

**ANALISIS STRATEGI DAYA SAING BERDASARAKAN  
*QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIK (QSPM)*  
PADA KELOMPOK PENGRAJIN BATIK TULIS DESA  
GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN  
BANJARNEGARA**



**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri  
Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

**Oleh:**

**NANANG FAUZI  
NIM. 1817201112**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH  
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROFESOR KIAI HAJI  
SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
2022**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nanang Fauzi

NIM : 1817201112

Jenjang : S.1

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Islam

Program Studi : Ekonomi Syari'ah

Judul Skripsi : Analisis Strategi Daya Saing Berdasarkan *Quantitative Strategic Planning Matrik (QSPM)* Pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya sendiri kecuali pada bagian-bagian rujukan.

Purwokerto, 11 Juni 2022

Saya yang menyatakan,



Nanang Fauzi

NIM. 1817201112



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

**LEMBAR PENGESAHAN**

Skripsi Berjudul

**ANALISIS STRATEGI DAYA SAING BERDASARAKAN *QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIK* (QSPM) PADA KELOMPOK PENGRAJIN BATIK TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN BANJARNEGARA**

Yang disusun oleh Saudara **Nanang Fauzi NIM 1817201112** Program Studi **Ekonomi Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Senin** tanggal **20 Juni 2022** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Dr. H. Fathul Aminudin Aziz, MM  
NIP. 19680403 199403 1 004

Sekretaris Sidang/Penguji

Ma'ruf Hidayat, M.H.  
NIP. 19940604 201903 1 015

Pembimbing/Penguji

Sufasih, S.E., M.Si.  
NIDN. 0619018002

Purwokerto, 24 Juni 2022

Mengetahui/Mengesahkan  
Dekan



Dekan

**Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.**

NIP. 19730921 200212 1 004

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

di-

Purwokerto

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Nanang Fauzi NIM 1817201112 yang berjudul:

**Analisis Strategi Daya Saing Berdasarkan *Quantitative Strategic Planning Matrik* (QSPM) Pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara**

saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syari'ah (S.E.).

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Purwokerto, 11 Juni 2022

Pembimbing,



Sulasih, S.E, M.Si

NIDN. 0619018002

**ANALISIS STRATEGI DAYA SAING BERDASARAKAN  
QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIK (QSPM) PADA  
KELOMPOK PENGRAJIN BATIK TULIS DESA GUMELEM KULON  
KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN BANJARNEGARA**

**Nanang Fauzi**

**NIM. 1817201112**

E-mail: [nanangfauzie03@gmail.com](mailto:nanangfauzie03@gmail.com)

Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas  
Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

**ABSTRAK**

Jawa Tengah merupakan kota yang terkenal dengan sebutan “kota batik” karena daerah-daerah di Jawa Tengah merupakan daerah penghasil kerajinan batik dengan berbagai kekhasannya. Kabupaten Banjarnegara menjadi salah satu sentra pengrajin batik tulis tepatnya di Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan. Akan tetapi, batik Gumelem Kulon belum terkenal dan belum berdaya saing seperti batik pekalongan, solo, jogja dan lasem. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor lingkungan eksternal (EFE) dan lingkungan internal (IFE) kemudian mencari alternatif strategi dengan menggunakan matrik SWOT serta menentukan strategi atau sebagai tahap pengambilan keputusan dengan menggunakan matriks QSPM pada kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara.

Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian dengan data kuantitatif dengan pendekatan deskriptif yang didapat dari hasil kuisioner dan FGD (*Focus Group Discussion*) yang dilakukan. Teknik analisis data yang digunakan yaitu Matrik *Internal Factor Evaluation* (IFE), Matrik *Eksternal Factor Evaluation* (EFE), Matrik *Strength, Weakness, Opportunity, Threat* (SWOT) dan Matrik *Quantitative Strategic Planning Matrik* (QSPM).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi dengan melakukan kerjasama dengan pemerintah supaya membeli batik lokal untuk seragam dinas sebagai ciri khas Kabupaten Banjarnegara merupakan strategi alternatif terbaik untuk diimplementasikan pada usaha kelompok batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara dengan nilai skor TAS sebesar 4,56, strategi dengan aktif mengikuti kegiatan pameran-pameran menjadi strategi pilihan terbesar kedua dengan nilai skor TAS sebesar 4,52, strategi dengan membuat motif batik dan corak yang unik dengan membawa ciri khas batik Gumelem menjadi strategi pilihan terbesar ketiga dengan nilai skor TAS sebesar 4,48 pada matrik QSPM. Strategi ini menjadi yang paling tepat untuk diimplementasikan sehingga batik tulis di Desa Gumelem Kulon Kecamatan

Susukan Kabupaten Banjarnegara bisa berdaya saing dan dapat menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan dari lingkungan eksternal atau internal.

**Kata Kunci :** *Strategi, Daya Saing, Pengrajin Batik Tulis, Matriks QSPM*



***ANALYSIS OF COMPETITIVENESS STRATEGY BASED ON  
QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX (QSPM) IN THE  
GROUP OF BATIK ARTISANS IN GUMELEM KULON VILLAGE  
SUSUKAN SUBDISTRICT BANJARNEGARA DISTRICT***

**Nanang Fauzi**

**NIM. 1817201112**

E-mail: [nanangfauzie03@gmail.com](mailto:nanangfauzie03@gmail.com)

Study Program of Sharia Economic Islamic Economic and Business Faculty,  
State Islamic University (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

**ABSTRACT**

Central Java is a city that is known as "the city of batik" because the areas in Central Java are producing areas for batik with various characteristics. Banjarnegara Regency is one of the centers for batik craftsmen, precisely in Gumelem Kulon Village, Susukan District. However, Gumelem Kulon batik is not yet well known and not yet competitive, such as Pekalongan, Solo, Jogja and Lasem batik. This study aims to determine the factors of the external environment (EFE) and the internal environment (IFE) then look for alternative strategies using the SWOT matrix and determine strategies or as a decision-making stage using the QSPM matrix in the group of batik craftsmen in Gumelem Kulon Village, Susukan District, Banjarnegara.

The type of research used is research with quantitative data with a descriptive approach obtained from the results of questionnaires and FGD (Focus Group Discussion) conducted. The data analysis techniques used are Internal Factor Evaluation (IFE) Matrix, External Factor Evaluation (EFE) Matrix, Strength, Weakness, Opportunity, Threat (SWOT) Matrix and Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM).

The results of this study indicate that the strategy by collaborating with the government to buy local batik for official uniforms as a characteristic of Banjarnegara Regency is the best alternative strategy to be implemented in the written batik group business, Gumelem Kulon Village, Susukan District, Banjarnegara Regency with a TAS score of 4.56, the strategy of actively participating in exhibitions is the second largest strategy of choice with a TAS score of 4.52, the strategy of making unique batik motifs and patterns by bringing Gumelem batik characteristics to be the third largest strategy of choice with a TAS score of 4.48 on the QSPM matrix. This strategy is the most appropriate to

be implemented so that written batik in Gumelem Kulon Village, Susukan District, Banjarnegara Regency can be competitive and can face various threats and weaknesses from the external or internal environment.

