

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Indonesia merupakan negara yang mempunyai kekayaan yang luar biasa, Sumber daya alam, adat istiadat, warisan budaya, dan peninggalan sejarah. Selain itu, industri kreatif di Indonesia juga terus berkembang pesat dalam beberapa dekade terakhir. Salah satu sektor industri kreatif yang memiliki potensi besar adalah industri kerajinan tangan. Kerajinan tangan Indonesia memiliki keunikan dan kekayaan budaya yang menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen baik di dalam maupun luar negeri. Salah satu produk kerajinan tangan Indonesia yang cukup terkenal adalah batik. Batik sudah dikenal di mancanegara dan telah menjadi warisan budaya yang diakui oleh UNESCO sebagai Warisan Kebudayaan Dunia pada tahun 2009.

Batik semakin berkembang saat ini karena permintaan konsumen yang semakin meningkat karena batik sekarang sudah digunakan oleh masyarakat umum, meskipun sebelumnya hanya dipakai oleh keluarga keraton Jawa. Banyak motif batik yang berbeda, yang berasal dari modifikasi motif modern yang dikombinasikan dengan motif tradisional telah mempercepat popularitas batik di kalangan umum. Sekarang, batik merupakan komoditas industri yang abadi. Indonesia memiliki kekayaan yang luar biasa dan ini menandakan kembalinya semangat pengusaha batik yang telah lama mati. Kota-kota batik seperti Jogja, Solo, Pekalongan, Cirebon, Madura, dan lain-lain telah dihidupkan kembali oleh bisnis

rumahan dan pabrik yang menggunakan daya alam, adat, warisan budaya, dan usaha-usaha pabrik. Sebaliknya, banyak juga produsen atau pengusaha batik baru bermunculan di tengah-tengah kondisi ini yang menimbulkan tantangan baru bagi pengusaha lama (Zannah, L., Maslahah, M., Dewi, S., Yuedah, S., & Selasi, D. (2024)).

Batik tulis Tanjung Bumi (CV. Sumber Arafat) adalah salah satu usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang bergerak di bidang industri batik di Kabupaten Bangkalan, Madura. Berdiri sejak tahun 2004, CV. Sumber Arafat telah memperoleh legalitas resmi sebagai perusahaan berbadan hukum. Batik tulis Tanjung Bumi merupakan produk batik khas yang dikenal dengan motif dan corak yang unik, serta metode produksi yang tetap mempertahankan tradisi dan keaslian proses pembuatan batik tulis. Perusahaan ini memproduksi berbagai jenis kain batik, dengan dua produk utama yaitu batik tulis dan batik gentongan. Kedua jenis batik ini memiliki penggemar yang luas sehingga banyak diminati karena setiap motif dan warnanya yang khas, yang tidak bisa ditemukan di produk batik lainnya. Meskipun demikian, produk batik tulis ini belum cukup dikenal di pasar internasional. Pemasaran adalah konsep yang diterapkan perusahaan untuk mencapai tujuan bisnis yang telah ditetapkan (Pramesty, A. D. et al., 2023). Saat ini, CV. Sumber Arafat mengandalkan pemasaran langsung kepada konsumen, yang juga termasuk pelaku usaha batik. Selain itu, perusahaan ini sudah mulai memanfaatkan *platform digital* seperti media sosial untuk memasarkan produk, meskipun belum optimal dalam penggunaan *e-commerce*. Pemasaran melalui *platform digital* sangat penting karena dapat mengintegrasikan berbagai segmen

pasar, baik nasional, regional, maupun internasional di berbagai kota. Dengan optimalisasi pemasaran digital, CV. Sumber Arafat dapat memperluas jangkauan pasar, meningkatkan kesadaran merek, dan mendorong penjualan produk Batik tulis Tanjung Bumi ke pasar yang lebih luas.

