilkan adalah produk yang ramah lingkungan karena bahan baku utama mudah dicari karena memanfaatkan sampah daun kering	0,20	4	0,8	Dipertahankan
2.	Harga produk yang ditawarkan relatif terjangkau oleh semua kalangan.				

	Mulai dari harga Rp. 5.000,- sampai dengan Rp. 5.000.000,-	0,10	2	0,2	Dipertahankan
3.	Promosi yang dilakukan sudah cukup efektif karena memanfaatkan berbagai macam media sosial yaitu : Facebook, Instagram, Website dan sebagainya.	0,13	3	0,39	Ditingkatkan
4.	UD. Bengkel Kriya Daun 9996 melakukan diverifikasi produk agar konsumen tidak jenuh.	0,07	2	0,14	Dipertahankan
5.	UD. Bengkel Kriya Daun 9996 juga sudah melakukan pemasaran produknya sampai mancanegara.	0,15	3	0,45	Dipertahankan
	<b>Total</b>	<b>0,65</b>		<b>1,98</b>	
<b>B.</b>	<b>Kelemahan</b>				
1.	Sumber daya manusia (karyawan) mudah merasa jenuh terhadap pekerjaannya.	0,13	2	0,26	Meningkatkan motivasi karyawan
2.	Masih menggunakan alat-alat sederhana dengan menggunakan <i>cutter</i> .	0,15	2	0,3	Meningkatkan alat pendukung produksi dengan alat-alat yang modern
3.	Jauh dengan bahan baku utama (daun)	0,07	3	0,21	Menjaga hubungan yang baik dengan <i>supplier</i> .
	<b>Total</b>	<b>0,35</b>		<b>0,77</b>	

	<b>Total Skor Internal</b>	<b>1</b>		<b>2,75</b>	
--	----------------------------	----------	--	-------------	--

Sumber : Hasil Penelitian 2019

Berdasarkan **tabel 4.2**, dapat dilihat bahwa faktor kekuatan yang mempunyai skor tertinggi ada 3 yang pertama, Produk yang dihasilkan adalah produk yang ramah lingkungan karena bahan baku utama mudah dicari karena memanfaatkan sampah daun kering dengan bobot 0,20 dan rating 4, yang kedua adalah UD. Bengkel Kriya Daun 9996 sudah melakukan pemasaran produknya sampai mancanegara dengan bobot 0,15 dan rating 3 selanjutnya untuk faktor internal terakhir adalah melakukan promosi yang cukup efektif karena memanfaatkan media sosial yaitu; Facebook, Website dan sebagainya dengan bobot 0,13 dan rating 3.

Ketiga faktor tersebut menjadi kekuatan bagi UD. Bengkel Kriya Daun 9996 untuk pengembangan usahanya di masa mendatang. Selain menunjukkan faktor kekuatan matriks IFAS juga menunjukkan berbagai kelemahan yang dimiliki UD. Bengkel Kriya Daun 9996. Faktor kelemahannya yaitu Masih menggunakan alat-alat sederhana dengan menggunakan *cutter* dengan bobot 0,15 dan rating 2. Kelemahan ini dapat menjadi kendala bagi UD. Bengkel Kriya Daun 9996 untuk melakukan proses produksi.

Dari hasil analisis pada **tabel 4.2** IFAS, kekuatan (*strenght*) mempunyai total nilai skor 1,98 sedangkan faktor kelemahan (*weakness*) mempunyai total nilai skor 0,77.

Sedangkan untuk hasil analisis IFAS pada UD. Bengkel Kriya Daun 9996 yang mencakup seluruh faktor internal (kekuatan dan kelemahan) yaitu berupa jumlah total skor sebesar 2,75 yang artinya UD. Bengkel Kriya Daun 9996

memiliki kekuatan yang kuat dan dapat dipertahankan untuk keberlangsungan usahanya.

## 2. Eksternal

EFAS (*External Factory Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor peluang dan ancaman pada UD. Bengkel Kriya Daun 9996. Analisis lingkungan Eksternal menggunakan tabel EFAS (*External Factory Analysis Summary*) seperti pada Tabel 4.8 berikut :

**Tabel 4.3**

**Hasil EFAS (*External Factory Analysis Summary*)**

No.	Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot X Rating	Komentar
<b>A.</b>	<b>Peluang</b>				
1.	Mendapat dukungan dari pemerintah khususnya walikota Surabaya, Ibu Trismaharini.	0,08	2	0,16	Mendukung langsung para pelaku Industri Kreatif dengan membangun sentra-sentra UKM untuk memudahkan dalam melakukan pemasaran
2.	Sistem pemasaran online serta menjaga hubungan dengan perusahaan yang terkait	0,15	3	0,45	Dipertahankan
3.	Melakukan <i>discount</i> saat melakukan event atau pameran di akhir acara	0,10	2	0,2	Dipertahankan



4.	Memperkenalkan hasil produk <i>handycraft</i> dengan kearifan lokal di pasar Internasional	0,15	3	0,45	Dipertahankan
	<b>Total</b>	<b>0,48</b>		<b>1,26</b>	
<b>B.</b>	<b>Ancaman</b>				
1.	Banyaknya pesaing dengan produk yang sejenis.	0,20	1	0,2	Melakukan promosi yang stabil, serta menjaga kualitas produk dan inovasi produk.
2.	Terdapat plagiator-plagiator Bengkel Kriya Daun 9996	0,20	1	0,2	Mempertahankan kualitas dan keunikan produk yang dihasilkan.
3.	Ketidakstabilan pasar.	0,12	2	0,24	Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk dengan harga yang terjangkau.
	<b>Total</b>	<b>0,52</b>		<b>0,64</b>	
	<b>Total Skor Eksternal</b>	<b>1</b>		<b>1,9</b>	

Sumber : Hasil Penelitian 2019

Berdasarkan **tabel 4.3**, dapat dilihat bahwa faktor utama eksterna memiliki skor peluang tertinggi yaitu pertama, Sistem pemasaran online serta menjaga hubungan dengan perusahaan yang terkait dengan bobot sebesar 0,15 dan rating 3 dan yang kedua adalah Memperkenalkan hasil produk *handycraft* dengan kearifan lokal di pasar Internasional dengan bobot sebesar 0,15 dan rating 3.

Matriks EFAS juga menunjukkan faktor ancaman bagi UD. Bengkel Kriya Daun 9996 yaitu dengan Banyaknya pesaing dengan produk yang sejenis dengan bobot sebesar 0,20 dan rating 1 hal ini terjadi karena banyaknya kompetitor yang menawarkan produk yang serupa.

Dari hasil analisis pada **tabel 4.3** EFAS, peluang (*opportunities*) mempunyai total nilai skor sebesar 1,26 sedangkan faktor ancaman (*threats*) mempunyai total nilai skor sebesar 0,64.

Sedangkan hasil analisis matriks EFAS pada UD. Bengkel Kriya Daun 9996 yang mencakup seluruh faktor eksternal (peluang dan ancaman) yaitu berupa jumlah skor sebesar 1,9 yang artinya UD. Bengkel Kriya Daun 9996 memiliki peluang dan ancaman yang cukup kuat untuk mengembangkan dan mempertahankan usahanya.

