

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN BATIK TULIS TANJUNG BUMI
DENGAN METODE *BUSINESS MODEL CANVAS*
DAN ANALISIS SWOT**

SKRIPSI



Diajukan Oleh:

FATIMATUZ ZAHROH
NPM. 20032010149

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK DAN SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"
JAWA TIMUR
SURABAYA**

2024

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN BATIK TULIS TANJUNG BUMI
DENGAN METODE *BUSINESS MODEL CANVAS*
DAN ANALISIS SWOT**

SKRIPSI

**Diajukan sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Teknik
Program Studi Teknik Industri**



Diajukan Oleh:

**FATIMATUZ ZAHROH
NPM. 20032010149**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK DAN SAINS**

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"

JAWA TIMUR

SURABAYA

2024

SKRIPSI

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN BATIK TULIS TANJUNG BUMI
DENGAN METODE *BUSINESS MODEL CANVAS*
DAN ANALISIS SWOT**

Disusun Oleh:

FATIMATUZ ZAHROH

20032010149

**Telah Dipertahankan Dihadapan Tim Penguji Skripsi dan Diterima Oleh
Publikasi Jurnal Akreditasi Sinta 1-3
Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik dan Sains
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur Surabaya
Pada Tanggal : 01 November 2024**

Tim Penguji :

1.

Ir. Moch. Tutuk Safirin, MT

NIP. 19630406 198903 1 001

2.

Ir. Joumil Aidil, SZS., MT

NIP. 19620318 199303 1 001

Pembimbing

1.

Ir Iriani, MMT

NIP. 19621126 198803 2 001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Teknik

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur

Surabaya

Prof. Dr. Dra. Jariyah, MP

NIP. 19650403 199103 2 001

SKRIPSI

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN BATIK TULIS TANJUNG BUMI
DENGAN METODE *BUSINESS MODEL CANVAS*
DAN ANALISIS SWOT**

Disusun Oleh:

FATIMATUZ ZAHROH

20032010149

**Telah Dipertahankan Dihadapan Tim Penguji Skripsi dan Diterima Oleh
Publikasi Jurnal Akreditasi Sinta 1-3
Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik dan Sains
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur Surabaya
Pada Tanggal : 01 November 2024**

Tim Penguji :

1.

Ir. Moch. Tutuk Safirin, MT
NIP. 19630406 198903 1 001

2.

Ir. Joumil Aidil, SZS., MT
NIP. 19620318 199303 1 001

Pembimbing

1.

Ir Iriani, MMT
NIP. 19621126 198803 2 001

**Mengetahui,
Dekan Fakultas Teknik
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
Surabaya**

Prof. Dr. Dra. Jariyah, MP
NIP. 19650403 199103 2 001



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR
FAKULTAS TEKNIK
PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI

Jl. Raya Rungkut Madya Gunung Anyar Telp. (031) 8706369 (Hunting). Fax. (031) 8706372 Surabaya 60294



KETERANGAN REVISI

Mahasiswa di bawah ini:

Nama : Fatimatuz Zahroh
NPM : 20032010149
Program Studi : ~~Teknik Kimia~~ / Teknik Industri / ~~Teknologi Pangan~~ /
Teknik Lingkungan / ~~Teknik Sipil~~

Telah telah mengerjakan revisi / ~~tidak ada revisi~~ *) ~~PRA RENCANA (DESAIN)~~ /
SKRIPSI / ~~TUGAS AKHIR~~ Ujian Lisan Periode II November, TA 2024/2025.

Dengan judul : **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN BATIK TULIS
TANJUNG BUMI DENGAN METODE *BUSINESS MODEL*
CANVAS DAN ANALISIS SWOT**

Dosen yang memerintahkan revisi

1. Ir. Iriani, MMT
2. Ir. Moch. Tutuk Safirin, MT
3. Ir. Joumil Aidil SZS., MT

Surabaya, 01 November 2024

Menyetujui,

Dosen Pembimbing

Ir. Iriani, MMT

NIP. 196211261988032001

Catatan: *) coret yang tidak perlu



SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fatimatuz Zahroh
NPM : 20032010149
Program Studi : Teknik Industri
Alamat : Jl. KH. Alinuruddin No. 17A Tambelangan, Sampang
No. HP : 085704604719
Alamat e-mail : fzahrohh02@gmail.com

Dengan ini menyatakan bahwa isi sebagian maupun keseluruhan skripsi saya dengan judul:

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN BATIK TULIS TANJUNG BUMI
DENGAN METODE *BUSINESS MODEL CANVAS* DAN ANALISIS SWOT**

Adalah benar penelitian saya sendiri atau bukan plagiat hasil penelitian orang lain, diselesaikan tanpa menggunakan bahan-bahan yang tidak diijinkan dan saya ajukan sebagai persyaratan kelulusan program sarjana Teknik Industri Fakultas Teknik UPN "Veteran" Jawa Timur. Apabila ternyata pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 01 November 2024

Mengetahui,
Koorprogdi Teknik Industri

Ir. Rusindiyanto, MT
NIP. 19650225 199203 1 001

Yang Membuat Pernyataan



Fatimatuz Zahroh
NPM. 20032010149

KATA PENGANTAR

Puji Syukur Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan karunia-Nya yang telah menuntun dan menyertai serta memberikan hikmat, Kesehatan, kekuatan dan anugerah sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran Batik Tulis Tanjung Bumi dengan Metode Business Model Canvas dan Analisis SWOT”.

Tugas akhir ini disusun guna memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Teknik Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik dan Sains Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur. Penulis menyadari bahwa selama melakukan penelitian dan penyusunan skripsi ini masih terdapat kekurangan dan kesalahan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun dari pembaca demi kesempurnaan.

Dalam penyusunan tugas akhir ini, penulis mendapatkan banyak sekali bimbingan pengarahan, petunjuk, dan bantuan dari berbagai pihak yang membantu dalam penyusunannya. Oleh karena itu penulis tidak lupa untuk menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Akhmad Fauzi, M.M.T., selaku Rektor Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Ibu Prof. Dr. Dra. Jariyah, M.P., selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Bapak Ir. Rusindiyanto, M.T., selaku Koordinator Program Studi Teknik Industri Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

4. Ibu Ir. Iriani, MMT., selaku Dosen Pembimbing saya dalam membantu menyelesaikan tugas akhir ini.
5. Umi Darmayanti dan Abah Jasnawi selaku pemilik serta para karyawan di Batik Tulis CV. Sumber Arafat Tanjung Bumi yang telah membantu dan memberikan izin pelaksanaan penelitian tugas akhir ini.
6. Teristimewa ucapan terima kasih kepada Mama Suwaibah dan Abah Abdul Holik, S.H selaku orang tua saya yang senantiasa mendoakan, mensupport, dan memberikan semangat selama proses perkuliahan hingga pengerjaan tugas akhir ini. Terima kasih untuk semua uang yang dikeluarkan untuk biaya Pendidikan saya.
7. Tak lupa juga untuk kedua orang tua baru saya, Ibu Wesiah dan Abi Moh. Sudi, terima kasih untuk segala do'a dan support yang telah diberikan. Terima kasih atas ketulusan kalian.
8. Khoirul Anam, seseorang yang selalu menemani dalam keadaan suka maupun duka dan senantiasa memberi dukungan dan motivasi. Terima kasih telah menjadi rumah tempat berkeluh kesah, menjadi pendengar yang baik, selalu menemani perjalanan saya hingga saat ini dan banyak berkontribusi dalam pembuatan tugas akhir ini.
9. Kepada cinta kasih ke empat saudara kandung saya. Mas Fachrur, Aa Fahat, Abang Fatir dan Dede Farhan. Terima kasih atas segala do'a, usaha dan support yang telah diberikan kepada saya dalam proses pembuatan tugas akhir ini.

10. Teman-teman saya atau saudara lainnya yang telah memberikan bantuan informasi, doa, serta semangat pada penulis dalam pengerjaan tugas akhir ini.
11. Terakhir, terima kasih untuk diri sendiri karena telah mampu berusaha keras dan berjuang sejauh ini sampai berada di titik ini. Terima kasih tetap memilih hidup dan berusaha walau sering merasa tertinggal atas segala pencapaian. Bahagialah dimanapun kamu berada. “Apapun itu selagi ada Allah dan orang terkasih semua pasti akan baik – baik aja. Mari merayakan diri sendiri baik dan buruknya”.