Toko Batik Tulis Tanjung Bumi (CV. Sumber Arafat) telah berhasil membangun reputasi yang baik dan menjadi salah satu tujuan utama bagi para pencinta batik di daerah Tanjung Bumi, Bangkalan. Popularitas ini dibuktikan dengan jumlah pelanggan yang terus bertambah dan permintaan yang cukup konsisten, terutama pada momen-momen khusus seperti hari raya atau saat ada tren mode batik terbaru. Namun, di balik kesuksesan tersebut, terdapat tantangan yang cukup kompleks. Meskipun pendapatan perusahaan secara keseluruhan terbilang stabil, profitabilitas yang diperoleh tidak selalu sejalan dengan peningkatan pendapatan. Hal ini mengindikasikan adanya masalah yang lebih dalam daripada sekadar fluktuasi permintaan pasar. Dapat dilihat dari tabel pendapatan dan profit perusahaan selama satu tahun terakhir.

Tabel 1. 1 Pendapatan per Bulan Batik Tulis Tanjung Bumi CV. Sumber Arafat

Tahun 2023	Total Pendapatan/Bulan (Rp)
Januari	37.500.000
Februari	38.000.000
Maret	42.000.000
April	46.500.000
Mei	55.000.000
Juni	45.000.000
Juli	50.000.000
Agustus	48.000.000

September	52.000.000
Oktober	47.000.000
November	43.000.000
Desember	46.000.000

(Sumber: Data Perusahaan, 2023)

Tabel 1. 2 Profit per Bulan Batik Tulis Tanjung Bumi CV. Sumber Arafat

Tahun 2023	Total Profit/Bulan (Rp)
Januari	11.250.000
Februari	10.640.000
Maret	9.660.000
April	9.300.000
Mei	8.250.000
Juni	9.000.000
Juli	8.000.000
Agustus	9.600.000
September	7.800.000
Oktober	8.930.000
November	8.600.000
Desember	8.250.000

(Sumber: Data Perusahaan, 2023)

Hal tersebut disebabkan oleh beberapa hal, yaitu meningkatnya biaya produksi berupa kenaikan harga bahan baku, upah tenaga kerja, dan biaya operasional lainnya yang dapat menekan margin keuntungan, persaingan yang semakin ketat dengan munculnya pesaing baru berupa produk yang serupa atau bahkan lebih inovatif, perubahan preferensi konsumen seperti perubahan gaya hidup masyarakat yang cenderung memilih produk yang lebih kontemporer dan

mewah, dan strategi pemasaran yang kurang efektif dapat menghambat pertumbuhan profitabilitas.

Upaya yang dapat dilakukan untuk mengatasi masalah tersebut adalah dengan melakukan pengoptimalan penjualan melalui strategi pemasaran yang dapat digunakan oleh batik tulis tanjung bumi (CV. Sumber Arafat). Pengoptimalan strategi ini salah satunya dapat dilakukan dengan metode *Business Model Canvas* dan Analisis SWOT. Hasil *Business Model Canvas* dapat berguna untuk melakukan Analisis SWOT dengan fungsi sebagai perbandingan antara kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman yang dimiliki oleh perusahaan. (Pramesty, A. D. et al., (2023)). Kerangka kerja *Business Model Canvas* mengkaji elemen-elemen kunci dari sebuah bisnis, seperti proposisi nilai, segmen pelanggan, saluran, aliran pendapatan, struktur biaya, dan lain-lain. Selain itu, analisis SWOT dapat memberikan wawasan yang berharga tentang faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja bisnis (Hastutik & Novitaningtyas, 2021). Analisis SWOT yang dimiliki Perusahaan saat ini yaitu mulai dari kekuatan yang dimilikinya berupa harga yang sebanding dengan kualitas batik tulis dengan corak dan warna yang beragam. Sedangkan kelemahan yang dimiliki yaitu biaya operasional terkadang lebih tinggi dibandingkan hasil penjualan. Selain itu, peluang yang dimiliki Perusahaan saat ini berupa perluasan penjualan ke beberapa *e-commerce*. Dan ancaman bagi Perusahaan yaitu pesaing memiliki strategi pemasaran yang menarik. Dengan analisis SWOT tersebut dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang yang secara bersamaan meminimalkan kelemahan dan ancaman.

Dengan mengkombinasikan kedua metode tersebut untuk permasalahan yang dialami perusahaan, analisis komprehensif terhadap model bisnis dan faktor SWOT dapat menjelaskan strategi pemasaran yang digunakan perusahaan saat ini dan mengidentifikasi peluang untuk perbaikan. Misalnya, analisis segmen pelanggan dapat mengungkap potensi pasar baru atau kelompok pelanggan yang belum terlayani yang dapat ditargetkan melalui upaya pemasaran yang disesuaikan. (Tutiasri et al., 2020) Demikian pula, pemeriksaan aliran pendapatan dan struktur biaya dapat membantu mengidentifikasi cara-cara untuk mengoptimalkan profitabilitas bisnis batik tulis tanjung bumi. (Yulia et al., 2020).