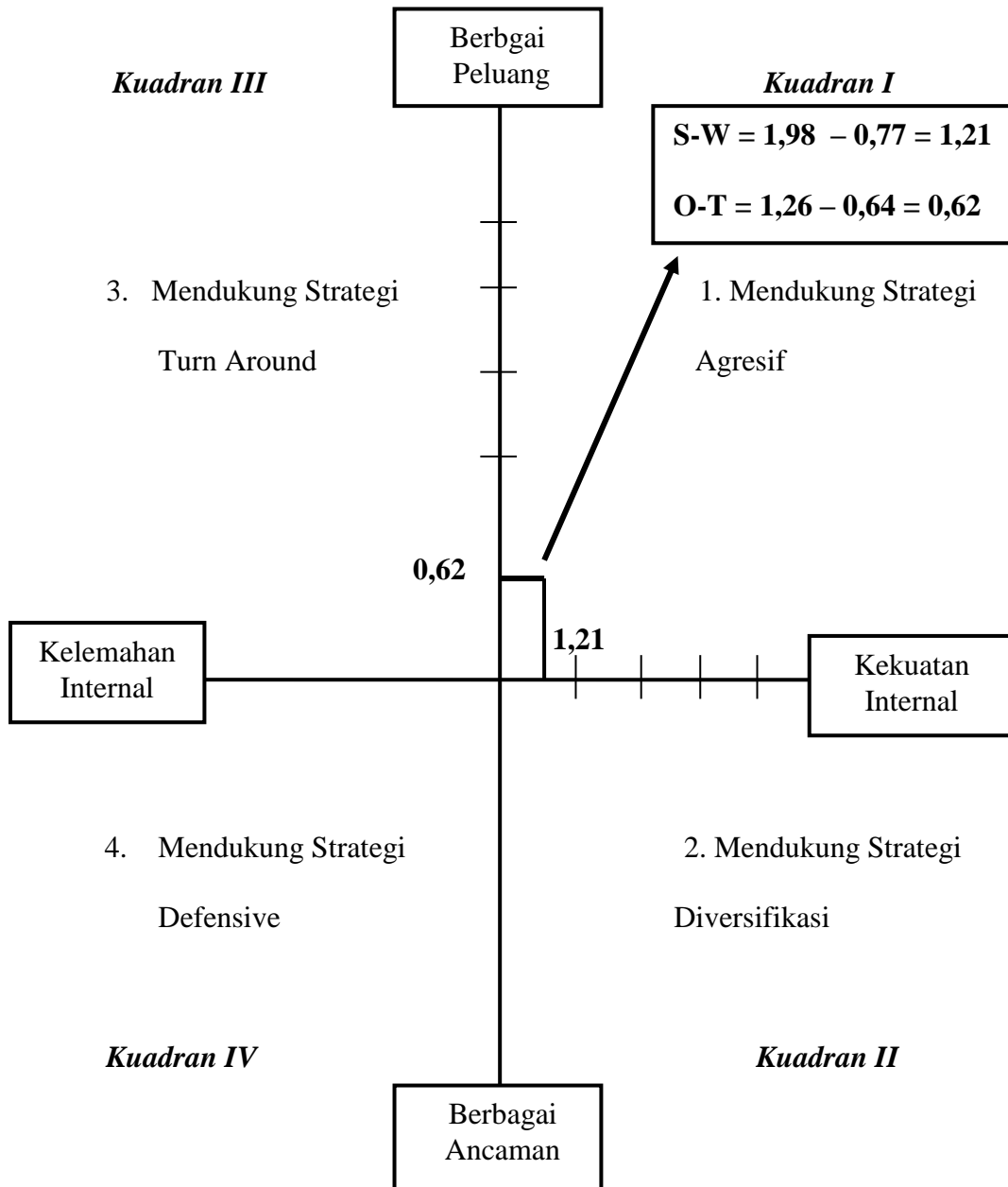
#### **4.2.3.2 Tahap Analisis Menggunakan Diagram Analisis SWOT**

Berdasarkan **tabel 4.2** Matriks IFAS dari UD. Bengkel Kriya Daun 9996 diperoleh hasil bahwa nilai skor untuk faktor kekuatan adalah 1,98 dan nilai skor untuk faktor kelemahan adalah 0,77. Sementara itu, berdasarkan hasil **tabel 4.3** Matriks EFAS dari UD. Bengkel Kriya Daun 9996, diperoleh hasil bahwa nilai skor untuk faktor peluang adalah 1,26 dan nilai skor untuk faktor ancaman adalah 0,64. Nilai skor kekuatan ternyata di atas nilai skor kelemahan dengan selisih nilai (+) 1,21, sedangkan nilai skor peluang ternyata di bawah nilai skor ancaman dengan selisih nilai (-) 0,62.

Dari hasil identifikasi seluruh faktor internal dan eksternal serta penentuan selisih pada nilai skor, kemudian dapat digambarkan dalam diagram analisis SWOT dimana faktor kekuatan dan peluang diberi nilai positif (+), selanjutnya faktor kelemahan dan ancaman diberi nilai negatif (-). Berikut ini adalah kesimpulan hasil kuadran terhadap UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya.

Gambar 4.4

## Hasil Analisis Diagram SWOT



Sumber : Hasil Penelitian 2019

Dari diagram Analisis SWOT diatas dapat uraikan bahwa UD. Bengkel Kriya Daun 9996 berada pada kuadran I, yang artinya meskipun telah memiliki berbagai kekuatan yang dimiliki tetapi perusahaan ini masih memiliki peluang untuk terus mengembangkan produknya. Strategi yang harus diterapkan pada perusahaan ini adalah dengan memanfaatkan kekuatan peluang jangka panjang dengan cara memperkuat promosi serta strategi *diverifikasi* produk yang mengikuti perkembangan jaman. Dari nilai total masing-masing faktor diatas, selain digambarkan dalam diagram SWOT juga digambarkan dalam rumusan Matriks SWOT yang dapat dilihat pada tabel 4.4 berikut :

Tabel 4.4

## Rumusan Strategi Matrik SWOT/TOWS

IFAS EFAS	<i>Strength</i> (Kekuatan) S	<i>Weakness</i> (Kelemahan) W
<i>Opportunities</i> (Peluang) O	<b>Strategi SO</b> $1,98 + 1,26 = 3,24$	<b>Strategi WO</b> $0,77 + 1,26 = 2,03$
<i>Threats</i> (Ancaman) T	<b>Strategi ST</b> $1,98 + 0,64 = 2,62$	<b>Strategi WT</b> $0,77 + 0,64 = 1,41$

Tabel 4.5

## Perencanaan Kombinasi Strategi SWOT/TOWS

IFAS EFAS	<i>Strength</i> (Kekuatan) S	<i>Weakness</i> (Kelemahan) W
	<b>Strategi SO</b>	<b>Strategi WO</b>

<b>Opportunities (Peluang) O</b>	Menggunakan <i>Strenghts</i> untuk memanfaatkan peluang = 3,24	Meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang = 2,03
<b>Threats (Ancaman) T</b>	Menggunakan <i>Strenghts</i> untuk mengatasi ancaman = 2,62	Meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman = 1,41
	<b>Strategi ST</b>	<b>Strategi WT</b>

Dari analisis matriks IFAS dan EFAS pada **tabel 4.2 dan 4.3** telah disusun pula matriks SWOT untuk menganalisis rumusan alternatif strategi SO, WO, ST dan WT yang hasil analisisnya disajikan pada tabel 4.6 berikut :

**Tabel 4.6**

**Matrik SWOT/TOWS**

<b>IFAS</b>	<b>Strength (S)</b>	<b>Weakness (W)</b>
<b>EFAS</b>	<p>a. Produk yang dihasilkan adalah produk yang ramah lingkungan karena bahan baku utama mudah dicari karena memanfaatkan sampah daun kering.</p> <p>b. Harga produk yang ditawarkan relatif terjangkau oleh semua kalangan. Mulai dari harga Rp. 5.000,- sampai</p>	<p>a. Sumber daya manusia (karyawan) mudah merasa jenuh terhadap pekerjaannya.</p> <p>b. Masih menggunakan alat-alat sederhana dengan menggunakan <i>cutter</i>.</p> <p>c. Jauh dengan bahan baku utama (daun).</p>

	<p>dengan Rp. 5.000.000,-</p> <p>c. Promosi yang dilakukan sudah cukup efektif karena memanfaatkan berbagai macam media sosial yaitu : Facebook, Instagram, Website dan sebagainya.</p> <p>d. UD. Bengkel Kriya Daun 9996 melakukan diverifikasi produk agar konsumen tidak jenuh.</p> <p>e. UD. Bengkel Kriya Daun 9996 juga sudah melakukan pemasaran produknya sampai mancanegara.</p>	
<p><b>Opportunities (O)</b></p> <p>a. Mendapat dukungan dari pemerintah khususnya walikota Surabaya, Ibu Trismaharini.</p> <p>b. Sistem pemasaran online serta menjaga hubungan dengan</p>	<p><b>Strategi SO</b></p> <p>(Ada kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang)</p> <p>1. Mempertahankan produk dengan menggunakan sampah daun kering sebagai ciri khas dan memanfaatkan</p>	<p><b>Strategi WO</b></p> <p>(Ada peluang besar dari luar dan meminimalkan kelemahan yang ada di dalam perusahaan).</p> <p>1. Memanfaatkan dukungan dari pemerintah untuk mendukung perkembangan UKM</p>

<p>perusahaan terkait.</p> <p>c. Melakukan <i>discount</i> saat melakukan event atau pameran di akhir acara.</p> <p>d. Memperkenalkan hasil produk <i>handycraft</i> dengan kearifan lokal di pasar Internasional.</p>	<p>peluang dari dukungan pemerintah untuk mengembangkan produk agar tetap bisa bertahan dipasaran.</p> <p>2. Memanfaatkan teknologi sebagai media promosi dengan menggunakan media sosial untuk menjangkau lebih banyak konsumen, serta rutin mengadakan <i>discount</i>.</p> <p>3. Terus melakukan inovasi produk dengan menyesuaikan perkembangan jaman.</p>	<p>dengan memberikan fasilitas pendukung untuk menjual dan mempromosikan produknya.</p> <p>2. Memotivasi karyawan dengan memberikan bonus atau reward agar tidak mudah jenuh serta memperbaharui alat-alat produksi dengan penggunaan mesin potong sebagai pendukung proses produksi agar lebih efektif dan efisien.</p>
<p><b>Threats (T)</b></p> <p>a. Banyaknya pesaing dengan produk yang sejenis.</p> <p>b. Terdapat plagiator-plagiator Bengkel Kriya Daun 9996.</p> <p>c. Ketidakstabilan pasar</p>	<p><b>Strategi ST</b></p> <p>(Menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman).</p> <p>1. Meningkatkan Brand Image dari UD. Bengkel Kriya Daun 9996 serta menjaga kualitas produk dengan mempertahankan</p>	<p><b>Strategi WT</b></p> <p>(Berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman).</p> <p>1. Mengganti peralatan tradisional dengan peralatan modern untuk mendukung jalannya proses produksi.</p> <p>2. Memberikan pelatihan-pelatihan pada karyawan terkait</p>

	<p>sampah daun kering sebagai bahan baku utama.</p> <p>2. Meningkatkan promosi terutama melalui sosial media.</p>	<p>dengan kreatifitas untuk menciptakan produk-produk yang unik.</p>
--	---	--

Sumber : Hasil Penelitian 2019

Berdasarkan diagram matriks SWOT pada **gambar 4.4**, dapat dilihat bahwa UD. Bengkel Kriya Daun 9996 berada pada kuadran I yang berarti bahwa strategi yang digunakan adalah strategi *Strenght-Opportunities* (SO) yang juga disebut sebagai strategi Agresif. **Tabel 4.5** juga menunjukkan bahwa jumlah nilai skor terbesar didapat pada strategi SO yakni 3,24. Jika mengacu pada hasil analisis UD. Bengkel Kriya Daun 9996 sebaiknya melakukan strategi SO yaitu strategi yang menggunakan kekuatan (*Strenght*) untuk membaca peluang (*Opportunities*) yang ada pada UD. Bengkel Kriya Daun 9996. Sehingga impelentasi dari strategi ini pada UD. Bengkel Kriya Daun 9996 adalah sebagai berikut :

1. Mempertahankan produk dengan menggunakan sampah daun kering sebagai ciri khas dan memanfaatkan peluang dari dukungan pemerintah untuk mengembangkan produk agar tetap bisa bertahan dipasaran.
2. Memanfaatkan teknologi sebagai media promosi dengan menggunakan media sosial untuk menjangkau lebih banyak konsumen, serta rutin mengadakan *discount*.



3. Terus melakukan inovasi produk dengan menyesuaikan perkembangan jaman.

Dari matriks SWOT diatas, dapat dilihat hasil analisis strategi pemasaran pada UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya meskipun memiliki kekuatan yang cukup tetapi perusahaan ini masih bisa membaca dan memanfaatkan peluang untuk terus mempertahankan dan mengembangkan produknya.

#### **4.2.4 Analisis Strategi Pemasaran**

Dengan menerapkan strategi pemasaran yang tepat serta menghasilkan produk dengan kualitas tinggi maka perusahaan akan cepat dalam mencapai keberhasilan untuk memasarkan produk atau jasa sehingga peningkatan penjualan perusahaan akan stabil ataupun meningkat dari bulan ke bulan maupun tahun ke tahun sehingga mampu bersaing dengan kompetitornya.

Dari hasil wawancara dengan para informan dapat diketahui bidang pemasaran yang dilakukan oleh UD. Bengkel Kriya Daun 9996 jika dilihat dari produk (*product*), harga (*price*), saluran distribusi (*place*), promosi (*promotion*) adalah sebagai berikut:

##### **1. Produk (*Product*)**

Produk yang ditawarkan oleh UD. Bengkel Kriya Daun 9996 merupakan produk *Handycraft* yang terbuat dari sampah daun kering dan diolah menjadi berbagai macam produk mulai dari produk kemasan sampai dengan penunjang interior. Produk yang dihasilkan oleh UD. Bengkel Kriya Daun 9996 sangat bervariasi mulai dari tempat tisu dari ukuran kecil sampai dengan ukuran besar, pigura, kipas, buku tamu, kotak siraman, kotak abu jenazah, kotak kopi, lukisan,

souvenir dompet, tas, *goodiebag*, tutup gelas beserta lepek, undangan pernikahan, payung, kotak coklat dan kotak permen da sebagainya.

Untuk menghasilkan produk dengan kualitas baik UD. Bengkel Kriya Daun 9996 surabaya memiliki 3 (tiga) proses pengolahan daun, yaitu dengan cara:

### **A. Proses Sederhana**

Cara sederhaa adalah proses pengolahan daun yang anya melibatkan proses-proses fisis guna memperoleh hasil daun yang diinginkan. Artinya, jika medapatkan dau yang masih segar atau berwarna hijau agar wara hijau tetap bertahan maka dilakukan proses perebusan dengan ditambahkan garam dapur pada air rebusannya. Tetapi jika medapat daun yang kering atau sudah membusuk, maka perlu dilakukan proses perebusan denga meggunakan *sitruzuur* (asam sitrat) agar warna coklat dari daun tersebut tetap awet. Terdapat 3 (tiga) tahapan untuk proses sederhana antara lain :

#### 1. Pengeringan Press

Cara ini sangat sederhana, setelah daun dipetik langsung dilakukan proses press. Alat yang digunakan adalah kayu lapis atau tripleks berukuran 50 cm x 65 cm dengan tebal 8 mm sebanyak 2 lembar.

(+) Warna daun tidak terlalu berubah

(-) Mudah terserang jamur, jika diremas mudah hancur serta sifat daun setelah kering tidak elastis.

#### 2. Perebusan

Perbedaan cara ini dengan cara press adalah sebelum daun di press daun melalui proses perebusan dan ditiriskan. Setelah daun lembab dengan proses press kertas koran diganti setiap hari minimal 6 kali.

(+) Jika daun tidak terendam seluruhnya saat direbus, maka warna yang dihasilkan cenderung berubah coklat atau hijau dengan belang coklat. Jika menginginkan warna daun tetap hijau dapat ditambahkan dengan garam dapur ( $\text{NaCl}$ ) ke dalam air rebusan. Perbandingan 1 sendok makan garam dapur per 2 liter air.

(-) Daun mudah terserang jamur, jika diremas daun mudah hancur dan sifat daun sangat kering atau tidak elastis.

### 3. Pengeringan Dengan Menyerap Kelembaban

Cara ini menggunakan *silica gell* sebagai media penyerap.

(+) Warna daun tetap, waktu proses terhindar dari jamur (bergantung dari mutu *silica gell*)

(-) Terkadang daun yang dihasilkan memiliki permukaan yang tidak rata, Sifat daun sangat kering atau tidak elastis sehingga menyebabkan daun mudah hancur.

## **B. Proses Kimiawi**

Untuk proses kimiawi terdapat 3 (tiga) tahapan, antara lain :

### 1. Kimiawi Sederhana yang dibagi menjadi 2 cara :

#### a. Dengan Soda Api

Cara ini bertujuan untuk menipiskan daun, dan mendapatkan warna daun hijau yang kompak cara ini adalah tahapan dasar untuk proses kimiawi lanjutan.

b. Dengan *Citric Acid* (asam sitrat / sitrun)

Cara ini bertujuan menipiska daun, dan untuk mendapatkan warna daun coklat secara merata.

2. Kimiawi Lanjutan

Pada dasarnya proses kimiawi lanjutan adalah untuk mencari corak lain dari warna asli daun. Selain itu untuk mendapatkan mutu daun yang lebih tipis, lentur, dan tidak mudah robek. Untuk proses kimiawi lanjutan juga melalui 3 (tiga) tahapan lagi yaitu :

a. Kimiawi lanjutan dengan  $H_2O_2$  (*Hitrogen Peroksida*)

Proses ini bertujuan untuk penipisan daun dan perbaikan elastisitas daun, untuk mendapatkan warna putih atau warna yang lebih muda dari hasil proses sederhana yaitu perebusan dan proses kimiawi sederhana dengan soda api atau asam sitrat.

(+) Menghasilkan variasi warna pada daun dan daun yang elastis.

(-) Harga  $H_2O_2$  dipasaran untuk skala besar kurang ekonomis dan memerlukan ketelitian dan kecermatan kerja.

b. Kimiawi lanjutan dengan  $CaClO$  (Kaporit)

Proses ini digunakan untuk mendapatkan corak daun dengan motif bercak-bercak atau seperti motif batik yang indah. Proses ini sebagai kelanjutan tahap cara sederhana dan kimiawi dengan soda api dan asam sitrat.

(+) Menghasilkan corak warna baru seperti coklat dengan bercak putih, hijau batik, coklat batik, sembur putih sampai putih total serta daun yang dihasilkan cukup elastis.

(-) Banyak kapur yang melekat pada dasar daun sehingga memperlambat proses pencucian.

c. Kimiawi lajutan dengan  $\text{NaClO}$  (*Hipoklorit*)

Proses ini digunakan untuk mendapatkan corak daun yang lebih beragam, dengan hasil daun yang lebih tipis, elastis dan daun tidak mudah robek.

(+) Corak daun yang dihasilkan lebih beragam, tidak mudah terserang jamur, daun lebih tipis dan elastis dan jika diremas tulang daun tidak mudah patah.

(-) Sulit untuk mendapatkan corak daun yang sama.

3. Menghilangkan residu kimiawi

Menghilangkan residu kimiawi pada daun adalah dengan cara setelah daun dicuci bersih sebaiknya di rendam selama kurang lebih 12 jam sampai daun kesat, tidak licin, dan warna air rendaman tidak kecoklatan setelah direndam dilakukan proses penyetrakaan.

**C. Proses Pengeringan, Seleksi dan Penyimpanan Daun Kering**

1. Pengeringan

- Selain dengan press, cara yang paling baik adalah dengan setrika.
- Kadar air adalah 10 – 20% untuk mengetahuinya menggunakan alat *moisture test* (pengukur kelembapan). Namun karena harga yang mahal dan sulit dicarim untuk mengukur kelembapan daun bisa dilakukan dengan cara sederhana yaitu dengan meremas daun hasil setrika. Jika daun setelah disetrika selanjutnya dilakukan proses pendinginan selama 30 menit untuk menghasilkan daun yang elastis dan tidak mudah hancur jika diremas.

## 2. Seleksi daun kering

- Menyeleksi daun yang robek dan rusak
- Seleksi daun menurut ukuran besar kecilnya daun, kemudian dikelompokkan sesuai ukuran.
- Kelompokkan kembali daun menurut warna dan coraknya.

## 3. Penyimpanan daun kering

Penyimpanan yang baik dilakukan untuk mencegah atau mengurangi serangan hama dan penyakit. Penyimpanan pada kotak kayu atau plastik yang tertutup rapat. Untuk daerah dengan tingkat kelembapan tinggi diberikan *silica gell* yang dimasukkan dalam kain atau kertas perforasi.

Dari ketiga proses pengolahan daun diatas dapat disimpulkan bahwa, UD. Bengkel Kriya Daun 9996 sangat jeli dalam mengelola daun kering untuk bisa menghasilkan daun dengan kualitas baik dengan berbagai macam warna, corak, serta tekstur daun karena itu produk yang dihasilkan UD. Bengkel Kriya Daun 9996 terkadang memiliki corak yang sangat beragam.

Dari banyaknya variasi produk yang dihasilkan, terdapat 4 *Supplier* yang dimiliki UD. Bengkel Kriya Daun 9996, yaitu :

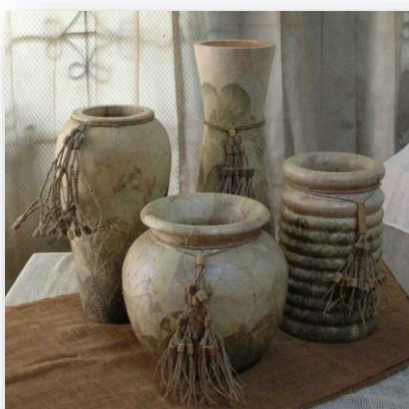
1. *Supplier* untuk Daun Kering
2. *Supplier* untuk Karton
3. *Supplier* untuk Lem
4. *Supplier* untuk Cat

*Supplier* merupakan orang atau kelompok penyedia bahan baku dari sebuah produk. Dalam pembelian bahan baku pada *Supplier* UD. Bengkel Kriya

Daun 9996 satu bulan sekali. Jika terdapat produk yang tidak terjual di sentra-sentra UKM UD. Bengkel Kriya Daun tidak melakukan tindakan karena produk yang dihasilkan adalah berupa barang yang masih bisa bertahan lama kecuali jika terdapat produk yang rusak maka akan dilakukan pereturan. Selanjutnya untuk pemasaran saat melakukan event/bazar atau pameran UD. Bengkel Kriya Daun dapat membaca peluang dengan cara memberikan *discount* di hari akhir acara tersebut untuk tetap memasarkan produknya.

#### Gambar 4.5

#### Produk UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya















## 2. Harga (*Price*)

Harga yang ditawarkan oleh UD. Bengkel Kriya Daun 9996 sangat bervariasi sesuai dengan tingkat kesulitan serta ukuran yang dihasilkan dari berbagai macam produk. Berikut adalah daftar harga UD. Kriya Daun 9996 :

**Tabel 4.7**  
**DAFTAR HARGA KELOMPOK WADAH PERSEGI EMPAT**  
**TUTUP RATA**

No.	UKURAN P x L x T (cm)	HARGA (Rp)			
		< 50 pcs	51 – 100 pcs	101 – 500 pcs	> 500 pcs
1.	50 x 50 x 50	300.000	255.000	240.000	225.000
	50 x 50 x 25	200.000	170.000	160.000	150.000
	50 x 50 x 15	160.000	135.000	130.000	120.000
2.	40 x 40 x 40	190.000	160.000	150.000	140.000
	40 x 40 x 20	125.000	105.000	100.000	95.000
	40 x 40 x 10	100.000	85.000	80.000	75.000
3.	30 x 30 x 30	110.000	95.000	90.000	85.000
	30 x 30 x 20	85.000	72.500	68.000	63.000
	30 x 30 x 10	75.000	64.000	60.000	56.000
	30 x 30 x 6	60.000	51.000	48.000	45.000
4.	20 x 20 x 20	50.000	42.000	40.000	37.500
	20 x 20 x 15	40.000	34.000	32.000	30.000
	20 x 20 x 10	30.000	25.500	24.000	22.500
	20 x 20 x 6	25.000	22.500	20.000	17.500
5.	15 x 15 x 15	27.000	22.500	21.500	20.000
	15 x 15 x 7,5	18.000	15.500	14.500	13.500
	15 x 30 x 5	27.000	23.000	22.000	21.000
6.	12 x 12 x 12	18.500	15.000	14.000	13.000
	12 x 12 x 6	12.500	10.500	10.000	9.000
7.	10 x 10 x 10	12.000	10.000	9.500	9.000
	10 x 10 x 5	8.000	7.000	6.500	6.000
8.	8 x 8 x 8	7.500	6.300	6.000	5.600
	8 x 8 x 4	5.000	4.200	4.000	3.800
9.	6 x 6 x 6	4.000	3.400	3.200	3.000
	6 x 6 x 4	3.000	2.600	2.400	2.200
10.	9 x 18 x 5	12.000	10.500	9.500	8.500

11.	9 x 9 x 5	7.000	5.900	5.600	5.300
12.	20 x 20 x 6	45.000	38.000	36.000	34.000
	9 x 18 x 5 (2 Buah)				
	20 x 20 x 6 9 x 9 x 5 (4 Buah)				
13.	12 x 12 x 12	35.000	30.000	28.000	26.000
	10 x 10 x 10				
	8 x 8 x 8				
14.	10 x 10 x 10	22.500	19.000	18.000	17.000
	8 x 8 x 8				
	6 x 6 x 6				
15.	30 x 30 x 7	100.000	85.000	80.000	75.000
	14 x 14 x 5				
	(4 Buah)				
<b>Catatan :</b>					
	- Ukuran dapat berubah sesuai dengan pemesanan				
	- Perubahan ukuran, harga berubah				
	- Kotak no. 1 sd 11 kotak tunggal				
	- Kotak no. 12 sd 15 kotak ganda (set)				
	- Sudut tumpul atau siku harga sama				

Sumber : UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya 2019

**Tabel 4.8**

**DAFTAR HARGA KELOMPOK WADAH PERSEGI EMPAT  
TUTUP LENGKUNG**

No.	UKURAN P x L x T (cm)	HARGA (Rp)			
		< 50 pcs	51 - 100 pcs	101 - 500 pcs	> 500 pcs
1.	<b>Kotak Harta Karun (Kotak VCD, Kotak Kosmetik, Dll)</b>				
	20 x 36 x 30	110.000	-	-	-
	16 x 32 x 24	70.000	-	-	-
	14 x 28 x 18	50.000	-	-	-
	12 x 24 x 18	40.000	-	-	-
	10 x 20 x 15	30.000	-	-	-
	8 x 16 x 12	20.000	-	-	-
2.	<b>Kotak Tutup Lengkung Engsel</b>				
	12 x 12 x 10,5	18.000	15.500	14.500	13.500

	10 x 10 x 8,5	13.000	11.000	10.500	10.000
	8 x 8 x 6,5	8.000	7.000	6.500	6.000
3.	<b>Kotak Tutup Lengkung Engsel Penuh (Pendek)</b>				
	12 x 12 x 12	17.500	15.000	14.100	13.000
	10 x 10 x 10	12.500	10.500	10.000	9.500
	8 x 8 x 8	7.500	6.300	6.000	5.700
4.	<b>Kotak Tutup Engsel Penuh (Tinggi)</b>				
	12 x 12 x 18	18.000	15.500	14.500	13.500
	10 x 10 x 15	13.000	11.000	10.500	10.000
	8 x 8 x 12	8.000	7.000	6.500	6.000
<b>Catatan :</b>					
- Untuk kotak harta karun 1 sd 6 karena masalah teknis (faktor kesulitan tinggi) maka pemesanan secara besar >50 pcs belum dapat dilayani					
- Perubahan ukuran dapat dilayani dengan perhitungan harga yang disesuaikan					
- kotak no 2 sd 4 merupakan ukuran kotak ganda (set)					

Sumber : UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya 2019

**Tabel 4.9**

**DAFTAR HARGA KELOMPOK WADAH SILINDER DAN OVAL**

No.	UKURAN	HARGA (Rp)			
		> 50 pcs	51 - 100 pcs	101 - 500 pcs	> 500 pcs
1.	<b>SILINDER</b>				
	<b>Tempat Botol, Tempat Alat Tulis, Tempat Aksesoris, Dll (DIA <math>\phi</math> INNER SIZE)</b>				
	$\phi$ 3.T. 22	5.000	4.250	4.000	3.750
	$\phi$ 4.T.22	6.000	5.000	4.700	4.500
	$\phi$ 5.T.10	6.000	5.000	4.700	4.500
	$\phi$ 5.T.12,5	7.000	6.000	5.500	5.000
	$\phi$ 5.T.15	8.000	7.000	6.500	6.000
	$\phi$ 5.T.15 s.d. 20	10.000	8.500	8.000	7.500
	$\phi$ 5.T.20. s.d. 25	12.000	10.500	9.500	8.500
	$\phi$ 5.T.25. s.d. 30	14.000	12.000	11.500	11.000
	$\phi$ 6.T.10	7.000	6.000	5.500	5.000
	$\phi$ 6.T.12,5	8.000	7.000	6.500	6.000
	$\phi$ 6.T.15	9.000	8.000	7.200	64.000
	$\phi$ 6.T.15 s.d. 20	12.000	10.000	9.500	9.000
	$\phi$ 6.T.20 s.d. 25	14.000	12.000	11.500	11.000

	φ 6.T.25 s.d. 30	16.000	13.500	13.000	12.500
	φ 15.T.10 s.d. 15	27.000	23.000	21.500	20.000
	φ 15.T.20	30.000	25.000	24.000	22.500
	φ 20.T.5 s.d. 10	30.000	25.500	24.000	22.500
	φ 20.T.10 s.d. 15	40.000	34.000	32.000	30.000
	φ 25.T.10 s.d. 15	50.000	42.000	40.000	37.500
	φ 30.T.10 s.d. 15	70.000	60.000	56.000	52.000
	φ 30.T.15 s.d. 20	85.000	72.000	68.000	62.000
2.	<b>OVAL</b>				
	φ 10.15.T.3	10.000	8.500	8.000	7.500
	φ 10.15.T.5 s.d. 10	16.000	13.500	13.000	12.500
	φ 17.21.T.5 s.d. 8	25.000	22.500	24.000	22.500
	φ 25.30.T.5 s.d. 8	50.000	42.000	40.000	37.500
<b>Catatan :</b>					
- Wadah silinder dan oval ukuran dapat disesuaikan dengan permintaan, dengan harga yang disesuaikan pula.					

Sumber : UD. Bengkel Kriya Daun 9996 2019

**Tabel 4.10**

**DAFTAR HARGA KELOMPOK CINDERAMATA**

No.	UKURAN DIA φ x T (cm)	HARGA (Rp)			
		< 50 pcs	51 -100 pcs	101 - 500 pcs	> 500 pcs
1.	<b>Kotak (Wadah) Tisue Kecil</b>				
	7 x 12 x 3	10.000	5.500	8.000	7.500
	6 x 8 x 2,5	8.000	7.000	6.500	6.000
2.	<b>Kipas</b>				
	15 x 20 (Bidang Terlebar)	7.500	6.500	6.000	5.500
	15 x 15	6.000	5.000	4.700	4.500
	20 x 20	8.000	7.000	6.500	6.000
3.	<b>Pigura Photo</b>				
	7,5 x 7,5 (Tempel Kulkas)	3.500	3.000	2.750	2.500
	10 x 10 (Lubang 5 x 5)	7.000	6.300	58.000	5.300
	17,5 x 22,5	17.500	15.750	14.750	13.750



	(photo 8R + Kaca dof)				
	17,5 x 22,5 (Photo 8 R, tanpa kaca untuk undangan)	15.000	13.500	12.500	11.500
	17,5 x 17,5 (photo 8R + Kaca dof)	16.000	14.500	13.500	12.500
	17,5 x 17,5 (Photo 8R, tanpa kaca untuk undangan)	14.000	12.500	12.000	11.500
	20 x 30 (dgn, kaca, gantung duduk)	25.000	22.500	21.000	20.000
	30 x 26 (10R dgn kaca gantung duduk)	30.000	27.000	25.000	22.500
4.	<b>Block Note</b>				
	Folio & Kwarto	35.000	33.000	31.000	28.000
	1/2 Folio & 1/2 Kwarto	20.000	18.000	17.000	16.000
	10 x 15	7.500	6.750	6.250	5.500
	15 x 20	12.500	11.250	10.500	10.000
<b>Catatan :</b>					
- Ukuran dapat sesuai dengan penyesuaian harga					
-Isi kertas umumnya : merang, kertas samson, kertas kissing, dan HVS, maksimum 25 lembar					
- Macam kertas dapat disesuaikan pesanan dengan menyesuaikan harga					
5.	<b>Buku Tamu</b>				
	FOLIO 21 x 33	50.000	-	-	-
6.	<b>Photo Album</b>				
	30 x 30	90.000	80.000	75.000	70.000
	30 x 20	80.000	70.000	65.000	60.000
<b>Catatan :</b> 20 Lembar, kertas antara kertas minyak					
7.	<b>Map Seminar, Map Menu, Map Undangan</b>				
	Tergantung Pesanan	-	-	-	-
8.	<b>Kartu Ucapan Selamat</b>				
	Tergantung Pesanan	-	-	-	-
9.	<b>Gantungan Pintu</b>				

	20 x 15	20.000	18.000	16.000	14.00
10.	<b>Wadah Cincin Dll</b>				
	Lihat daftar harga di kelompok wadah persegi empat tutup rata dan lengkung				

Sumber : UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya 2019

**Tabel 4.11**

**DAFTAR HARGA KELOMPOK PENUNJANG RUANGAN (INTERIOR)**

No.	UKURAN	HARGA (Rp)			
	DIA $\phi$ x T (cm)	< 50 pcs	51 - 100 pcs	101 - 500 pcs	> 500 pcs
1.	<b>Kap Lampu Duduk, Tempel, dan Gantung</b>				
	Ukuran macam” desain juga bervariasi	200.000 s.d. 500.000	-	-	-
2.	<b>Wadah Sampah Kering</b>				
	23 x 23 x 30	75.000	-	-	-
	19 x 19 x 29	55.000	-	-	-
	17 x 17 x 21	40.000	-	-	-
3.	<b>Guci Daun (Lantai dan Meja)</b>				
	Ukuran macam” desain juga bervariasi	30.000 s.d. 300.000	-	-	-
4.	<b>Pernik Meja</b>				
	<b>Kotak Tissue Meja</b>				
	25,5 x 14,5 x 10	30.000	27.000	25.500	24.000
	25,5 x 13,5 x 6	25.000	22.500	21.000	20.000
	12 x 12 x 17	20.000	18.000	17.000	16.000
	$\phi$ 12 x T 12	20.000	18.000	17.000	16.000
	<b>Wadah Aksesoris dan Permen</b>				
Ukuran macam” desain juga bervariasi					
5.	<b>Tempat Payung Dan Tongkat</b>				
	Ukuran macam” desain juga bervariasi	400.000 s.d. 600.000			
6.	<b>Dinding Hias (Wall Paper)</b>				
	Ukuran macam” desain juga bervariasi				
<b>Catatan :</b>		- Penunjang ruangan dapat berkembang sampai desain			

yang bermacam-macam tergantung persediaan dan permintaan.

Sumber : UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya 2019

**Tabel 4.12**

**DAFTAR HARGA KELOMPOK TATA DAUN DALAM FIGURA  
(LUKISAN DAUN)**

No.	UKURAN	HARGA (Rp)
1.	Ukuran dan desain bermacam-macam	500.000 s.d. 5.000.000
<p><b>Catatan :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Desain pokok tidak dapat menuruti pesanan dengan desain khusus. Tergantung pada sub jektivitas penata daun.</li> <li>- Macam daun selama ada persediaan dapat dipenuhi untuk pemesan</li> <li>- Tidak akan memakai daun dari tanaman yg langka atau dilarang oleh pemerintah / lembaga kelestarian lingkungan.</li> </ul>		

Sumber : UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya 2019

**3. Saluran Distribusi (*Place*)**

Untuk distribusi yang dijalankan oleh UD. Bengkel Kriya Daun 9996 menggunakan metode penitipan barang ke pusat sentra UKM yang ada di Surabaya. UD. Bengkel Kriya Daun 9996 menitipkan hasil produknya pada 9 konter antara lain; Bungur Asih, Pelabuhan Tanjung Perak, Sentra UKM Merr, Royal Plaza, House Of Sampoerna, ITC, Delta Plaza dan Sentra UKM Siola.

**4. Promosi (*Promotion*)**

Promosi yang dilakukan UD. Bengkel Kriya Daun 9996 menggunakan media online yaitu : Instagram, Facebook, Website dan lain-lain. Selain melalui media online UD. Bengkel Kriya Daun 9996 juga memasarkan produknya secara offline yaitu dengan cara membuka stand-stand, baik itu pameran, bazar maupun event.

Laman media sosial yang dapat dikunjungi untuk memesan produk Bengkel Kriya Daun 9996 adalah sebagai berikut :

1. Instagram : Bengkel Kriya Daun 9996
2. Facebook : Bengkel Kriya Daun 9996
3. Email : [Bengkelkriyadaun@telkom.net](mailto:Bengkelkriyadaun@telkom.net)
4. Website : [Bengkelkriyadaun@telkom.net](http://Bengkelkriyadaun@telkom.net)
5. Google Bisnis : Bengkel Kriya Daun 9996

### **4.3 Pembahasan**

#### **4.3.1 Strategi Pemasaran**

Berdasarkan hasil yang didapat dari wawancara dan analisis mengenai bauran pemasaran 4P yang meliputi produk (*product*), harga (*price*), saluran distribusi (*place*), dan promosi (*promotion*) pada UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya memiliki kondisi lingkungan internal yang menjadi keunggulan UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya berdasarkan bauran pemasaran 4P, yaitu :

Produk yang dijual oleh UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya merupakan produk *Handycraft* yang memanfaatkan sampah daun kering untuk dijadikan berbagai macam inovasi produk dengan kualitas yang sangat bagus. Untuk proses pembuatan produk dibagi menjadi 2 (dua) yaitu proses secara sederhana dan proses secara kimiawi, dari kedua proses tersebut dapat menghasilkan tekstur, warna serta elastisitas daun yang berbeda. Produk yang dihasilkan antara lain; kotak tissue, tas, dompet, kotak kopi, pigura, dan sebagainya. Sampai saat ini UD. Bengkel Kriya

Daun 9996 Surabaya memasarkan produknya tidak hanya di pasaran lokal tetapi telah menembus pasaran mancanegara.

UD. Bengkel Kriya Daun 9996 melakukan kegiatan ekspor secara rutin ke negara Inggris setiap bulannya dengan pemesanan kotak abu jenazah. Dan sampai saat ini UD. Bengkel Kriya Daun 9996 menjadi supplier tetap negara Inggris. Untuk alur pendistribusian ke negara Inggris UD. Bengkel Kriya Daun 9996 tidak mengekspor secara langsung, tetapi dengan menggunakan perantara dari pihak perusahaan yang terkait untuk mengambil dan mengatur pengiriman kotak abu jenazah. Apabila produk sudah keluar dari rumah produksi UD. Bengkel Kriya Daun 9996 sudah tidak memiliki tanggung jawab atas proses pengiriman produk.

Untuk Harga yang ditawarkan UD. Bengkel Kriya Daun 9996 sangat beragam melihat dari bentuk dan ukuran produk mulai dari Rp 5.000 sampai dengan Rp 5.000.000. Untuk menangani produk yang tidak terjual saat melakukan penjualan pada saat melakukan *event* maupun bazar strategi pemasaran Bengkel Kriya Daun 9996 memberikan discount di hari akhir acara. Sedangkan untuk penitipan produk di sentra-sentra UKM Surabaya strategi yang dilakukan adalah dengan cara melakukan pereturan.

Selanjutnya untuk distribusi produk, UD. Bengkel Kriya Daun 9996 menggunakan metode penitipan barang pada sentra-sentra UKM yang berada di Surabaya, seperti; Merr, Siola, penitipan produk yang dilakukan ini juga dari peran pemerintah kota Surabaya dalam mensupport dan memeberikan fasilitas untuk para UKM di Kota Surabaya dalam mempromosikan hasil produknya.

UD. Bengkel Kriya Daun 9996 juga rutin mengikuti pameran-pameran/bazar/event. Dalam mengikuti pameran biasanya Bengkel Kriya Daun 9996 diundang dalam acara kedinasan langsung untuk menjadi salah satu peserta pameran, tidak hanya itu Bengkel kriya Daun 9996 juga aktif dalam mengikuti event atau bazar selain itu Bengkel Kriya Daun juga rutin mengadakan *workshop* atau pelatihan dalam membuat produk dari sampah daun kering

Pemasaran yang dilakukan UD. Bengkel Kriya Daun 9996 menggunakan dua cara yaitu secara *offline* dan *online*. Bentuk Pemasaran yang dilakukan melalui online dengan berbagai media promosi yang saat ini banyak dikunjungi oleh konsumen untuk transaksi jual beli online. Adapun media promosi secara online bisa diakses melalui Instagram, Facebook dan sebagainya. Untuk pemasaran *offline* UD. Bengkel Kriya Daun 9996 memasarkan produknya dengan cara membuka stand-stand, baik itu pameran/bazar maupun event.

Strategi pemasaran yang disebut bauran pemasaran (*marketing mix*) yang memiliki peranan penting dalam mempengaruhi konsumen agar dapat membeli suatu produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Elemen-elemen bauran pemasaran terdiri dari semua variabel yang dapat dikontrol perusahaan untuk dapat memuaskan para konsumen.

Hal ini sesuai dengan pendapat Kotler dan Keller (2016:48) yang menyatakan bahwa “Unsur-unsur bauran pemasaran terdiri dari 4P, yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat atau saluran distribusi), dan *promotion* (promosi).

### 4.3.2 Formulasi Strategi

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT, formulasi strategi UD. Bengkel Kriya Daun 9996 jatuh pada kuadran I yaitu dimana faktor kekuatan lebih besar daripada faktor kelemahan dan pengaruh dari faktor peluang lebih besar daripada ancaman. UD. Bengkel Kriya Daun 9996 memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada untuk mempertahankan dan mengembangkan produknya.

Strategi yang dapat diterapkan UD. Bengkel Kriya Daun 9996 untuk meningkatkan penjualan berdasarkan strategi agresif (*Growth oriented strategy*) adalah :

#### 1. Produk (*Product*)

Dengan mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk serta inovasi produk dengan mengikuti perkembangan jaman agar konsumen tetap loyal terhadap perusahaan.

#### 2. Harga (*Price*)

Menyesuaikan harga dengan pesaing tanpa mengurangi kualitas yang digunakan bahkan perusahaan mampu meningkatkan kualitas dengan harga yang setara.

### **3. Promosi (*Promotion*)**

Dapat memanfaatkan media promosi dengan memaksimalkan media online seperti Instagram, Facebook, Website dan sebagainya serta perusahaan juga dapat memanfaatkan promosi secara langsung. Selain meningkatkan promosi perusahaan juga diharapkan lebih aktif untuk mengikuti event/bazar dan pameran agar produk yang dihasilkan lebih dikenal oleh konsumen dari berbagai kota maupun negara.

### **4. Tempat/Distribusi (*Place*)**

Memperluas pangsa pasar sehingga fokus pemasaran produk UD. Bengkel Kriya Daun 9996 tidak hanya konsumen yang pernah membeli produk pada UD. Bengkel Kriya Daun 9996, tetapi juga menjalin hubungan baik dengan konsumen agar tetap loyal terhadap perusahaan dan tetap menjaga hubungan baik dengan pihak yang terkait pada sentra-sentra UKM yang ada disurabaya.

Berdasarkan uraian strategi di atas, sangat baik untuk diterapkan pada UD. Bengkel Kriya Daun 9996 dalam meningkatkan kinerja perusahaan serta peningkatan penjualan apabila kondisi perusahaan berada pada posisi faktor kekuatan lebih besar daripada faktor kelemahan dan pengaruh dari faktor peluang lebih besar daripada ancaman. Untuk mendukung rencana pengembangan perusahaan, UD. Bengkel Kriya Daun 9996 dapat merencanakan rencana jangka pendek maupun rencana jangka panjang.



Rencana strategis UD. Bengkel Kriya Daun 9996 dalam jangka pendek adalah sebagai berikut :

1. Memanfaatkan media promosi semaksimal mungkin untuk menarik konsumen baru dan memperluas pangsa pasar.
2. Aktif mengikuti event/bazar maupun pameran di berbagai daerah.
3. Menjalinkan hubungan yang baik dengan konsumen agar tetap loyal pada perusahaan.
4. Meningkatkan kualitas produk untuk tetap bisa bersaing di pasaran.