**Keywords:** *Strategy, Competitiveness, Batik Crafts, Matrix QSPM*



## PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI. Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

### A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	Ša	Š	es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ĥ	H	ha (dengan garis dibawah)
خ	kha <sup>h</sup>	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	ze (dengan titik diatas)
ر	ra <sup>h</sup>	R	Rr
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	šad	S	es (dengan garis dibawah)
ض	d <sup>h</sup> ad	D	de (dengan garis dibawah)
ط	ṭa	T	te (dengan garis dibawah)
ظ	Ža	Z	zet (dengan garis dibawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el

م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	W
هـ	ha'	H	Ha
ء	hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

### B. Konsonan Rangkap karena syaddah ditulis rangkap

عدة	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

### C. Ta'marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h.

حكمة	ditulis	Hikmah	Ditulis	Jizyah
------	---------	--------	---------	--------

(ketentuan ini tidak diberlakukan pada kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, shalat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

1. Bila diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan ke dua itu terpisah, maka ditulis dengan h

كرامة لأولياء	Ditulis	karâmah al-auliyâ
---------------	---------	-------------------

2. Bila ta'marbutah hidup atau dengan rakaat, *fathah* atau *kasrah* atau *dommah* ditulis dengan t

زكاة الفطر	Ditulis	zakât al-fiṭr
------------	---------	---------------

### D. Vokal Pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
ِ	Kasrah	Ditulis	I
ُ	Dammah	Ditulis	U

### E. Vokal Panjang

1.	Fathah + alif	Ditulis	A
	جاهلية	Ditulis	Jâhiliyah

2.	Fathah + ya' mati	Ditulis	A
	تس	Ditulis	Tansa
3.	Kasrah + ya' mati	Ditulis	I
	كر يم	Ditulis	karîm
4.	Dammah + wawu mati	Ditulis	U
	فرو ض	Ditulis	Furūd

### F. Vokal Rangkap

1.	Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
	بينكم	Ditulis	Bainakum
2.	Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
	قول	Ditulis	Qaul

### G. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan apostof

أأ تتم	Ditulis	a'auntum
أأ عدت	Ditulis	u'iddat

### H. Kata Sandang alif + lam

1. Bila diikuti huruf qomariyah

ألقياس	Ditulis	al-qiyâs
--------	---------	----------

2. Bila diikuti huruf syamsiyah ditulis dengan menggunakan huruf syamsiyah yang mengikutinya, serta menggunakan huruf I (el)-nya

السماء	Ditulis	as-samâ
--------	---------	---------

### I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya

ذوي الفروض	Ditulis	zawi al-furūd
------------	---------	---------------

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil'alamin, puji syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT, karena dengan rahmat dan karunia-Nya penulis masih diberi kesempatan untuk menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Strategi Daya Saing Berdasarkan *Quantitative Strategic Planning Matrik* (QSPM) Pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara”. Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah menunjukkan kepada kita jalan yang lurus berupa ajaran agama Islam yang sempurna dan menjadi anugerah serta rahmat bagi seluruh alam semesta.

Skripsi ini tidak dapat terselesaikan tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Banyak pihak yang memberikan dorongan yang sangat luar biasa kepada penulis. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang berperan dalam penyusunan skripsi ini:

1. Rektor UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, Dr. K.H. Moh. Roqib, M.Ag. beserta jajarannya.
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M. Ag.
3. Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, Yoiz Shofwa Shafrani, M.Si.
4. Koordinator Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, Dewi Laela Hilyatin, M.S.I.
5. Penasihat Akademik Jurusan Ekonomi dan Keuangan Islam Prodi Ekonomi Syari'ah kelas C Tahun 2018, Drs. Atabik, M.Ag.
6. Sulasih, S.E, M.Si. selaku pembimbing yang senantiasa sabar dan terus memberikan bimbingan sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan.
7. Seluruh dosen pengajar yang telah menyalurkan ilmunya kepada penulis sehingga dapat membantu dalam penyelesaian skripsi ini.

8. Aris Nurohman, selaku Kepala Perpustakaan yang telah memberikan kemudahan kepada penulis untuk memanfaatkan fasilitas dalam proses penyelesaian skripsi ini.
9. Kepala Desa Gumelem Kulon beserta jajarannya, selaku pemberi data kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara.
10. Ketua Kelompok Pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon beserta para pengrajin lainnya, selaku pemberi informasi penelitian sehingga dapat membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
11. Dr. KH. Nasruddin M.Ag. dan Ny. Hj. Durotun Nafisah S.Ag., M.S.I., selaku pengasuh Pondok Pesantren Fatkhul Mu'in yang senantiasa mengajarkan, menasehati, menyemangati sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
12. Orang tua dan Keluarga yang telah memberikan dukungan berupa materi dan do'a yang tulus sehingga penulis dapat menyelesaikan studi strata 1 (satu) di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
13. Nurya Uswatun Khasanah, selaku *partner* yang selalu mendukung dan memberikan semangat dalam proses penyelesaian skripsi sehingga dapat membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
14. Teman-teman dan semua pihak yang tidak dapat penulis sebut satu persatu yang telah memberikan dukungan dalam penyelesaian skripsi ini.

Penulis memohon maaf atas segala keluh kesah yang disampaikan kepada semua pihak. Semoga semua pihak yang telah memberikan dorongan, arahan, bimbingan, dan kebaikan dalam penyusunan skripsi ini di balas kebaikan yang lebih banyak oleh Allah SWT dari yang diberikan. Penulis juga mengucapkan terimakasih atas kritik dan saran yang membangun dalam rangka menuju penyempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak dan khususnya bagi pembaca.

Puwokerto, 01 Juni 2022



Nanang Fauzi  
NIM. 1817201112



## DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iii
ABSTRAK.....	iv
<i>ABSTRACT</i> .....	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA.....	viii
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xix
<b>BAB I: PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Definisi Operasional.....	5
1. Strategi Daya Saing.....	5
2. Manajemen Strategi.....	6
3. <i>Quantitative Strategic Planning Matrik</i> (QSPM).....	6
4. Kelompok Pengrajin.....	6
5. Batik Tulis.....	6
C. Rumusan Masalah.....	6
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
1. Tujuan Penelitian.....	7
2. Manfaat Penelitian.....	7
E. Sistematika Pembahasan.....	7

<b>BAB II : LANDASAN TEORI</b> .....	<b>9</b>
A. Kajian Teori.....	9
1. Strategi Daya Saing .....	9
2. Manajemen Strategi .....	10
3. <i>Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)</i> .....	11
4. Kelompok Pengrajin .....	14
5. Batik Tulis.....	14
B. Kajian Pustaka .....	15
C. Landasan Teologis .....	19
<b>BAB III : METODE PENELITIAN</b> .....	<b>22</b>
A. Jenis Penelitian .....	22
B. Lokasi Penelitian .....	22
C. Waktu Penelitian .....	23
D. Sumber Data .....	23
E. Teknik Pengumpulan Data .....	23
F. Teknik Analisis Data .....	25
<b>BAB IV : PEMBAHASAN</b> .....	<b>36</b>
A. Proses Perumusan Strategi .....	36
B. Analisis Faktor Internal (IFE).....	37
C. Analisis Faktor Eksternal (EFE).....	38
D. Matriks <i>Internal Factor Evaluation (IFE)</i> .....	40
E. Matriks <i>Eksternal Factor Evaluation (EFE)</i> .....	42
F. Matriks SWOT ( <i>Strength, Weaknes, Opportunit, Threats</i> ).....	45
G. Matriks QSPM ( <i>Quantitative Strategic Planning Matrik</i> ) .....	50
<b>BAB V : PENUTUP</b> .....	<b>55</b>
A. Kesimpulan.....	55
B. Saran .....	56
DAFTAR PUSTAKA .....	57

LAMPIRAN-LAMPIRAN..... 59  
DAFTAR RIWAYAT HIDUP..... 167



## DAFTAR TABEL

- Tabel 1.1 : Data Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara
- Tabel 1.2 : Persamaan Dan Perbedaan Dengan Penelitian Terdahulu
- Tabel 1.3 : Indikator Faktor Internal Perusahaan
- Tabel 1.4 : Indikator Faktor Eksternal Perusahaan
- Tabel 1.5 : Contoh Mencocokkan Faktor Eksternal Dan Internal Utama
- Tabel 1.6 : Format Dasar Dari Matriks SWOT
- Tabel 1.7 : Contoh Pembuatan Matriks Perencanaan Strategi Kuantitatif (QSPM)
- Tabel 1.8 : Tabel Perumusan Strategi
- Tabel 1.9 : Hasil Identifikasi Faktor-Faktor Internal kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara
- Tabel 2.1 : Hasil Identifikasi Faktor-Faktor Eksternal kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara
- Tabel 2.2 : Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara
- Tabel 2.3 : Matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara
- Tabel 2.4 : Matriks SWOT (*Strength, Weaknes, Opportunit, Threats*) Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara
- Tabel 2.5 : Matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrik*) Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 : Penentuan Kuadran Matriks SWOT

Gambar 1.2 : Penentuan Kuadran Matriks SWOT Kelompok Pengrajin Batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Sususkan Kabupaten Banjarnegara



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Pedoman Wawancara
- Lampiran 2 : Pedoman Pelaksanaan FGD (*Focus Group Discussion*)  
Menentukan Faktor IFE dan EFE Bersama Kelompok Pengrajin  
Batik Desa Gumelem Kulon Kecamatan Sususkan Kabupaten  
Banjarnegara
- Lampiran 3 : Hasil Kuesioner Matriks IFE dan EFE Pada Kelompok Pengrajin  
Batik Desa Gumelem Kulon Kecamatan Sususkan Kabupaten  
Banjarnegara
- Lampiran 4 : Perhitungan Matriks IFE dan EFE Pada Kelompok Pengrajin  
Batik Desa Gumelem Kulon Kecamatan Sususkan Kabupaten  
Banjarnegara Menggunakan *Microsoft Excel*
- Lampiran 5 : Hasil Kuesioner Matriks SWOT Pada Kelompok Pengrajin Batik  
Desa Gumelem Kulon Kecamatan Sususkan Kabupaten  
Banjarnegara
- Lampiran 6 : Hasil Kuesioner Matriks QSPM Pada Kelompok Pengrajin Batik  
Desa Gumelem Kulon Kecamatan Sususkan Kabupaten  
Banjarnegara
- Lampiran 7 : Perhitungan Matriks QSPM Pada Kelompok Pengrajin Batik  
Desa Gumelem Kulon Kecamatan Sususkan Kabupaten  
Banjarnegara Menggunakan *Microsoft Excel*
- Lampiran 8 : Dokumentasi Wawancara Bersama Kelompok Pengrajin Batik  
Desa Gumelem Kulon Kecamatan Sususkan Kabupaten  
Banjarnegara
- Lampiran 9 : Dokumentasi FGD (*Focus Group Discussion*) Dalam Tahapan  
Matriks IFE dan EFE, SWOT Dan QSPM Bersama Kelompok  
Pengrajin Batik Desa Gumelem Kulon Kecamatan Sususkan  
Kabupaten Banjarnegara
- Lampiran 10 : Lain-Lain

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Jawa Tengah merupakan kota yang terkenal dengan sebutan “kota batik” karena daerah-daerah di Jawa Tengah merupakan daerah penghasil kerajinan batik dengan berbagai kekhasannya. Akan tetapi, daerah-daerah penghasil batik di Jawa Tengah masih belum dikenal oleh masyarakat luas, karena mayoritas masyarakat hanya mengenal batik yang sering dijumpai seperti batik pekalongan, solo, jogja dan lasem. Padahal masih banyak daerah penghasil batik di Jawa Tengah yang belum di kenal salah satunya batik Gumelem yang berada di Kabupaten Banjarnegara (Zakia, 2016).

Sejarah batik Gumelem tidak jauh berbeda dengan motif batik yang berada di Sokaraja dan Banyumas. Sejarah batik dimulai dari pengungsian keluarga raja-raja Surakarta dan pengikut Pangeran Diponegoro karena pada saat itu sedang terdesak oleh kolonial Belanda. Adanya kejadian tersebut menjadikan mereka bertekad untuk tidak kembali lagi ke daerah asal tetapi tetap tinggal di daerah Sokaraja dan Banyumas. Tempat baru itulah menjadi awal mula kegiatan membatik dimulai. Nama Najendra seorang pengikut Pangeran Diponegoro yang pertama kali mengembangkan seni membatik di Banyumas. Pada masa itu semua peralatan dibuat sendiri seperti kain *mori* dan obat pewarnannya (matamatanews.com, 2019).

Seiring perkembangan zaman, batik Sokaraja dan Banyumas dikerjakan oleh keturunan tionghoa. Bukan hanya membatik saja tetapi mereka juga menjual aneka peralatan batik. Permintaan batik yang besar kala itu memunculkan pengrajin baru yang menyebar dari Banyumas hingga Banjarnegara. Tanpa terkecuali wilayah Gumelem, membatik seolah-olah menjadi kegiatan favorit mereka disamping pekerjaan utama sebagai petani (matamatanews.com, 2019). Maka menjadikan motif batik Gumelem sebagai reproduksi budaya keraton surakarta karena tujuan dari masyarakat Gumelem adalah mereproduksi motif batik dari kebudayaan Surakarta untuk *menguri-nguri* batik dan mengembangkan batik Gumelem (Zakia, 2016)

Kabupaten Banjarnegara merupakan salah satu sentra penghasil batik yang berada di Jawa Tengah, khususnya di Kecamatan Sususkan Desa Gumelem Kulon. Hal tersebut sesuai dengan yang disampaikan oleh Pak Katim selaku Sekertaris Desa Gumelem Kulon bahwa Kecamatan Susukan memiliki 3 Desa yang memproduksi batik yaitu Gumelem Kulon, Gumelem Wetan dan Panerusan akan tetapi yang menjadi sentra batik di Kecamatan Susukan adalah Desa Gumelem Kulon. Desa Gumelem Kulon mempunyai 4 kelompok usaha batik tulis dan menjadi yang terbanyak di Kecamatan Susukan (Katim, 2021).

Tabel 1.1  
Data Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Sususkan Kabupaten Banjarnegara

No.	Nama Kelompok	Ketua Kelompok	Penjualan Perbulan
1	Batik Amorista	Ibu Ngisryah	10 Batik
2	Batik Mekarsari	Ibu Kuatni	15 Batik
3	Rada Albatik	Ibu Dian Ariyani	20 Batik
4	Batik Khotijatul Kubro	Ibu Suminah	20 Batik

Latar belakang dibentuknya kelompok usaha batik tulis Amorista, Mekarsari dan Rada Albatik karena meneruskan peninggalan warisan budaya leluhur secara turun temurun. Sedangkan kelompok usaha batik Khotijatul Kubro di latar belakang oleh organisasi Muslimat desa Gumelem Kulon. Sasaran anggota kelompok usaha batik tulis merupakan ibu rumah tangga karena di harapkan mampu menjadi ibu rumah tangga yang mandiri dan kreatif. Sebenarnya harapan dari usaha kelompok batik tulis sarasanya bukan hanya ibu rumah tangga saja melainkan generasi muda (Ngisriyah, et al., 2021). Akan tetapi pelatihan batik bagi pemula masih minim, sehingga pembatik masih minim dan dikhawatirkan akan punah ketika tidak ada penerus dari generasi muda.

Batik Gumelem merupakan batik tulis yang memiliki kualitas sangat baik karena proses pembuatan masih menggunakan tangan-tangan ahli. (Ngisriyah, et al., 2021). Menurut Harmoko batik tulis adalah batik hasil dari alat bantu berupa canting yang diisi dengan cairan malam kemudian menggambar di kain. Kata batik berasal dari bahasa Jawa yaitu “ambatik”, yang di bagi menjadi dua kata

“amba” yang artinya menulis dan “tik” yang artinya titik kecil atau membuat titik. Jadi, batik mempunyai arti menulis atau melukis (Moerniwati, 2021). Salah satu warisan budaya Indonesia yaitu batik. Maka batik harus dicintai, dilestarikan, dikembangkan dan diturunkan sebagai hasil karya budaya yang unik dan menarik serta menjadi ciri khas masyarakat Indonesia (Djawahir & Kuncoro, 2018).

Batik gumelem memiliki motif batik yang khas yaitu *udan liris* dan *rujak senthe* yang telah diproduksi secara turun temurun dan selalu dilestarikan sebagai warisan budaya. Dominasi warna yang menjadi ciri khas batik gumelem yaitu coklat, hitam dan kuning serta bermotif bunga-bunga. Terdapat kesamaan antara batik banyumas dan batik gumelem yaitu seperti *motif kawung*, di Gumelem menjadi *kawung ceplokan, jahe serimpang, godong lumbu, pring sedapur* dan sebagainya (Djawahir & Kuncoro, 2018). Dalam perkembangan saat ini, kelompok batik tulis Gumelem Kulon selalu melakukan inovasi dari motif batik hingga pewarnaan batik. Motif batik tulis mengangkat dari ciri khas Kabupaten Banjarnegara seperti motif *candi arjuna, dawet ayu, gajah uling*. Sedangkan dalam proses mewarnai batik tulis menggunakan warna klasik dan warna kontemporer sehingga mampu menarik konsumen dan tidak terkesan jadul. (Ngisriyah, et al., 2021). Oleh karena itu, batik Gumelem mempunyai potensi yang besar dalam meningkatkan dan mengembangkan produksi guna bersaing dengan batik-batik lainnya.

Produksi kelompok pengrajin batik tulis Gumelem kulon sudah berjalan lama mulai dari jaman kademangan hingga saat ini, tetapi pangsa pasar dari batik Gumelem terbilang belum luas dan belum dapat bersaing dengan pembatik dari daerah lain. Hal tersebut di buktikan dengan hasil penjualan perbulan rata-rata terjual 10 sampai 20 lembar batik. Itu artinya, kapasitas produksi batik tulis Gumelem kulon masih terbatas. Dari segi harga batik Gumelem sangat beragam sesuai kualitas, untuk batik yang memiliki kualitas tinggi harganya juga tinggi dan batik dengan kualitas biasa memiliki harga yang bervariasi tergantung kualitas batik (Ngisriyah, et al., 2021).

Pemasaran batik tulis Gumelem kulon masih dominan wilayah Kabupaten Banjarnegara dan terdapat juga yang menjual batiknya ke pengepul yang berada di

Kecamatan Sokaraja. Sampai saat ini, cara pemasaran yang biasa dilakukan kelompok usaha batik tulis desa Gumelem Kulon yaitu mendatangi kantor-kantor pemerintah dan mengandalkan orang-orang yang membutuhkan, menampilkan batik di ruang depan rumah dengan etalase kaca (Ngisriyah, et al., 2021). Kurangnya pengetahuan teknologi masa kini serta cara promosi yang kurang menarik terkesan masih monoton menjadi salah satu hambatan dalam mencapai pasar bebas dan belum dapat bersaing dengan kompetitor lain.

Pemerintah Kabupaten Banjarnegara khususnya Disperidagkop dan pemerintah Desa Gumelem Kulon turut hadir dalam rangka pembinaan dan pemberdayaan kepada kelompok usaha batik tulis yang bertujuan agar mampu mengembangkan potensinya sehingga dikenal masyarakat luas dan mampu bersaing di pasar bebas. Pemerintah desa Gumelem Kulon juga memasang gapura desa sebagai identitas sentra batik agar masyarakat luas dapat mengetahuinya (Ngisriyah, et al., 2021).

Analisis yang dapat mengatasi permasalahan-permasalahan yang di hadapi dalam persaingan bisnis yaitu analisis dari lingkungan eksternal maupun internal atau disebut tahapan (*Input stage*) perlu dilakukan karena untuk meminimalisir atau mengantisipasi dampak buruk untuk perusahaan. Penganalisisan faktor eksternal perusahaan dibantu dengan matrik lingkungan eksternal (EFE) yang memunculkan peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Pengidentifikasi faktor-faktor dalam lingkungan eksternal (EFE) terbagi menjadi lingkungan makro dan mikro. Identifikasi lingkungan makro meliputi politik, ekonomi, sosial dan teknologi sedangkan lingkungan mikro meliputi perusahaan pesaing, kekuatan *supplier* atau pemasok, kekuatan pembeli, dan ancaman dari substitusi. Kemudian, penganalisisan faktor internal perusahaan dibantu dengan matrik lingkungan internal (IFE) yang memunculkan kekuatan (*Strangth*) dan kelemahan (*Weakness*). Adapun identifikasi faktor-faktor dalam lingkungan internal (IFE) meliputi manajemen operasi, pemasaran, keuangan, produksi, penelitian dan pengembangan, sumber daya manusia, dan sistem informasi manajemen (Sulasih & Sulaeman, 2020).

Setelah mengetahui lingkungan eksternal dan internal terdapat analisis yang di perlukan untuk merumuskan strategi-strategi alternatif atau disebut tahapan (*Maching stage*) yaitu menggunakan analisis SWOT. Matrik SWOT adalah singkatan dari *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), *Threats* (ancaman) (Nilasari, 2014). Setelah merumuskan strategi-strategi alternatif nantinya akah dipilih salah satu strategi yang paling tepat atau disebut dengan tahapan pengambilan keputusan (*Decision stage*) dengan menggunakan analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrik*). (Sulasih, 2019).

Berdasarkan penjelasan diatas, maka peneliti tertarik untuk meneliti tentang Strategi Daya Saing Berdasarkan *Quantitative Strategic Planning Matrik* (QSPM) Pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon dengan judul “Analisis Strategi Daya Saing Berdasarkan *Quantitative Strategic Planning Matrik* (QSPM) Pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara”.

## **B. Definisi Operasional**

Peneliti akan menjelaskan beberapa istilah dalam penelitian untuk memberikan penjelasan agar tidak terjadi kesalahpahaman dalam memahami permasalahan yang dibahas. Berikut penjelasannya:

### **1. Strategi Daya Saing**

Menurut Porter (1996) Strategi merupakan serangkaian aktivitas yang dilakukan untuk menciptakan posisi unik dan berharga. Porter turut menjelaskan mengenai esensi dari strategi adalah melakukan sesuatu yang tidak dilakukan oleh pesaing. (Nilasari, 2014).

Daya Saing pada dasarnya sebagai perkembangan yang mampu diciptakan perusahaan atau organisasi untuk membelinya dan sesuatu yang dapat memberikan kemungkinan mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi dari rata-rata keuntungan yang didapatkan oleh pesaing dalam industri. Pada umumnya strategi banyak pihak yang mengetahui dan berbagai industri dan perusahaan dapat menerapkannya (Mohamad & Niode, 2020).

## **2. Manajemen Strategi**

Pengertian manajemen strategi menurut David, 2002, adalah ilmu atau seni yang dapat merumuskan, mengimplementasikan dan mengevaluasi keputusan-keputusan fungsional yang dapat membuat organisasi atau perusahaan mampu mencapai tujuannya (Nilasari, 2014).

## **3. *Quantitative Strategic Planning Matrik (QSPM)***

*Quantitative Strategic Planning Matrik (QSPM)* diartikan sebagai alat evaluasi pilihan strategi alternatif secara objektif berdasarkan beberapa tahapan yang dilakukan mulai dari mengidentifikasi masalah *Internal Factor Evaluation (IFE)* dan *Eksternal Factor Evaluation (EFE)* dan dapat dilihat dari nilai *TAS (Total Attractiveness Score)* tertinggi (Purba & Kusumadmo, 2015).

## **4. Kelompok Pengrajin**

Kelompok merupakan satu kesatuan sosial yang terdiri dari dua orang atau lebih yang tergabung dalam satu wadah atau kelompok (Herlianto, et al., 2012). Sedangkan pengrajin adalah implementasi kerajinan dari karya seni yang telah diproduksi dan produksi tersebut dilakukan oleh para pengrajin (Ridwan, et al., 2021).

## **5. Batik Tulis**

Batik tulis adalah cara membatik dengan menerakan malam pada motif yang telah dirancang dengan menggunakan alat canting. Canting adalah alat yang dibuat khusus untuk menampung malam dan ujung canting berupa pipa kecil yang menjadi saluran keluarnya malam untuk membentuk gambar awal pada kain yang akan di jadikan batik (Moerniwati, 2021).

## **C. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah dalam penelitian ini sesuai dengan permasalahan di atas yaitu bagaimana strategi daya saing Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara berdasarkan *Quantitative Strategic Planning Matrik*?

## **D. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengidentifikasi strategi daya saing yang efektif untuk digunakan oleh Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara berdasarkan *Quantitative Strategic Planning Matrik*.

### **2. Manfaat Penelitian**

#### **a. Manfaat Teori**

- 1) Untuk mengetahui kontribusi teori yang berkaitan dengan strategi peningkatan daya saing berdasarkan *Quantitative Strategic Planning Matrik*.
- 2) Sebagai media pembelajaran peneliti untuk mengetahui strategi peningkatan daya saing berdasarkan *Quantitative Strategic Planning Matrik* yang dilakukan oleh Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara.
- 3) Harapan peneliti dapat dijadikan sebagai wawasan dan referensi oleh peneliti lain untuk penelitian yang serupa.

#### **b. Manfaat Praktis**

- 1) Harapan peneliti dapat dijadikan referensi sebagai strategi peningkatan daya saing berdasarkan *Quantitative Strategic Planning Matrik* yang dilakukan oleh Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara pada khususnya dan pembatik lain pada umumnya.
- 2) Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi untuk mengelola Kelompok Pengrajin Batik Gumelem Kulon kearah yang lebih baik.

## **E. Sistematika Pembahasan**

Sistematika penulisan dalam skripsi ini disusun dalam tiga bagian. Bagian pertama merupakan bagian awal yang berisi halaman judul, pernyataan keaslian, pengesahan, nota pembimbing, abstrak dan kata kunci, motto, halaman persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar bagan, tabel, dan gambar.

Selanjutnya sebagai bagian utama penyusunan skripsi yaitu memuat pokok-pokok permasalahan yang dicantumkan kedalam bab I sampai IV.

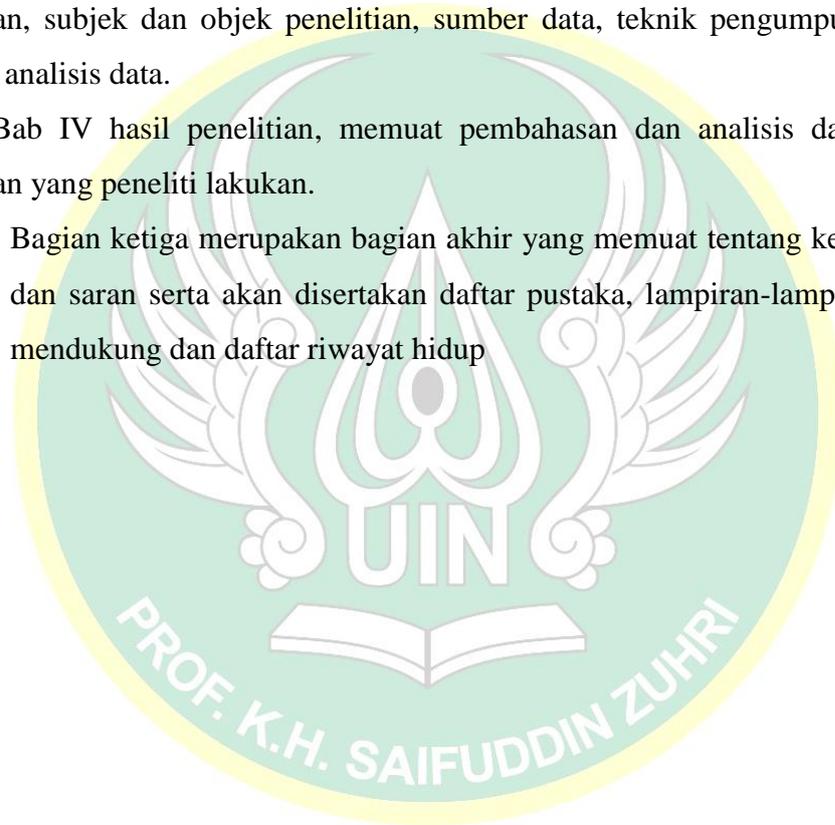
Bab I pendahuluan, memuat latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab II tinjauan pustaka, memuat landasan teori sebagai dasar penelitian, kerangka penelitian.

Bab III metode penelitian, memuat jenis penelitian, waktu dan tempat penelitian, subjek dan objek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan alat analisis data.

Bab IV hasil penelitian, memuat pembahasan dan analisis data dalam penelitian yang peneliti lakukan.

Bagian ketiga merupakan bagian akhir yang memuat tentang kesimpulan dan saran serta akan disertakan daftar pustaka, lampiran-lampiran yang mendukung dan daftar riwayat hidup



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Kajian Teori**

##### **1. Strategi Daya Saing**

Asal kata strategi adalah *strategos* dari bahasa Yunani yang memiliki arti komandan militer. Pada masa sekarang, berbagai bidang seperti perdagangan, manajemen, dan olahraga juga menggunakan strategi. (Sulasih, 2019). Sedangkan menurut istilah, strategi diartikan sebagai alat pencapaian tujuan organisasi atau perusahaan (Mohamad & Niode, 2020).

Poter (1996) menjelaskan strategi sebagai penempatan posisi yang unik dan berharga yang di dapatkan melalui berbagai aktivitas. Poter juga menjelaskan mengenai substansi strategi yaitu melakukan sesuatu yang pesaing tidak melakukannya. Sedangkan menurut Alfred Chandler menyebutkan bahwa strategi yaitu menetapkan sasaran yang dituju untuk jangka panjang dan pengalokasian sumber daya untuk mencapai tujuan perusahaan.

Pandangan strategi sering disamakan dengan taktik, namun ternyata keduanya tidak dapat disamakan karena terdapat perbedaan diantara keduanya. Sifat strategi dapat berubah-ubah sesuai perubahan yang terjadi, sedangkan taktik tidak dapat berubah ubah karena hanya dilakukan suatu waktu itu saja. Pandangan dari segi alternatif, strategi juga lebih banyak dibandingkan taktik (Nilasari, 2014).

Daya saing merupakan suatu usaha perusahaan dalam melakukan segala sesuatu agar lebih unggul dari pesaingnya. Ketika perusahaan melakukan sesuatu yang baru yang tidak dapat ditiru oleh perusahaan lain, maka hal tersebut menjadi gambaran betapa pentingnya keunggulan kompetitif dalam memunjang keberhasilan perusahaan jangka panjang. Pada realitanya, keunggulan kompetitif hanya dapat bertahan pada periode atau jangka waktu tertentu karena perusahaan pesaing sudah pasti akan menyamai dan menyebabkan keunggulan tersebut menjadi melemah. Selain itu, startegi bersaing merupakan kombinasi dari tujuan perusahaan di mana perusahaan akan berupaya sampai pada tujuan yang diinginkan (Mohamad & Niode,

2020). Jadi strategi daya saing adalah alat pencapaian tujuan dalam suatu perusahaan dengan tujuan jangka panjang agar perusahaan mampu melakukan sesuatu dan perusahaan lain tidak dapat melakukannya.

## **2. Manajemen Strategi**

Pengertian manajemen strategi menurut David, 2002, adalah ilmu atau seni perumusan, pengimplementasian dan pengevaluasian keputusan-keputusan fungsional untuk mencapai tujuan perusahaan. Dengan begitu, cakupan manajemen strategi mulai dari perumusan hingga proses evaluasi dalam memenuhi tujuan perusahaan yang diinginkan. Semua bagian perusahaan mulai dari pegawai atau anggota menjadi cakupan dalam manajemen strategi. Sedangkan menurut Ketchen, 2009, manajemen strategi adalah penganalisisan keputusan dan aplikasi keputusan perusahaan untuk menciptakan atau mempertahankan keunggulan kompetitif. Proses menciptakan keputusan strategi dan juga keunggulan kompetitif menjadi elemen dari proses manajemen strategi (Nilasari, 2014).

Pertama kali istilah perencanaan strategi muncul pada 1950-an dan menjadi sangat populer dipertengahan 1960-an dan pertengahan 1970-an. Perencanaan strategi saat ini diyakini secara luas sebagai jawaban atas persoalan yang ada. Dunia saat itu dalam perencanaan strategi sangat teropsesi namun pada tahun 1980-an perencanaan strategi mulai terseingkirkan melalui ledakan popularitas ketika perencanaan yang dibuat dengan berbagai model tidak menghasilkan keuntungan yang diharapkan. Kebangkitan perencanaan strategi mulai dirasakan pada tahun 1990-an sampai saat ini. Pada intinya, rencana strategi merupakan teknik permaninan sebuah perusahaan karena perusahaan pasti memiliki rencana strategi yang terbaik agar dapat bersaing dengan sukses (David, 2011).

Terdapat tiga tahapan dalam proses manajemen strategi yaitu perumusan strategi, penerapan strategi, dan penilaian strategi. Cakupan dalam perumusan strategi meliputi pengembangan visi dan misi, identifikasi peluang dan ancaman eksternal perusahaan, kesadaran kekuatan dan

kelemahan internal perusahaan, perumusan strategi alternatif dan pemilihan strategi yang terbaik agar dapat mencapai tujuan.

Perusahaan mengharuskan penerapan strategi untuk menentukan jangka panjang, melaksanakan kebijakan, memotivasi karyawan, dan mendistribusikan sumberdaya sehingga perencanaan strategi yang telah dibuat dapat dijalankan sesuai target. Cakupan penerapan strategi meliputi pengembangan budaya, penciptaan struktur perusahaan, pengerahan dalam pemasaran, penyiapan anggaran, pengembangan dan pemanfaatan sistem informasi dan yang terakhir pengkaitan kompetensi karyawan dengan kinerja perusahaan.

Tahapan terakhir dalam perencanaan strategi yaitu penilaian strategi. Agar mendapatkan informasi yang terukur penilaian atau evaluasi strategi merupakan cara yang penting untuk dilakukan dan menjadi cara yang paling efektif. Strategi juga bersifat dinamis karena melihat faktor eksternal dan internal yang terus menerus mengalami perubahan. Terdapat tiga tahapan dalam penilaian yang mendasar yaitu

- a. Mengidentifikasi faktor-faktor eksternal dan internal sebagai landasan strategi yang dilakukan
- b. Pengukuran kinerja perusahaan
- c. Pengambilan langkah untuk menghilangkan faktor penyebab terjadinya ketidaksesuaian yang telah terdeteksi.

Penilaian strategi perlu dilakukan karena strategi yang dijalankan bisa saja berhasil. Akan tetapi, dimasa yang akan datang strategi tidak tentu bisa berhasil. Karena keberhasilan akan selalu menciptakan persoalan baru dan berbeda. Agar terlepas dari permasalahan yang baru dalam perusahaan penilaian strategi sangat perlu dilakukan (David, 2011).

### **3. *Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)***

*Quantitative Strategic Planning Matrix* atau yang biasa disebut dengan matriks perencanaan strategi kuantitatif merupakan alat evaluasi pemilihan strategi alternatif secara keseluruhan dengan melihat *key success factor* internal dan eksternal. Secara konseptual, QSPM bertujuan untuk

mengambil strategi yang dianggap paling unggul untuk diterapkan dari berbagai strategi yang bervariasi yang dipilih untuk mengambil keputusan strategi. Dengan menggunakan alat analisis ini perusahaan atau organisasi dapat menentukan strategi alternatif yang akan di terapkan dengan kajian-kajian permasalahan baik dari keunggulan dan kelemahan (Rhamdiani, et al., 2017).

Menurut (David, 2011) *Quantitative Strategic Planning Matrix* merupakan instrumen terbaik dan berguna untuk merumuskan strategi alternatif yang di buat berdasarakan evaluasi internal dan eksternal dan analisis pada tahap pencocokan. Dalam menentukan strategi alternatif dibutuhkan kuesioner yang disusun dengan mempertimbangkan kondidi perusahaan dan mengikuti model strategi yang dirancang sebelumnya (Sulasih & Sulaeman, 2020).

Terdapat berbagai metode yang dapat merancang strategi alternatif, metode QSPM menjadi pilihan yang objektif untuk menentukan strategi mana yang terbaik. Terdapat 3 tahapan yang dapat digunakan sebelum menentukan pengambilan keputusan berdasarkan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) yaitu:

- a. Tahap 1 (*Input stage*) merupakan tahap peringkasan informasi dasar yang di butuhkan untuk memformulasikan strategi dengan instrumen Matrik EFE, IFE, dan CPM.
- b. Tahap 2 (*Maching stage*) merupakan hasil pencocokkan dari analisis EFE dan IFE yang secara umum menentukan strategi alternatif yang akan di jalankan diantara berbagai strategi alternatif menggunakan analisis SWOT, SPACE, BCG, IE, dan *Grand Strategy*.
- c. Tahap 3 (*Decision stage*) merupakan tahapan pengambilan keputusan dan menjadi tahapan terakhir setelah proses pengumpulan data dan analisis strategi menggunakan analisis QSPM (Purba & Kusumadmo, 2015).

Terdapat keistimewaan dan keterbatasan pada matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) yaitu sebagai berikut (David, 2011):

- a. Keistimewaan Matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*)

- 1) Bahwa rangkaian dalam penyusunan strategi bisa diamati secara beruntun dan bersamaan.
  - 2) Mendorong para penyusun strategi agar dapat memasukan faktor-faktor eksternal dan internal secara relevan kedalam proses keputusan.
  - 3) Matriks QSPM dapat memperkecil bahwa kemungkinan faktor-faktor utama terlewat atau bahkan memberi bobot secara berlebihan.
  - 4) Matriks QSPM menggarisbawahi berbagai hubungan penting yang mempengaruhi strategi.
  - 5) Mengembangkan matriks QSPM dibutuhkan sejumlah keputusan subjektif akan tetapi keputusan strategi akhir nantinya menjadi yang terbaik bagi perusahaan.
  - 6) Matriks QSPM dapat diadaptasi dan digunakan oleh perusahaan berorientasi laba atau nirlaba yang besar ataupun kecil sehingga dapat di terapkan dalam berbagai jenis perusahaan.
  - 7) Matriks QSPM sangat membantu dalam proses pemilihan strategi diperusahaan multidivisional karena terdapat banyak faktor dan strategi yang dapat dipertimbangkan sekaligus.
  - 8) Matriks QSPM juga dapat diaplikasikan dalam berbagai bisnis kecil dan sudah terbukti berhasil.
- b. Keterbatasan Matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*)
- 1) Matriks QSPM selalu memerlukan penilaian intuitif dan asumsi yang berdasar.
  - 2) Penentuan skor daya tarik memerlukan penilaian dan berdasarkan informasi yang objektif.
  - 3) Melaksanakan FGD (*Focus Group Discussion*) diantara penyusun strategi, manager, dan karyawan sepanjang perumusan strategi dan pengembangan QSPM.
  - 4) Adanya FGD (*Focus Group Discussion*) yang konstruktif selama menganalisis dan perumusan strategi memunculkan berbagai interpretasi atas informasi dan opini yang beragam.

5) Matriks QSPM menjadi baik dan bermanfaat ketika informasi pada tahap pertama dan kedua yang menjadi dasarnya.

Langkah-langkah yang dapat dilakukan untuk mengembangkan matrik QSPM yaitu (Rhamdiani, et al., 2017):

- a. Menentukan daftar eksternal dan internal kunci perusahaan pada kolom sebelah kiri kunci.
- b. Memberikan bobot terhadap faktor kunci eksternal dan internal.
- c. Mencocokkan dan mengidentifikasi matrik-matrik di tahap 2 (*Maching stage*) dan menentukan strategi alternatif mana yang dapat diimplementasikan perusahaan.
- d. Menentukan nilai atraktif skor (AS).
- e. Menghitung total atraktif skor (TAS).
- f. Menghitung jumlah total atraktif skor.

#### **4. Kelompok Pengrajin**

Pengertian kelompok menurut KBBI adalah kumpulan orang. Konotasi lain dari kata kelompok adalah berkumpul. Berkumpul memiliki arti bersatu atau tidak terpecah belah. Jadi, kelompok dapat diartikan bersama-sama atau berkumpul (Darmadi, 2017). Kesamaan motivasi dan tujuan anggota kelompok sebagai usaha untuk memenuhi kebutuhan anggota-anggotanya (Herlianto, et al., 2012).

Sedangkan pengrajin merupakan implemmentasi kerajinan dari karya seni yang diproduksi dan yang menjadi pelaku disebut pengrajin. Hasil dari produksi pengrajin adalah kerajinan. Kerajinan merupakan hasil kreativitas tangan terampil yang bernilai. Hasil kerajinan tersebut biasanya dikaitkan dengan seni dan disebut seni kerajinan (Ridwan , et al., 2021). Jadi, kelompok pengrajin adalah sekumpulan orang dua atau lebih yang mempunyai tujuan sama dengan cara mengimplementasikan dari karya seni serta menghasilkan produk kerajinan.