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor internal serta eksternal pada penerapan *Business Model Canvas*, serta menganalisis strategi pemasaran yang dapat digunakan oleh CV. Sumber Arafat.

1.2 RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan pada uraian latar belakang masalah yang telah dipaparkan, maka didapatkan rumusan masalah pada penelitian ini yaitu:

“Bagaimana analisis faktor internal (kekuatan – kelemahan) dan faktor eksternal (peluang – ancaman) dalam penerapan analisis SWOT, serta strategi pemasaran yang efektif berdasarkan hasil analisis SWOT yang dapat diimplementasikan oleh CV. Sumber Arafat. Dan Bagaimana rekomendasi perbaikan terhadap model bisnis CV. Sumber Arafat yang dapat meningkatkan kinerja pemasaran?”

1.3 BATASAN MASALAH

Adapun batasan masalah yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Penelitian ini dilakukan pada Usaha Batik Tulis Tanjung Bumi (CV. Sumber Arafat) yang berada di daerah Tanjung Bumi, Bangkalan, Madura.
2. Penelitian dilakukan mulai bulan Mei 2024 hingga data tercukupi.
3. Pengambilan data dilakukan dengan cara menyebarkan kuesioner kepada *owner* dan karyawan di CV. Sumber Arafat.
4. Penelitian dilakukan pada produk batik tulis dari CV. Sumber Arafat.
5. Penelitian dilakukan pada produk yang berupa kain.

1.4 ASUMSI

Adapun asumsi-asumsi yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data yang akan digunakan merupakan hasil dari wawancara dengan pihak pengusaha.
2. Hasil kuesioner yang telah disebarakan akan digunakan untuk menganalisa strategi pemasaran.

1.5 TUJUAN PENELITIAN

Adapun tujuan penelitian dari penyusunan tugas akhir ini adalah:

Untuk menganalisis faktor internal (kekuatan – kelemahan) dan faktor eksternal (peluang – ancaman) dalam penerapan analisis SWOT, serta merumuskan strategi pemasaran yang efektif berdasarkan hasil analisis SWOT yang dapat

diimplementasikan oleh CV. Sumber Arafat. Dan menyediakan rekomendasi perbaikan terhadap model bisnis CV. Sumber Arafat yang dapat meningkatkan kinerja pemasaran.

1.6 MANFAAT PENELITIAN

Berikut manfaat penelitian dalam penyusunan tugas akhir ini adalah

1. Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi dan masukan pada studi kasus yang sama yaitu analisis strategi pemasaran dengan metode BMC dan analisis SWOT

2. Praktis

Secara praktis, penelitian ini berguna dan dapat dijadikan acuan ke depannya oleh pihak perusahaan untuk digunakan dalam menentukan strategi pemasaran produknya agar lebih berkembang pesat dan dapat bertahan diantara banyaknya pesaing.

1.7 SISTEMATIKA PENELITIAN

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan mengenai latar belakang yang dilakukan pada penelitian ini, yang mana dari uraian latar belakang tersebut didapatkan rumusan masalah penelitian. Selain itu juga dijelaskan mengenai batasan masalah serta asumsi-asumsi yang digunakan. Selanjutnya, menjelaskan tujuan penelitian dan manfaat penelitian dalam penyusunan tugas akhir ini.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini akan diulas metode yang akan digunakan dalam penelitian dan juga teori-teori yang dapat menunjang pelaksanaan penelitian. Teori tersebut akan menjelaskan konsep pemikiran yang digunakan dalam penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini berisikan mengenai objek dari penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis serta pengolahan data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini mencakup pengumpulan data, pengolahan dari data yang telah dikumpulkan, serta menganalisis dan mengevaluasi data yang diolah untuk menyelesaikan masalah.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan kesimpulan dan saran pada analisis yang telah dilakukan sebelumnya, sehingga dapat memberikan rekomendasi ataupun perbaikan bagi pihak perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN