

ABSTRAK

IKM Batik Jambe kusuma merupakan salah satu IKM batik di Kabupaten Kendal yang membuat batik tulis dan batik cap dengan berbagai motif yang khas Kendal namun tetap mengikuti perkembangan jaman. Dari data hasil penjualan kain batik bulan Juni 2017 sampai dengan bulan Agustus 2018, jumlah penjualan pada IKM Batik Jambe Kusuma selama ini tidak mengalami kenaikan yang tidak cukup signifikan. Salah satu faktor yang memiliki pengaruh besar dalam pengembangan IKM adalah faktor pemasaran. Karena dengan pemasaran yang baik siklus produksi dan keuangan juga akan meningkat. Program pemasaran yang efektif harus dapat memadukan semua elemen bauran pemasaran ke dalam suatu program pemasaran terintegrasi yang dirancang untuk mencapai tujuan pemasaran perusahaan dengan menghantarkan nilai bagi konsumen. analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. Untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat, pemilik IKM harus mengetahui kekuatan, kelemahan, ancaman serta peluang baik dari faktor internal maupun eksternal. Penggunaan metode analisis SWOT akan memunculkan berbagai alternatif strategi yang dapat digunakan untuk menentukan pemasaran. Dari hasil analisa dengan menggunakan analisis SWOT, pembentukan diagram matriks SWOT berdasarkan dari nilai IFAS dan EFAS yaitu didapat untuk selisih pada IFAS sebesar (+) 1,3934 dan selisih pada EFAS sebesar (+) 0,4419. Sehingga IKM ini terletak pada kuadran I (mendukung strategi agresif). Dimana pada kuadran I ini merupakan posisi yang sangat kuat, menguntungkan dan banyak peluang yang teridentifikasi (S-O). IKM Batik Jambe Kusuma dapat menggunakan strategi ini untuk memanfaatkan peluang berdasarkan kekuatan yang dimiliki secara maksimal untuk peningkatan pengembangan pemasaran produk batik. Dengan menganalisa faktor internal dan eksternal, IKM dapat mengantisipasi ancaman dan mengubahnya menjadi peluang baru.

Kata kunci : Strategi Pemasaran, Analisa SWOT, IKM Batik Jambe Kusuma

ABSTRACT

IKM Jambe Kusuma Batik is one of the IKM batik in Kendal Regency who made handmade batik and stamped batik with a variety of distinctive Kendal motifs but still keep up with the times. From the data on the sale of batik cloth in June 2017 until August 2018, total of sales in the IKM Jambe Kusuma Batik not have a significant increase. One of the factors that has a major influence in the development of IKM is the marketing factor. Because with good marketing the production and financial cycle will increase as well. An effective marketing program must be able to integrate all elements of the marketing into an integrated marketing program designed to achieve the company's marketing goals by delivering value to consumers. SWOT analysis is the identification of various factors systematically to formulate the company's strategy. This analysis is based on logic that can maximize strength and opportunity, but can simultaneously minimize weaknesses and threats. To determine the right marketing strategy, IKM must know the strengths, weaknesses, threats and opportunities of both internal and external factors. Use of analytical methods SWOT will bring up various alternative strategies that can be used to determine marketing. From the results of the analysis using the SWOT analysis, the formation of a SWOT matrix diagram based on IFAS and EFAS values that is obtained for the analysis on IFAS of (+) 1.3934 and the difference in EFAS of (+) 0.4419. So that these IKM are located in quadrant I (supporting aggressive strategies). Where in quadrant I this is a position that is very strong, profitable and many identified opportunities (S-O). IKM Jambe Kusuma Batik can use this strategy to take advantage of opportunities based on their maximum strength to increase the development of marketing of batik products. By analyzing internal and external factors, the IKM can anticipate threats and change into new opportunities.

Keywords: Marketing Strategy, SWOT Analysis, IKM Jambe Kusuma Batik