

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi pengembangan usaha batik Kudus (studi analisis SWOT usaha batik Kudus di Alfa Shoofa Batik Kudus), dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pengembangan sumber daya manusia yang telah diterapkan oleh Alfa Shoofa Batik Kudus antara lain *on the job* di mana karyawan mempelajari teknik atau cara terkait membatik dengan mengamati perilaku pekerja lain yang sedang bekerja atau pegawai senior memberikan contoh cara mengerjakan pekerjaan, *training methods* terkait pelatihan yang dilaksanakan di BLK tentang pelatihan membatik, *coaching* di mana *owner* Alfa Shoofa Batik Kudus mengajarkan keahlian dan ketrampilan kerja kepada bawahannya, serta Alfa Shoofa Batik Kudus mendatangkan guru ahli membatik untuk memberikan pelatihan di Alfa Shoofa Batik Kudus.
2. Strategi pengembangan produk yang dilakukan oleh Alfa Shoofa Batik Kudus yaitu dengan menyempurnakan model produk yang lebih bervariasi, memperjelas keunikan dan kelebihan dari produk Alfa Shoofa Batik Kudus, dan memberikan tambahan pada bentuk/model produk Alfa Shoofa Batik Kudus dengan meragamkan macam produk batik Kudus, seperti blus, kemeja, dompet dan tas.
3. Strategi pemasaran yang digunakan Alfa Shoofa Batik Kudus, segmentasi produk Alfa Shoofa Batik Kudus yaitu berdasarkan pada segi demografis yang terdiri dari beberapa variabel yaitu pendapatan, umur, dan pengetahuan. Target pasarnya yaitu batik tulis untuk kalangan menengah ke atas sedangkan batik cap untuk semua kalangan, untuk *positioning* produk Alfa Shoofa Batik Kudus yaitu kualitas bagus, tidak menyusut, tidak luntur, dan asli *handmade*. Terkait bauran pemasaran yang dilakukan Alfa Shoofa Batik Kudus yaitu :

- a. Macam produk dari Alfa Shoofa Batik Kudus yaitu kain batik tulis dan cap motif klasik dan kontemporer, kemeja dan blus batik Kudus, tas dan dompet dari bahan batik Kudus.
 - b. Kisaran harga produk Alfa Shoofa Batik Kudus untuk batik cap harganya berkisar dari 85.000–250.000/potong, sedangkan untuk batik tulis harganya berkisar dari 400.000–3.000.000/potong, untuk produk dompet dan tas batik kudus harganya berkisar dari 15.000–750.000.
 - c. Saluran distribusi yang digunakan oleh Alfa Shoofa batik Kudus yaitu saluran langsung, di mana pelanggan bertransaksi langsung dengan Alfa Shoofa Batik Kudus.
 - d. Strategi promosi yang digunakan Alfa Shoofa Batik Kudus dalam memasarkan produknya yaitu dengan periklanan melalui *website*, *personal selling* yang dilakukan di butik Alfa Shoofa Batik Kudus, serta promosi penjualan dengan mengikuti berbagai pameran-pameran batik.
4. Berdasarkan analisis SWOT usaha Batik Kudus di Alfa Shoofa Batik Kudus didapatkan bahwa Alfa Shoofa Batik Kudus berada di posisi yang baik yaitu *agressive/berkembang* (strategi SO). Maka prioritas strategi pengembangan yang seharusnya dipilih yaitu dengan cara:
- a. Menggunakan teknologi modern ntuk meningkatkan produksi.
 - b. Meningkatkan kualitas produk.
 - c. Mengembangkan usaha dengan menggunakan bantuan modal dari pemerintah.

B. Saran

1. Bagi pengusaha batik diharapkan dapat mempertahankan corak dan motif khas lokal dan mampu menjaga mutu batik tulis khususnya, mulai dari proses pemilihan kain, desain, menggores malam, proses pewarnaan dan pencelupan sehingga kualitas pematikan akan selalu meningkat tanpa kehilangan ciri khas daerahnya.

2. Menyikapi era globalisasi dan seiring dengan perubahan itu sendiri, perlu adanya terobosan dalam pemasaran batik. Antara lain dengan memanfaatkan kemajuan inovasi produksi sebagai peningkatan hasil produksi dan memanfaatkan teknologi informasi dalam rangka pemasaran yaitu dengan memanfaatkan media internet sebagai media promosi yang tak hanya memanfaatkan tapi juga aktif mengelolanya.
3. Pemerintah diharapkan lebih berperan dalam usaha pengembangan batik kudus supaya nantinya usaha batik kudus dapat memberi kontribusi yang positif kepada pemerintahan sebagaimana batik-batik diluar kudus.

C. Penutup

Alhamdulillahirobbil 'alamin, segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq, dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan Nabi Agung Muhammad SAW, yang telah membawa kita dari zaman jahiliyah ke zaman Islamiyah.

Penulis sadar, masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini, meskipun sudah penulis usahakan semaksimal mungkin untuk lebih sempurna, hal ini disebabkan keterbatasan dan masih minimnya pengetahuan yang dimiliki penulis. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun dari pembaca sangat penulis harapkan guna kesempurnaan yang nantinya akan lebih membawa manfaat di masa mendatang.

Akhirnya sebagai penutup penulis mohon maaf atas segala kekurangan dan kesalahan serta penulis berdo'a semoga skripsi ini bermanfaat khususnya bagi penulis sendiri dan bagi semua pihak yang membutuhkannya. *Amin ya Rabbal 'alamin.....*