Rencana strategis UD. Bengkel Kriya Daun 9996 dalam jangka panjang adalah sebagai berikut :

1. Berinovasi pada model produk sesuai dengan perkembangan jaman.
2. Memperbaiki manajemen perusahaan agar karyawan tetap merasa nyaman dan menjaga kualitas kinerja dengan baik.

#### **4.3.3 Perbandingan Hasil penelitian Pada UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya Dengan Penelitian Terdahulu**

Berikut merupakan hasil perbandingan penelitian yang dilakukan oleh peneliti pada objek penelitian UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya dengan penelitian terdahulu yang digunakan peneliti sebagai acuan penelitian. Hasil perbandingan tersebut sebagai berikut :

Tabel 4.13

**Perbandingan Hasil Penelitian Pada UD. Bengkel Kriya Daun 9996  
Surabaya Dengan Penelitian Terdahulu**

Peneliti	Judul Penelitian	Objek Penelitian	Metode Penelitian	Teknik Analisis	Hasil Penelitian
Fatma Zuhra, 2017	Strategi Pemasaran Jambu Madu Di Desa Ulee Jalan Kecamatan Banda Sakti Kota Lhoksemaw	Jambu Madu Di Desa Ulee Jalan Kecamatan Banda Sakti	Metode penelitian berupa hasil pengamatan, dokumentasi serta wawancara secara mendalam.	Tahap pengumpulan data (evaluasi faktor eksternal dan internal).dan menggunakan tahap analisis SWOT	<p>3. Pemasaran Jambu Madu di desa Ulee Jalan Kecamatan Banda Sakti Kota Lhoksemawe akan tepat apabila melakukan strategi diversifikasi. Posisi usaha berada pada kuadran II, hal ini menggambarkan situasi yang menunjukkan Jambu Madu di Ulee Jalan menghadapi berbagai ancaman, namun Jambu Madu ini masih memiliki kekuatan dari segi internal.</p> <p>2.Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar). Adapun tindakan yang direkomendasikan adalah Menjaga kualitas produk supaya dapat memberi kepuasan bagi konsumen jambu madu serta Mempertahankan harga agar lembaga pemasaran lain lebih konsisten dalam melakukan kerja sama sehingga memberi</p>

					dampak terhadap peningkatan pendapatan usaha dan memanfaatkan modal yang ada untuk meningkatkan jumlah produksi sehingga pendapatan meningkat dengan adanya harga jual yang konstan.
Anas MujahidMurianai Emeldai Isharyani,Dhama Widada, 2018	Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Metode Quantitative Strategic Planning Matrik (QSPM) Studi Kasus : Borneo Project	Borneo Project	Metode penelitian berupa hasil pengamatan , serta wawancara secara mendalam.	Metode penelitian Quantitative Strategic Planning Matrik (QSPM) dan menggunakan alat analisis SWOT.	7. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan didapatkan faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang mempengaruhi pemasaran Pruduk dari <i>Borneo Project</i> . Adapun Kekuatan dari <i>Borneo Project</i> adalah harga lebih murah dan kuliatas yang sama dengan produk dari konfeksi pada umumnya, memiliki banyak jenis kain yang menyesuaikan dengan keuangan yang dimiliki pelanggan, memiliki ratusan warna baju dari berbagai macam pabrik dan distributor kain,memberikan pelayanan kepada konsumen yaitu gratis konsultasi, gratis desain dan gratis ongkir,memberikan kartu berlanganan. Kelemahan yang dimiliki adalah Manajemen internal yang masih harus banyak ditingkatkan, belum semua sosial media di gunakan untuk kegiatan promosi, <i>Borneo Project</i> belum memiliki tempat

				<p>dan <i>galerry</i> yang menetap, menggunakan modal dari dana pribadi, keuangan yang masih minim belum memiliki <i>team</i> produksi sendiri, belum bisa memproduksi baju dibawah 1 lusin, tidak ada risert, standar dan pengembangan produk. Peluang yang ada diantaranya adalah Bertambahnya jumlah penduduk, teknologi dan dunia informasi yang terus berkembang, dukungan dari Dinas Perindustrian, kebijakan Dinas Perindustrian mengenai peningkatan kualitas Kelembagaan, usaha dan fasilitas pemodaln bagi UKM, Bahan baku yang banyak tersedia, Pemasaran Secara <i>Online</i>, Banyaknya organisasi dan komunitas baru di Samarinda, Banyak yang membantu promosi disetiap kampus. Sedangkan ancaman yang dimiliki <i>Borneo Project</i> adalah: kondisi ekonomi yang belum stabil mengakibatkan kenaikan harga, Pesaing dari usaha sejenis dalam kota, Pesaing dari usaha sejenis luar kota atau secara <i>online</i>.</p> <p>8. Berdasarkan perumusan strategi yang dilakukan pada tahap pencocokan, didapatkan delapan strategi. Dari kedelapan alternatif</p>
--	--	--	--	---

					strategi tersebut, didapatkan strategi yang paling diprioritaskan berdasarkan peringkat strategi, yaitu Mengajukan dana kredit, mencari investor atau partner patungan bisnis dan mencari bantuan dana dari CSR perusahaan. dengan <i>Total Attractive Score</i> sebesar 5,699.
Heppy Yonita, 2019	Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya	UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya	Metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif dan menggunakan alat analisis SWOT.	Metode analisis data yang digunakan adalah Dokumentasi serta wawancara mendalam dengan pemilik, karyawan dan konsumen	<p>1. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pada bauran pemasaran yang menggunakan indikator 4P : <i>Product, Price, Place, Promotion</i> pada UD. Bengkel Kriya Daun 9996 yaitu produk yang dijual adalah produk berupa <i>handycrfat</i> dengan seni menempelkan sampah daun kering sebagai hiasan yang diolah untuk menghasilkan berbagai macam produk. Harga yang ditawarkan mulai dari Rp. 5.000,- sampai dengan Rp 5.000.000,- sesuai dengan ukuran dan produk yang ditawarkan. Distribusi yang dilakukan melalui penitipan produk ke berbagai sentra UKM Surabaya, Stasiun, Pelabuhan dan sebagainya. Promosi yang dilakukan dengan cara memasarkan produk secara online dan offline.</p> <p>2. Hasil analisis dengan menggunakan IFAS (<i>Internal Factor Analysis</i></p>

					<p><i>Summary</i>) dan EFAS (<i>Eksternal Factor Analysis Summary</i>) maka UD. Bengkel kriya Daun 9996 memiliki kekuatan sebesar 1,98 kelemahan sebesar 0,77 peluang sebesar 1,26 dan ancaman sebesar 0,64.</p> <p>3. Hasil diagram analisis SWOT menunjukkan bahwa UD. Bengkel Kriya Daun 9996 berada pada kuadran I, yang artinya meskipun telah memiliki berbagai kekuatan yang dimiliki tetapi perusahaan ini masih memiliki peluang untuk terus mengembangkan produknya. Strategi yang harus diterapkan pada perusahaan ini adalah dengan memanfaatkan kekuatan peluang jangka panjang dengan cara memperkuat promosi serta strategi <i>diversifikasi</i> produk yang mengikuti perkembangan jaman.</p> <p>4. Sedangkan hasil dari rumusan strategi matriks SWOT adalah UD. Bengkel Kriya Daun 9996 cenderung pada strategi SO karena memiliki nilai tertinggi yaitu dengan skor sebesar 3,24.</p>
--	--	--	--	--	--