

LAMPIRAN

Hasil Wawancara IKM Jambe Kusuma Batik

A. Pemilik IKM Batik Jambe Kusuma

1. Sejak kapan IKM Jambe Kusuma berdiri?
Jawab : IKM berdiri dari tahun 2010
2. Bagaimanabentuk kepemilikan IKM Jambe Kusumasaat ini?
Jawab : Saat ini masih berbentuk kelompok namun dari mulai awal berdiri modal menggunakan uang pribadi ketua kelompok atau yang bisa disebut sebagai penggerak/pemilik. Sanggar / Galeri workshop pun didirikan di tanah milik ketua kelompok dengan uang pribadi.
3. BagaimanaperkembanganIKM Jambe Kusumasejakawalberdirisampaisaat ini? Jawab : Perkembangannya sudah cukup baik. IKM sudah memiliki galeri dan sanggar sendiri. IKM juga sering mengikuti pameran di beberapa kota besar di Indonesia.
4. Apakeunggulanproduk batikIKM Jambe Kusuma dibandingunitusahabatik lainnya?
Jawab :Motif yang diproduksi merupakan motif khas kabupaten kendal dan motif jambe (karna terletak di desa Jambe arum).
5. Apa kelemahan/kekurangan produk batikIKM Jambe Kusuma yang dibanding unit usaha batik lainnya?
Jawab :Proses produksi masih menggunakan cara yang tradisional.
6. Apa rencana/cita-citabapak/ibu dalam mengembangkan produk batikIKM Jambe Kusuma ini?
Jawab : Produk batiknya dapat menembus pasar ekspor dan memperluas jaringan pemasaran online (lazada, bukalapak, tokopedia,shopee,dll) .
7. Menurut anda, apakah sajakah kekuatan yang dimiliki oleh IKM Jambe Kusuma?
Jawab :

- Memiliki motif khas yaitu motif jambe dan motif daun kendal serta motif – motif khas pesisir
- Harga jual masih murah
- Saya (pemilik IKM) melakukan quality control setiap proses produksinya
- Memiliki galeri sendiri
- Menerima pelatihan membatik

8. Menurut anda apa saja kelemahan yang dihadapi oleh IKM Jambe Kusuma

Jawab :

- Semua proses pembukuan dan manajemen masih saya (pemilik IKM) lakukan sendiri karna tidak ada yang mampu.
- Alat yang digunakan masih standar, sedangkan IKM lain sudah menggunakan alat yang lebih bagus.
- Belum bisa pemasaran menggunakan e-commerce
- Pembuatan motif masih dilakukan manual sehingga cukup memakan waktu.
- Belum mampu mengolah limbah zat warna sintetisnya

9. Menurut anda apa saja peluang yang dimiliki oleh IK M?

Jawab :

- Sering mengikuti acara pameran, dan pelatihan yang difasilitasi oleh pemerintah daerah
- Penjualan online yang dapat meningkatkan jumlah penjualan

10. Menurut anda apa saja ancaman yang dihadapi oleh IKM Jambe Kusuma?

Jawab :

- Kenaikan harga bahan baku
- Banyaknya pesaing baru yang sejenis
- Adanya printing bermotif batik yang memiliki harga jauh lebih murah
- Tenaga kerja sewaktu – waktu bisa kembali ke luar negeri lagi menjadi TKW dengan gaji yang lebih tinggi

11. Berapa jumlah tenaga kerja yang bekerja di IKM Jambe Kusuma sekarang?
Jawab : 15 orang
12. Bagaimana tingkat ketersediaan jumlah tenaga kerja yang ada di daerah IKM Jambe Kusuma, Apakah mudah atau sulit?
Jawab : Ketersediaan tenaga kerja di sekitar lingkungan IKM terbatas dan untuk mendapatkannya cukup sulit karena mindset penduduk sekitar yang ingin menjadi TKW.
13. Berapa biaya rata-rata yang dikeluarkan IKM Jambe Kusuma untuk tenaga kerja selama satu bulan?
Jawab : Sekitar 500.000
14. Apa saja tingkat pendidikan tenaga kerja di IKM Jambe Kusuma sekarang?
Jawab : Dari mulai SD- SMA
15. Berapa rata-rata usia tenaga kerja di IKM Jambe Kusuma sekarang?
Jawab : Rata – rata berusia 40 tahun dengan jenis kelamin perempuan.
16. Dari daerah mana saja tenaga kerja di IKM Jambe Kusuma berasal?
Jawab : Berasal dari lingkungan sekitar IKM
17. Berapa hari karyawan bekerja dalam 1 minggu?
Jawab : Setiap hari karena proses pembuatan motif batik dapat dikerjakan di rumah masing – masing namun untuk proses pewarnaan dan proses penghilangan malam batik (pelorodan) dilakukan di IKM setiap hari Sabtu dan Minggu secara bersama – sama.
18. Berapa jam karyawan membuat batik dalam 1 hari?
Jawab : Senin – Jumat sekitar 5 jam/ hari (kondisional), tapi di hari Sabtu dan Minggu 7.5 jam (jam 08.00 – 15.30)
19. Apakah ada pelatihan keterampilan yang diberikan kepada tenaga kerja IKM Jambe Kusuma untuk meningkatkan kualitas kerja? Jika ada diberikan oleh siapa?
Jawab : Ada. Pelatihan keterampilan membuat batik yang dari dinas perindustrian kabupaten Kendal.
20. Selama ini apakah ada selalunya mengikuti pelatihan/pembinaan yang

dilakukan pemerintah/ pihak swasta terhadap karyawan ataupun pengusaha?

Jawab : Ya, IKM selalu mengikuti pelatihan yang dilakukan dari pemerintah maupun pihak swasta.

21. Apakah dengan mengikuti pelatihan/pembinaan berpengaruh terhadap kualitas SDM (keterampilan dll)?

Jawab : Ya, dengan mengikuti pelatihan kualitas SDM menjadi lebih baik. Tenaga kerja pun menjadi lebih kreatif dalam membuat desain motif batik dan hasil cicingannya lebih rapi.

22. Berapa jumlah modal awal pada waktu mendirikan IKM Jambe Kusuma ?

Jawab : Modal awal Rp. 2.000.000.-

23. Dari mana sumber modal IKM Jambe Kusuma saat ini berasal?

Jawab : Dana pribadi pemilik IKM

24. Berapa nilai investasi pada IKM Jambe Kusuma saat ini?

Jawab : Sekitar Rp. 300.000.000 termasuk tanah dan bangunan.

Jika tidak termasuk tanah dan bangunan sekitar Rp. 100.000.000

25. Berapa biaya yang dikeluarkan untuk pembelian bahan baku per bulan?

Jawab : Sekitar Rp. 8.600.000

26. Berapa biaya yang dikeluarkan untuk biaya operasional (listrik, air, telepon transportasi dll) per bulan?

Jawab : Rp. 500.000

27. Berapa omset per bulan dari IKM Jambe Kusuma?

Jawab : 25.000.000 – 35.000.000 dengan omset bersih sekitar 5.000.000 – 15.000.000

28. Apakah saudara pernah mendapatkan bantuan dari Pemerintah?

Jawab : Ya

29. Jika pernah, bantuan apa yang pernah saudara terima dari Pemerintah?

Jawab : Bantuan Pelatihan dan peralatan dari dinas terkait.

30. Apakah IKM Jambe Kusuma melakukan pembukuan

keuangan menyangkut modal, biaya?

Jawab : Belum, karena keterbatasan sumber daya manusia yang ada. Sejauh ini manajemen IKM sepenuhnya dipegang sendiri oleh

pemilik IKM.

31. Bagaimanasistem administrasi keuangan IKM Jambe Kusuma?
(uangmilik pribadi dipisah dengan uangusaha)
Jawab :Ya, dipisah dan sudah ada bendahara. Namun bendahara hanya memegang uang saja.
32. ApasajaBahan BakuyangIKM Jambe Kusuma butuhkan dalam industri kerajinan batik?
Jawab :
a. Malam Batik
b. Zat Warna
c. Zat kimia lain (Air accu, TRO / Pembasah, Soda kue, Soda kostik/
Soda abu)
d. Kain Mori
33. Bagaimanacarauntuk mendapatkan bahan baku tersebut?
Jawab : Membeli di Pekalongan
34. BerapajumlahbahanbakuyangdigunakandiIKM Jambe Kusumaselamasatu bulan?
Jawab :
a. Kain : +_ 500 meter
b. Zat warna : 250 gr x 4 warna
c. Lilin batik : 10 kg
d. Zat kimia lain : Masing – masing 1 kg
e. Minyak tanah : 5 liter
35. BerapaHargamasing-masinghargabahan bakuyangdiperlukan saat ini?
a. Kain : 16.000/m
b. Lilin batik : 30.000 / kg
c. Zat warna : 25.0000 /100 gram/ warna
d. Air accu : 10.000/liter
e. TRO : 10.000/kg
f. Soda Kue : 10.000/kg
g. Soda Kostik : 10.000/kg
h. Minyak tanah : 15.000/liter

36. Apakah adakendala dalam mendapatkan bahan baku?Jelaskan.

Jawab :Kendala yang dihadapi untuk mendapatkan bahan baku adalah tidak adanya supplier bahan baku pembuatan batik di sekitar IKM sehingga IKM belanja bahan baku di Pekalongan sedangkan jarak yang ditempuh dari patebon,kendal menuju ke pekalongan cukup jauh. Apabila ditempuh dengan menggunakan transportasi umum (bis), laju transportasi umum yang sering *ngetem* sehingga memakan waktu yang cukup lama.

37. Bagaimanacara saudara dalam mengatasi kendalabahan baku tersebut ?

Jawab :Dengan menggunakan mobil pribadi dengan biaya pengeluaran yang menjadi lebih tinggi

38. Jenis apasajaproduk batik yangdipasarkandalam IKM Jambe Kusuma?

Jawab : Berupa kain batik tulis dan batik cap.

39. Apakah adaproduk lainyangdipasarkanselain menjual kain batik?

Jawab :Untuk sementara belum ada.

40. Berapalamawaktuyangdibutuhkandari prosesawalsampaiproduksiapjual batik? Jawab : Untuk batik tulis dibutuhkan waktu 4-7 hari tergantung kerumitan motifnya. Sedangkan untuk batik cap dibutuhkan waktu 1-2 hari.

41. Bagaimanalat/ mesinyangandagunakan dalam proses produksi padaIKM Jambe Kusuma?Modern / Tradisional?

Jawab :Saat ini IKM masih menggunakan cara tradisional.

42. Berapajumlah hasilproduksi per bulan di IKM Jambe Kusuma?

Jawab :Dalam sebulan IKM mampu memproduksi kain batik sekitar 200 lembar dengan rata-rata jumlah produksinya terdiri dari 75 lembar kain batik tulis dan 125 lembar kain batik cap.

43. Berapahargajualuntuksetiap jenis batikyand adadipasarkan?Palingmurah dan termahal?

Jawab :Untuk kain batik cap mulai dari 100.000 – 200.000 . Sedangkan untuk batik tulis mulai dari 200.000 -1.000.000

44. Apakah adakendala dalam proses porduksi?

Jawab : Ya ada, dalam hal SDM. Karna masing – masing tenaga

kerja memiliki SDM dan keterampilan yang berbeda-beda. Hasil cantingan pembatik yang sudah professional dan pembatik yang masih baru diberikan upah yang sama. Proses produksi masih dilakukan dengan menggunakan alat-alat yang sederhana seperti kompor minyak, canting biasa, wajan kecil dan untuk proses pewarnaannya pun masih menggunakan alat –alat yang sederhana.

45. Bagaimanacara andadalam mengatasi kendalatersebut?

Jawab : Untuk mengatasi ketrampilan tenaga kerja yang berbeda – beda dengan memberikan pelatihan. Sedangkan untuk peralatan yang digunakan, IKM belum mampu untuk membeli peralatan yang lebih modern (canting elektrik, kompor yang otomatis mati pada suhu tertentu) karena keterbatasan modal yang dimiliki.

46. Adaberapamacam jenisbatikyandipasarkan di IKM Jambe Kusuma?

Jawab :Batik cap dan batik tulis

47. Apakah adausahalainyangdilakukan selain menjual batik?Apaitu?

Jawab :Belum ada

48. Dimanasajadaerah pemasaran produk IKM Jambe Kusuma inidipasarkan?

Jawab : Saat ini masih dalam skala lokal. Jakarta, Semarang, Kendal, Kalimantan, Makassar dan Sumatra

49. Upaya apayangdilakukan IKM Jambe Kusumauntuk menarikpembeli (promosi/iklan)?

Jawab :Dengan cara promosi melalui mulut ke mulut dan promosi di media sosial facebook dan whatsapp. Tidak hanya itu, IKM juga sering mengikuti pameran yang difasilitasi oleh pemerintah baik di dalam kota maupun luar kota.IKM juga membagikan brosur kepada pengunjung pameran yang mrngunjungi stand IKM Batik Jambe Kusuma.

50. Apakah dengan promosi/ iklan berpengaruh dalammeningkatkan penjualan?

Jawab : Ya, penjualan meningkat.

51. Adakah kendalayangsangat berarti dalam pemasaran produk batik ini?

Jawab :Kendala yang dihadapi saat ini adalah banyaknya printing bermotif batik yang dijual di pasaran dengan harga yang jauh lebih murah.

52. Bagaimana tingkat persaingan dalam industri kerajinan batik saat ini?

Jawab :Persaingan dalam industri batik sangat tinggi. Banyaknya printing bermotif batik yang dijual dengan harga murah. Tidak hanya itu, banyaknya IKM –IKM sejenis yang bermunculan.

B. Karyawan/ Pembatik (Ririn , Subaedah, Sugiyati)

1. Sejak kapan Bapak/Ibu bekerja disini?

Jawab :Sejak pertama didirikan IKM ini sekitar tahun 2010.

2. Sebelum Anda bekerja disini, anda bekerja dimana?

Jawab : TKW di Singapura

3. Di bidang apa Bapak/Ibu bekerja, apa tugas Bapak/Ibu dibidang tersebut ?

Jawan :Sebagai pembatik

4. Menurut saudara, Apa keunggulan produk batik IKM Jambe Kusuma diantara unit usaha sejenis lainnya?

Jawab :Motif yang khas dan harga yang relatif murah

5. Menurut Bapak/Ibu, adakah kekurangan produk batik IKM Jambe Kusuma diantara unit usaha sejenis lainnya? Jika adasebutkan.

Jawab :Lokasi galeri yang berada di tengah perkampungan,

6. Apakah karyawan disini mendapat pelatihan/pembinaan? jika iya bagaimana bentuknya?

Jawab :Ya, pelatihan membatik dan pewarnaan

7. Adakah kendala yang terdapat dibidang pekerjaan Bapak/Ibu?

Jawab : Untuk saat ini belum ada

8. Bagaimana cara Bapak/Ibu mengatasi/mengantisipasi kendala tersebut?

Jawab : Jika nanti ada kendala bias dikonsultasikan dengan ibu tari selaku pengurus IKM

9. Apakah Bapak/Ibu betah bekerja disini? Sebutkan alasannya!

Jawab :betah karena bisa dikerjakan dirumah dan ada kesejahteraan untuk tenaga kerja

10. Adakah bentuk apresiasi (bonus) dari pemilik terhadap karyawan? Jika ada bagaimana bentuknya?

Jawab : Ada, liburan setiap tahun dan THR

11. Adakah saran atau keinginan anda atau karyawan lain, yang belum tersampaikan? Apaitu

Jawab : Tidak ada

**KUESIONER PENILAIAN
IKM JAMBE KUSUMA BATIK**

Nama Responden :
 Umur : TAHUN L / P
 Pekerjaan :

Petunjuk Pengisian :
 *) Beri tanda centang (√) pada kolom yang dipilih

No	Pernyataan	Penilaian			
		Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Setuju	Sangat Setuju
1.	IKM dapat menekan harga produksi karena berkedudukan sebagai produsen dan distributor				
2.	IKM Jambe Kusuma mampu melayani pesanan kain batik dalam jumlah besar				
3.	Pola dan motif batik yang diproduksi oleh IKM Jambe Kusuma disesuaikan dengan model sekarang.				
4.	IKM menerima pesanan kain batik dengan motif yang sesuai dengan keinginan pelanggan.				
5.	IKM Jambe Kusuma memiliki motif khas daerah kendal yang dijadikan sebagai ciri khas IKM Jambe Kusuma Batik (Motif Jambe dan Motif Daun Kendal)				
6.	Produk yang ditawarkan oleh IKM Jambe Kusuma jumlahnya terbatas/ terkesan eksklusif.				
7.	IKM Jambe Kusuma memiliki galeri yang dapat dikunjungi secara langsung oleh pelanggan.				
8.	Harga kain batik di IKM Jambe Kusuma relatif terjangkau.				
9.	Pemilik IKM melakukan quality control pada setiap tahapan proses produksi.				
10.	IKM Jambe Kusuma bisa menjadi tujuan wisata edukasi batik karena proses produksi dapat dilihat langsung oleh pelanggan				
11.	IKM Jambe Kusuma menerima pelatihan membatik baik secara kelompok maupun individu				
12.	Target pasar semakin luas				
13.	Sering mengikuti pameran yang di fasilitasi oleh pemerintah daerah.				
14.	Hubungan kerja yang baik dengan pemerintah daerah, membuat IKM lebih mudah untuk mendapatkan pelatihan dari pemerintah daerah				
15.	Pemerintah sedang menggalangkan kepada lapisan masyarakat supaya menggunakan batik.				
16.	Pakaian batik sudah digunakan oleh instansi – instansi sebagai seragam kerja / pakaian resmi				
17.	Banyak wisatawan yang tertarik dengan batik				
18.	Sistem penjualan online dapat meningkatkan jumlah penjualan batik				
19.	Perubahan daya beli masyarakat yang tidak stabil				
20.	Kenaikan harga bahan baku yang berpengaruh				

	terhadap biaya produksi dan harga jual				
21.	Persaingan harga yang semakin ketat				
22.	Bertambahnya pesaing-pesaing baru yang sejenis				
23.	Pesaing yang bekerja sama dengan artis lokal untuk memperluas promosi.				
24.	Munculnya produk sejenis yang menyerupai batik (printing bermotif batik) yang memiliki harga jual lebih murah				
25.	Masuknya pengaruh budaya luar yang menghadirkan trend pakaian dengan corak yang lebih berwarna dan modis				
26.	Desain motif batik bisa sewaktu – waktu ditiru oleh kompetitor				
27.	Berkurangnya loyalitas tenaga kerja karena kebutuhan hidup yang semakin tinggi.				
28.	Jumlah Sumber Daya Manusia yang masih kurang dalam manajemen industri kecil menengah				
29.	Lokasi galeri pemasaran yang masuk kedalam perkampungan dan tidak ada petunjuk arah dari jalan raya.				
30.	Kurangnya promosi dan iklan untuk memasarkan produk.				
31.	Kurangnya modal usaha.				
32.	Instalasi limbah pada IKM Jambe Kusuma saat ini masih belum memadai				
33.	IKM belum mampu memanfaatkan kemajuan teknologi dengan memperluas jaringan pemasaran melalui market place seperti lazada, buka lapak, shopee, tokopedia, dll				
34.	Proses produksi masih menggunakan peralatan standar yang tradisional.				
35.	Tidak tersedianya bahan baku untuk pembuatan batik sehingga bahan baku yang dibutuhkan didapat dari luar kota (Pekalongan).				
36.	IKM kurang memperhatikan standar Kesehatan dan Keselamatan Kerja.				

Keterangan:

- a. Pernyataan nomer 1 sampai dengan 14 termasuk dalam kategori kekuatan
- b. Pernyataan nomer 15 sampai dengan 21 termasuk dalam kategori peluang
- c. Pernyataan nomer 22 sampai dengan 30 termasuk dalam kategori ancaman
- d. Pernyataan nomer 31 sampai dengan nomer 41 termasuk dalam kategori kelemahan

Hasil Pengujian Reliabilitas Dengan Menggunakan Aplikasi SPSS

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	106.0143	59.377	.625	.	.809
VAR00002	105.3143	63.117	.330	.	.820
VAR00003	105.2714	63.360	.293	.	.821
VAR00004	105.2714	63.360	.293	.	.821
VAR00005	105.8000	63.351	.317	.	.821
VAR00006	106.0143	59.377	.625	.	.809
VAR00007	105.2143	63.475	.347	.	.820
VAR00008	105.6857	63.987	.205	.	.825
VAR00009	105.4857	64.514	.241	.	.823
VAR00010	105.2571	63.933	.275	.	.822
VAR00011	105.3000	63.836	.340	.	.820
VAR00012	106.5429	63.788	.307	.	.821
VAR00013	105.8714	64.375	.197	.	.825
VAR00014	105.4714	64.485	.242	.	.823
VAR00015	105.5000	64.283	.273	.	.822
VAR00016	106.8429	63.468	.286	.	.822
VAR00017	105.5571	63.497	.421	.	.819

VAR00018	105.5571	63.497	.421	.	.819
VAR00019	106.5429	63.788	.307	.	.821
VAR00020	105.5571	63.497	.421	.	.819
VAR00021	105.4714	64.485	.242	.	.823
VAR00022	105.4571	64.658	.205	.	.824
VAR00023	105.7000	64.822	.164	.	.825
VAR00024	105.6143	63.023	.429	.	.818
VAR00025	105.3000	63.836	.340	.	.820
VAR00026	105.6571	64.808	.226	.	.823
VAR00027	105.5000	64.283	.273	.	.822
VAR00028	106.0143	59.377	.625	.	.809
VAR00029	105.9571	63.230	.282	.	.822
VAR00030	105.7000	63.459	.229	.	.824
VAR00031	105.9571	63.230	.282	.	.822
VAR00032	106.5429	63.788	.307	.	.821
VAR00033	105.5571	63.497	.421	.	.819
VAR00034	106.8429	63.468	.286	.	.822
VAR00035	106.3286	64.717	.121	.	.829
VAR00036	106.3286	64.369	.150	.	.828

DF = n-2	Tingkat Signifikansi Untuk Uji 1 arah				
	0,05	0,025	0,001	0,005	0,0005
	Tingkat Signifikansi Untuk Uji 2 arah				
	0,1	0,05	0,02	0,01	0,001
1	0,9877	0,9969	0,9995	0,9999	1,0000
2	0,9000	0,9500	0,9800	0,9900	0,9990
3	0,8054	0,8783	0,9343	0,9587	0,9911
4	0,7293	0,8114	0,8822	0,9172	0,9741
5	0,6694	0,7545	0,8329	0,8745	0,9509
6	0,6215	0,7067	0,7887	0,8343	0,9249
7	0,5822	0,6664	0,7498	0,7977	0,8983
8	0,5494	0,6319	0,7155	0,7646	0,8721
9	0,5214	0,6021	0,6851	0,7348	0,8470
10	0,4973	0,5760	0,6581	0,7079	0,8233
11	0,4762	0,5529	0,6339	0,6835	0,8010
12	0,4575	0,5324	0,6120	0,6614	0,7800
13	0,4409	0,5140	0,5923	0,6411	0,7604
14	0,4259	0,4973	0,5742	0,6226	0,7419
15	0,4124	0,4821	0,5577	0,6055	0,7247
16	0,4000	0,4683	0,5425	0,5897	0,7084
17	0,3887	0,4555	0,5285	0,5751	0,6932
18	0,3783	0,4438	0,5155	0,5614	0,6788
19	0,3687	0,4329	0,5034	0,5487	0,6652
20	0,3598	0,4227	0,4921	0,5368	0,6524
21	0,3515	0,4132	0,4815	0,5256	0,6402
22	0,3438	0,4044	0,4716	0,5151	0,6287
23	0,3365	0,3961	0,4622	0,5052	0,6178
24	0,3297	0,3882	0,4534	0,4958	0,6074
25	0,3233	0,3809	0,4451	0,4869	0,5974
26	0,3172	0,3739	0,4372	0,4785	0,5880
27	0,3115	0,3673	0,4297	0,4705	0,5790
28	0,3061	0,3610	0,4226	0,4629	0,5703
29	0,3009	0,3550	0,4158	0,4556	0,5620
30	0,2960	0,3494	0,4093	0,4487	0,5541

31	0,2913	0,3440	0,4032	0,4421	0,5465
32	0,2869	0,3388	0,3972	0,4357	0,5392
33	0,2826	0,3338	0,3916	0,4296	0,5322
34	0,2785	0,3291	0,3862	0,4238	0,5254
35	0,2746	0,3246	0,3810	0,4182	0,5189
36	0,2709	0,3202	0,3760	0,4128	0,5126
37	0,2673	0,3160	0,3712	0,4076	0,5066
38	0,2638	0,3120	0,3665	0,4026	0,5007
39	0,2605	0,3081	0,3621	0,3978	0,4950
40	0,2573	0,3044	0,3578	0,3932	0,4896
41	0,2542	0,3008	0,3536	0,3887	0,4843
42	0,2512	0,2973	0,3496	0,3843	0,4791
43	0,2483	0,2940	0,3457	0,3801	0,4742
44	0,2455	0,2907	0,3420	0,3761	0,4694
45	0,2429	0,2876	0,3384	0,3721	0,4647
46	0,2403	0,2845	0,3348	0,3683	0,4601
47	0,2377	0,2816	0,3314	0,3646	0,4557
48	0,2353	0,2787	0,3281	0,3610	0,4514
49	0,2329	0,2759	0,3249	0,3575	0,4473
50	0,2306	0,2732	0,3218	0,3542	0,4432
51	0,2284	0,2706	0,3188	0,3509	0,4393
52	0,2262	0,2681	0,3158	0,3477	0,4354
53	0,2241	0,2656	0,3129	0,3445	0,4317
54	0,2221	0,2632	0,3102	0,3415	0,4280
55	0,2201	0,2609	0,3074	0,3385	0,4244
56	0,2181	0,2586	0,3048	0,3357	0,4210
57	0,2162	0,2564	0,3022	0,3328	0,4176
58	0,2144	0,2542	0,2997	0,3301	0,4143
59	0,2126	0,2521	0,2972	0,3274	0,4110
60	0,2108	0,2500	0,2948	0,3248	0,4079
61	0,2091	0,2480	0,2925	0,3223	0,4048
62	0,2075	0,2461	0,2902	0,3198	0,4018
63	0,2058	0,2441	0,2880	0,3173	0,3988
64	0,2042	0,2423	0,2858	0,3150	0,3959
65	0,2027	0,2404	0,2837	0,3126	0,3931

66	0,2012	0,2387	0,2816	0,3104	0,3903
67	0,1997	0,2369	0,2796	0,3081	0,3876
68	0,1982	0,2352	0,2776	0,3060	0,3850
69	0,1968	0,2335	0,2756	0,3038	0,3823
70	0,1954	0,2319	0,2737	0,3017	0,3798
71	0,1940	0,2303	0,2718	0,2997	0,3773
72	0,1927	0,2287	0,2700	0,2977	0,3748
73	0,1914	0,2272	0,2682	0,2957	0,3724
74	0,1901	0,2257	0,2664	0,2938	0,3701
75	0,1888	0,2242	0,2647	0,2919	0,3678
76	0,1876	0,2227	0,2630	0,2900	0,3655
77	0,1864	0,2213	0,2613	0,2882	0,3633
78	0,1852	0,2199	0,2597	0,2864	0,3611
79	0,1841	0,2185	0,2581	0,2847	0,3589
80	0,1829	0,2172	0,2565	0,2830	0,3568
81	0,1818	0,2159	0,2550	0,2813	0,3547
82	0,1807	0,2146	0,2535	0,2796	0,3527
83	0,1796	0,2133	0,2520	0,2780	0,3507
84	0,1786	0,2120	0,2505	0,2764	0,3487
85	0,1775	0,2108	0,2491	0,2748	0,3468
86	0,1765	0,2096	0,2477	0,2732	0,3449
87	0,1755	0,2084	0,2463	0,2717	0,3430
88	0,1745	0,2072	0,2449	0,2702	0,3412
89	0,1735	0,2061	0,2435	0,2687	0,3393
90	0,1726	0,2050	0,2422	0,2673	0,3375

KEGIATAN ASISTENSI PERIODE I

(2 bulan)

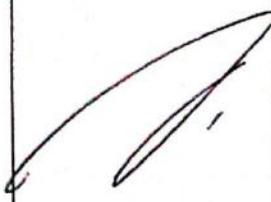
Tanggal: _____ s/d tanggal: _____

No	Tanggal	Paraf Dosen	Catatan
1.	25 Nov 2017		- Perbaiki judul, Latar belakang - Landasan Teori
2.	24 Feb 2018		- Lengkapi latar belakang dengan sebarah terbentuknya IKM - Lengkapi Jadwal Kegiatan
3.	31 Maret 2018		- Lengkapi dengan penelitian terdahulu
4.	11 - 4 2018		Perbaiki penemuan sendiri Bisa buat melalui seminar proposal. Acc Seminar proposal.

KEGIATAN ASISTENSI PERIODE I

(2 bulan)

Tanggal: _____ s/d tanggal: _____

No	Tanggal	Paraf Dosen	Catatan
1	3 Maret 2018		- All Seminar proposal
2	31 Maret 2018		- Perbaiki daftar pustaka
3	24 April 2018		- Pengasuan makalah seminar proposal

KEGIATAN ASISTENSI PERIODE II

(2 bulan)

Tanggal: _____ s/d tanggal: _____

No	Tanggal	Paraf Dosen	Catatan
	11/10 2018	Wk	State holder & licensee diperhatikan Bisa mulai mengumpulkan data.
	21/11 2018	Wk	Perbaiki bab 1 Perbaiki bab 4. Pembacaan penelitian benar.
	8/1 2019	Wk	Perbaiki gambar Analisis ke in
	11/1 2019	Wk	Perbaiki lagi



KEGIATAN ASISTENSI PERIODE II

(2 bulan)

Tanggal: _____ s/d tanggal: _____

No	Tanggal	Paraf Dosen	Catatan
	19 - 2019 1		<p>- Perbaiki. sesuai hari / diskusi no. tabel</p>  <p>no gambar</p> <p>- Cek ulian. nilai - Revisi hasil Menambah & lampirkan</p>
	23 - 2019 1		<p>Tugasan ← analisis strategi yg ada di GUST & Baku menentukan sintasi penomoran tabel Cek penomoran tabel & gambar, & tulis center ya.</p>
	25 - 2019 1		acc seminar program

KEGIATAN ASISTENSI PERIODE II

(2 bulan)

Tanggal: _____ s/d tanggal: _____

No	Tanggal	Paraf Dosen	Catatan
1	$\frac{06}{1}$ 2019		- delivery cap, bob. h.
	$\frac{17}{1}$ 2019		- Position = Growth ↳ Strategi (10)
	$\frac{18}{1}$ 2019		- masalah seminar proyek
	$\frac{25}{1}$ 2019		- power point



LEMBAR REVISI SEMINAR KEMAJUAN TUGAS AKHIR

Berdasarkan Rapat Tim Penilai Seminar Progres Report Tugas Akhir

Hari : Kamis
 Tanggal : 7 Februari 2019
 Tempat : R. Seminar

Memutuskan bahwa mahasiswa :

Nama : Niarni Dina Arifina
 NIM : 31601501222
 Bidang Minat : Teknik Industri
 Judul TA : Strategi Pemasaran Produk Batik Pada Industri Kecil Menengah (IKM) Jember Kusuma Dengan Menggunakan Bauran Pemasaran Dan Analisa Swot

wajib melakukan perbaikan seperti tercantum dibawah ini:

NO.	REVISI	BATAS REVISI
1	abstrak	
2	isi kecep, Reabilitas, valid	
3	judul	
4	Kesimpulan menjawab Pemasaran masalah	
5	Tugasan	
6	Kuesioner & tabel dan tabel	
7	Kuesioner Control isi sub a isi	
8	gambar	

Semarang, 7 Februari 2019

Penguji 1.

Ir. Hj. Eli Mas'adah, M.T.
 NIP. / NIM : 0615066601



LEMBAR REVISI SEMINAR KEMAJUAN TUGAS AKHIR

Berdasarkan Rapat Tim Penilai Seminar Progres Report Tugas Akhir

Hari : Kamis
 Tanggal : 7 Februari 2019
 Tempat : R. Seminar

Memutuskan bahwa mahasiswa :

Nama : Niami Dina Arifina
 NIM : 31601501222
 Bidang Minat : Teknik Industri
 Judul TA : Strategi Pemasaran Produk Batik Pada Industri Kecil Menengah (IKM) Jambe Kusuma Dengan Menggunakan Bauran Pemasaran Dan Analisa Swot

wajib melakukan perbaikan seperti tercantum dibawah ini:

NO.	REVISI	BATAS REVISI
1.	Latar belakang diperbaiki; paragraf 2 tidak perlu, tambahkan data produksi, sistem permintaan, target penjualan.	→ dijelaskan.
2.	Tinjauan pustaka → untuk menyimpulkan bahwa metode yg tepat adalah bauran pemasaran & SWOT	→ tambah artikel dari jurnal & prosiding.
3.	Lakukan uji keakuratan data, reliabilitas & validitas.	→
4.	Batasan masalah diperbaiki	→
5.	Data responden, siapa saja? →	→ dijelaskan.