Surabaya, 26 Juni 2024

Fatimatuz Zahroh

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
ABSTRAK	xi
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 LATAR BELAKANG	1
1.2 RUMUSAN MASALAH	6
1.3 BATASAN MASALAH	7
1.4 ASUMSI.....	7
1.5 TUJUAN PENELITIAN	7
1.6 MANFAAT PENELITIAN.....	8
1.7 SISTEMATIKA PENELITIAN.....	8
BAB II	10
TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Strategi Pemasaran	10
2.1.1 Definisi Strategi	10
2.1.2 Definisi Pemasaran	13
2.1.3 Indikator Pemasaran	17

2.1.4	Strategi Pemasaran.....	18
2.1.5	Faktor-Faktor Strategi Pemasaran	19
2.2	Batik	21
2.2.1	Sejarah dan Asal Usul Batik	21
2.2.2	Definisi Batik.....	23
2.3	<i>Business Model Canvas</i>	24
2.3.1	Definisi <i>Business Model Canvas</i>	24
2.3.2	Elemen <i>Business Model Canvas</i>	27
2.4	Analisis SWOT.....	30
2.4.1	Definisi Analisis SWOT	30
2.4.2	Diagram Analisis SWOT	31
2.4.3	Komponen Analisis SWOT	32
2.4.4	Matriks SWOT (<i>Strengths-Weaknesses-Opportunities-Threats</i>)	33
2.4.5	Evaluasi Faktor Internal (IFE)	36
2.4.6	Evaluasi Faktor Eksternal (EFE)	37
2.5	Uji Validitas	37
2.6	Uji Reliabilitas.....	38
2.7	Kuesioner.....	41
2.7.1	Definisi Kuesioner	41
2.7.2	Populasi dan Sampel.....	41
2.7.3	Pengertian Populasi.....	41
2.7.4	Pengertian Sampel	43
2.8	Peneliti Terdahulu.....	43

BAB III.....	47
METODE PENELITIAN	47
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	47
3.2 Identifikasi dan Definisi Operasional Variabel.....	47
3.2.1 Variabel Terikat	47
3.2.2 Variabel Bebas	48
3.3 Langkah-Langkah Pemecahan Masalah	53
3.4 Teknik Pengumpulan Data	61
BAB IV	63
HASIL DAN PEMBAHASAN	63
4.1 Pengumpulan Data	63
4.1.1 Elemen <i>Business Model Canvas</i>	63
4.1.2 Faktor Internal.....	64
4.1.3 Faktor Eksternal	65
4.1.4 Penentuan Jumlah Sampel	66
4.1.5 Perancangan Kuesioner.....	67
4.1.6 Penyebaran Kuesioner	67
4.1.7 Pengumpulan Data Hasil Kuesioner	67
4.2 Pengolahan Data.....	67
4.2.1 Uji Validitas	67
4.2.2 Uji Reliabilitas	70
4.2.3 Matriks Evaluasi Faktor Internal (IFE).....	71
4.2.4 Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE).....	73

4.2.5	Matriks <i>Grand Strategy</i>	75
4.2.6	Perumusan Strategi Pemasaran	77
4.2.6.2	<i>Business Model Canvas</i> Baru	81
4.3	Analisis dan Pembahasan	81
BAB V	89
KESIMPULAN DAN SARAN	89
5.1	Kesimpulan.....	89
5.2	Saran.....	90
DAFTAR PUSTAKA	91
LAMPIRAN	96
Lampiran I	96
Lampiran II	101
Lampiran III	102
Lampiran IV	105
Lampiran V	109
Lampiran VI	116
Lampiran VII	117

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Pendapatan per Bulan Batik Tulis Tanjung Bumi CV. Sumber Arafat...	3
Tabel 1. 2 Profit per Bulan Batik Tulis Tanjung Bumi CV. Sumber Arafat	4
Tabel 2. 1 Matriks SWOT.....	36
Tabel 2. 2 Kriteria Penilaian Kuesioner/Angket	41
Tabel 3. 1 Faktor Internal Batik Tulis Tanjung Bumi (CV. Sumber Arafat).....	51
Tabel 3. 2 Faktor Eksternal Batik Tulis Tanjung Bumi (CV. Sumber Arafat).....	52
Tabel 4. 1 Faktor Internal pada CV. Sumber Arafat berdasarkan Business Model Canvas.....	64
Tabel 4. 2 Faktor Eksternal pada CV. Sumber Arafat berdasarkan Business Model Canvas.....	65
Tabel 4. 3 Uji Validitas Kuesioner	68
Tabel 4. 4 Uji Reliabilitas Kuesioner	70
Tabel 4. 5 Matriks Evaluasi Faktor Internal (IFE)	71
Tabel 4. 6 Matriks Faktor Evaluasi Eksternal	73
Tabel 4. 7 Matriks SWOT	77

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Sembilan Blok Business Model Canvas (BMC).....	27
Gambar 2. 2 Diagram Kuadran Analisis SWOT.....	31
Gambar 3. 1 Business Model Canvas Batik Tulis CV. Sumber Arafat.....	50
Gambar 3. 2 Flowchart Penelitian.....	55
Gambar 4. 1 Business Model Canvas pad CV. Sumber Arafat.....	64
Gambar 4. 2 Matriks Grand Strategy CV. Sumber Arafat.....	76
Gambar 4. 3 Business Model Canvas Baru pada CV. Sumber Arafat.....	81

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner.....	96
Lampiran 2 Dokumentasi.....	101
Lampiran 3 Hasil Rekapitulasi Pengisian Kuesioner (Faktor Internal).....	102
Lampiran 4 Hasil Rekapitulasi Pengisian Kuesioner (Faktor Eksternal).....	103
Lampiran 5 Tabel r.....	105
Lampiran 6 Hasil Uji Validitas.....	109
Lampiran 7 Hasil Uji Reliabilitas.....	116
Lampiran 8 Hasil Perhitungan Manual Skor Pembobotan (Faktor Internal).....	117
Lampiran 9 Hasil Perhitungan Manual Skor Pembobotan (Faktor Eksternal) ...	122

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis masalah penurunan profitabilitas yang dialami oleh CV Sumber Arafat, sebuah perusahaan batik di Tanjung Bumi, Bangkalan. Meskipun pendapatan perusahaan cukup stabil, namun profitabilitas terus mengalami penurunan. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, penelitian ini menerapkan metode *Business Model Canvas* dan analisis SWOT. Pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan cara wawancara dan pengisian kuesioner kepada responden yang terdiri dari pemilik perusahaan dan karyawan. Hasil analisis menunjukkan bahwa CV Sumber Arafat memiliki potensi yang besar untuk berkembang dengan memanfaatkan kekuatan yang ada dan peluang pasar yang masih terbuka. Kondisi tersebut dapat dikatakan sangat menguntungkan dan strategi yang diterapkan pada kondisi tersebut adalah strategi agresif. Dengan menerapkan strategi ini diharapkan CV. Sumber Arafat dapat meningkatkan penjualan melalui *e-commerce*, menekan biaya operasional, dan meningkatkan daya saing di pasar digital sehingga keuntungan yang diperoleh juga akan meningkat.

Kata Kunci : Batik Tulis, Profitabilitas, Business Model Canvas, Analisis SWOT, Strategi Pemasaran

This study aims to analyze the problem of declining profitability experienced by CV Sumber Arafat, a batik company in Tanjung Bumi, Bangkalan. Although the company's revenue is quite stable, profitability continues to decline. To overcome these problems, this research applies the Business Model Canvas method and SWOT analysis. Data collection in this study was carried out by interviewing and filling out questionnaires to respondents consisting of company owners and employees. The results of the analysis show that CV Sumber Arafat has great potential to grow by utilizing existing strengths and open market opportunities. These conditions can be said to be very favorable and the strategy applied in these conditions is an aggressive strategy. By implementing this strategy, it is hoped that CV. Sumber Arafat can increase sales through e-commerce, reduce operational costs, and increase competitiveness in the digital market so that the profit earned will also increase.

Keywords : *Batik Tulis, Profitability, Business Model Canvas, SWOT, Marketing Strategy*