Semarang, 7 Februari 2019

Penguji 2,

Novi Marlana

DR. Novi Marlana, ST, MT
 NIP / NIK : 0015117601

Ace Juvip
 11/3 2019



**LEMBAR REVISI SEMINAR
 KEMAJUAN TUGAS AKHIR**

Berdasarkan Rapat Tim Penilai Seminar Progres Report Tugas Akhir

Hari : Kamis
 Tanggal : 7 Februari 2019
 Tempat : R. Seminar

Memutuskan bahwa mahasiswa :

Nama : Niarni Dina Arifina
 NIM : 31601501222
 Bidang Minat : Teknik Industri
 Judul TA : Strategi Pemasaran Produk Batik Pada Industri Kecil Menengah (IKM) Jember Kusuma Dengan Menggunakan Bauran Pemasaran Dan Analisa Swot

wajib melakukan perbaikan seperti tercantum dibawah ini:

NO.	REVISI	BATAS REVISI
1.	SEBELUM MASUK KE DALAM ANALISA DIBERIKAN KALIMAT PENDAHULUAN TERLEBIH DAHULU.	OK
2.	LEBIH DI DETAILKAN TTG PENJELASAN BAURAN PEMASARAN.	<i>Na</i>
3.	DICEK KEMBALI SITASI DAN DAFTAR PUSTAKA.	8/19 /3

Semarang, 7 Februari 2019

Penguji 3

Na

Bray Deva. B. ST, MT
 NIP / NIK : 0630128601



LEMBAR REVISI dan TUGAS UJIAN SARJANA

Berdasarkan Rapat Tim Penguji Ujian Sarjana

Hari : Senin
 Tanggal : 1 April 2019
 Tempat : R. Seminar

Memutuskan bahwa mahasiswa :

Nama : Niarni Dina Arifina
 NIM : 31601501222
 Judul TA : Strategi Pemasaran Produk Batik Pada Industri Kecil Menengah (IKM) Jambi Kusuma Dengan Menggunakan Bauran Pemasaran Dan Analisa Swot

wajib melakukan perbaikan seperti tercantum dibawah ini:

NO.	REVISI	BATAS REVISI
1.	Abstrak diperbaiki ✓	
2.	Bukan kapasitas produksi → target produksi	
3.	Hasil wawancara masukkan di lampiran (lata-belakang & bab IV)	
4.	Uji validasi diperbaiki:	
5.	Kelep hasil kuesioner ditampilkan gunakan utk menyusun variabel penelitian	
6.	Cek ulang alur penelitian bab 3.	
7.	tyjawan pustaka > 5 tlc dituliskan.	
		Ace dhuarp 8/4 2019
NO.	TUGAS	
	Laporan dibawa saat revisi awal (sidang)	

Mengetahui,
 Ketua Tim Penguji

Ir. H. Eli Mas'adah, M.T.
 NIDN/ 0615086601

Semarang, 1 April 2019
 Penguji 2.

DR. Novi Marlyana, ST, MT
 NIDN/ 0015117601



LEMBAR REVISI dan TUGAS UJIAN SARJANA

Berdasarkan Rapat Tim Penguji Ujian Sarjana

Hari : Senin
 Tanggal : 1 April 2019
 Tempat : R. Seminar

Memutuskan bahwa mahasiswa :

Nama : Niami Dina Arifina
 NIM : 31601501222
 Judul TA : Strategi Pemasaran Produk Batik Pada Industri Kecil Menengah (IKM) Jambi Kusuma Dengan Menggunakan Bauran Pemasaran Dan Analisa Swot

wajib melakukan perbaikan seperti tercantum dibawah ini:

NO.	REVISI	BATAS REVISI
1.	STRATEGI SO YANG TERPILIH BISA DI DETAIL KAN DGN BEBERAPA LANGKAH YG HARUS DILAKUKAN.	OK /an
2.	WAWANCARA DIGUNAKAN UNTUK MENYUSUN KUESIONER ?	9/19 /4

NO.	TUGAS

Mengetahui,
 Ketua Tim Penguji

[Signature]
 Ir. Hj. Eli Mas'adah, M.T.
 NIDN/ 0615066601

Semarang, 1 April 2019
 Penguji 3.

[Signature]
 Bray Deva Bernadhi, ST, MT
 NIDN/ 0630128601

Strategi Pemasaran Produk Batik pada Industri Kecil Menengah Jambe Kusuma Batik dengan Menggunakan Analisa SWOT

by Niemi Dina Arifina

Submission date: 15-Mar-2019 01:38PM (UTC+0800)

Submission ID: 1093712425

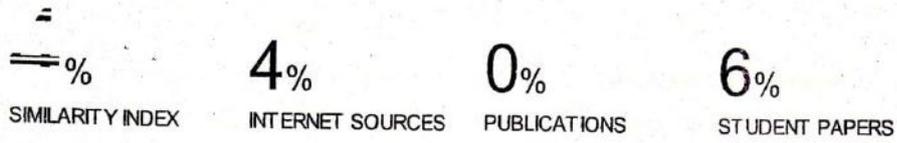
File name: Tugas_Akhir_Niemi_-_FINAL_March_15.docx (8.01M)

Word count: 13582

Character count: 92279

Strategi Pemasaran Produk Batik pada Industri Kecil Menengah Jambi Kusuma Batik dengan Menggunakan Analisa SWOT

ORIGINALITY REPORT



2%	akronimeter.blogspot.com	2%
	Internet Source	
2%	dragrite.blogspot.com	2%
	Internet Source	

Exclude bibliography

Pembimbing,
[Signature]
Wiwiek Fatmahanici, ST, M.Eng