#### **5. Batik Tulis**

Menurut Soemarjadi batik tulis merupakan batik yang pembuatannya dimulai dari perancangan motif yang kemudian diperjelas menggunakan

canting sebagai alat tulis yang berisi malam. Fungsi malam sebagai bahan penghalang warna. Merancang motif batik dapat dilakukan secara tidak teratur, karena penggunaan canting tulis sangat mudah untuk pengerjaan sesuai apa yang diinginkan. Pemberian warna juga dapat dilakukan secara bebas sesuai keinginan, baik melalui celupan maupun coletan (Moerniwati, 2021).

Sedangkan menurut Harmoko batik tulis adalah hasil batik dengan bantuan alat berupa canting tulis yang diisi dengan cairan malam kemudian diletakan pada kain. Prasetyo juga berpendapat bahwa batik tulis merupakan cara membatik dengan canting tulis yang diisi dengan cairan malam pada hasil perancangan motif. Canting merupakan alat yang dibuat khusus untuk menampung malam dan ujung canting berupa pipa kecil yang menjadi saluran keluarnya malam untuk pembentukan gambar awal pada kain yang akan di jadikan batik. Pembuatan batik tulis membutuhkan keahlian yang khusus, *telaten* dan sabar untuk hasil batik yang bagus dan memiliki motif serta desain yang jelas. Bahan atau kain yang akan di jadikan batik bertekstur kasar maka hasilnya akan menjadi batik tulis yang kasar, dalam pembuatan batik tulis harus memperhatikan beberapa hal yaitu:

- a. Memilih mori yang bertekstur halus
- b. Cara membuat motif
- c. Pemberian warna yang baik

Jadi, batik tulis adalah cara pembuatan gambar atau motif pada permukaan kain dengan menggunakan canting tulis sebagai alat bantu kemudian menutup bagian-bagian tertentu dengan menggunakan cairan malam dan pemberian warna pada kain batik (Moerniwati, 2021).

## **B. Kajian Pustaka**

Peneliti akan melakukan pengkajian terhadap karya-karya ilmiah terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang berjudul “Analisis Strategi Daya Saing Berdasarkan *Quantitative Strategic Planning Matrik* (QSPM) Pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara”. Melalui kajian pustaka, peneliti berusaha menghindari terjadinya plagiasi dalam penelitian, sehingga pembahasannya berbeda antara penelitian ini

dengan penelitian terdahulu (Asmariana, 2019). Oleh karena itu, peneliti mencantumkan hasil penelitian terdahulu dalam kajian pustaka dan menjelaskan perbedaan dengan penelitian yang akan diteliti.

Menurut Sulasih dalam jurnalnya “Implementasi *Matrik* EFE, Matrik IfE, Matrik SWOT dan QSPM untuk Menentukan Strategi Alternatif Guna Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Bagi Usaha Produksi Kelompok Buruh Pembatik di Keser Notog Patikraja Banyumas” menjelaskan bahwa faktor-faktor lingkungan eksternal dan internal yang terdapat pada produksi kelompok buruh pembatik di Keser Notog Patikraja Banyumas, dapat diketahui dengan menggunakan matrik EFE, IfE, SWOT dan QSPM sebagai jalan alternatif untuk mempengaruhi perubahan kompetisi dan pencarian strategi alternatif yang paling tepat untuk digunakan oleh para kelompok buruh pembatik Di Keser Notog Patikraja Banyumas untuk mendapatkan pasar dan memiliki daya saing. Hal tersebut dikarenakan usaha produksi kelompok buruh pembatik di Keser Notog Patikraja Banyumas sudah berjalan lama, namun belum memiliki pangsa pasar dan daya saing yang masih rendah dengan para pembatik di daerah lain seperti batik pekalongan dan batik solo, padahal usaha ini memiliki potensi yang masih dapat dikembangkan lebih maju dan dapat bersaing. Peningkatan keunggulan kompetitif untuk menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan menjadi penerapan strategi yang tepat untuk meningkatkan daya saing pada usaha produksi Batik di Keser Notog Patikraja Banyumas Jawa Tengah (Sulasih, 2019).

Menurut Rido Pujima, Eli Chandra Purba dan E. Kusumadmo dalam jurnalnya “Analisis Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Metode QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) di Nimco Indonesia” menjelaskan bahwa Nimco adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam industri *clothing company*. *Clothing company* yang berjumlah semakin banyak menyebabkan sangat tingginya tingkat persaingan. Penelitian yang dilakukan memiliki tujuan untuk mendapatkan strategi alternatif pemasaran yang tepat untuk bersaing dengan kompetitor dan mendapatkan urutan prioritas strategi pemasaran untuk Nimco Indonesia. *Quantitative Strategic Planning Matrix* menjadi pilihan strategi alternatif yang objektif dalam memutuskan strategi yang terbaik. Penelitiannya

menghasilkan sepuluh strategi alternatif dengan tiga prioritas strategi tertinggi yaitu strategi peningkatan kualitas produk, strategi pengembangan varian dan desain produk, dan strategi pembuatan strategi harga pasar dalam menghadapi persaingan (Purba & Kusumadmo, 2015).

Menurut Riesca Tresna Rhamdiani, M. Dzikron A.M dan Djamaluddin dalam jurnalnya “Perancangan Strategi Pemasaran CV. Batik Sekar Putri Kota Cimahi dengan Menggunakan Metode *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM)” menjelaskan bahwa penerapan strategi pemasaran telah menjadi prioritas dalam menetapkan kebijakan untuk mencapai target yang ditentukan. Strategi pemasaran memiliki tujuan untuk mendapatkan *profit*. Metode *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) menjadi alat untuk mencari strategi pemasaran yang tepat bagi CV. Batik Sekar Putri Kota Cimahi. Penelitian menghasilkan enam strategi alternatif yaitu memperluas daerah pemasaran, meningkatkan kualitas produk, menciptakan produk baru atau inovasi-inovasi baru, meningkatkan kompetensi sumber daya manusia, mampu menciptakan suasana pelatihan batik yang lebih nyaman dan beredukasi, membuat inovasi batik *car day* dengan berjualan pada beberapa sekolah, universitas, dan instansi pemerintah (Rhamdiani, et al., 2017).

Menurut Hany Setyorini, Mas’ud Effendi, Imam Santoso dalam jurnalnya “Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Matriks SWOT dan QSPM (Studi Kasus: Restoran WS Soekarno Hatta Malang)” menjelaskan bahwa matriks SWOT dan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) menghasilkan strategi alternatif yaitu strategi mempertahankan citra perusahaan, fasilitas restoran, kualitas dan pelayanan produk sebagai daya tarik konsumen, menajamkan kemampuan manajemen dan kerjasama untuk tujuan perusahaan, pemberian layanan *delivery order* untuk konsumen, mampu melakukan pemanfaatan kemajuan teknologi untuk pemasaran, pelayanan terhadap pasar menengah kebawah dengan menyediakan paket atau porsi khusus, dan menjaga hubungan baik dengan pemasok atau wilayah sekitar restoran. Dari berbagai alternatif strategi, yang menjadi strategi prioritas dalam strategi pemasaran yaitu citra rasa perusahaan dipertahankan (Setyorini, et al., 2016).

Menurut Alfi Fuadi dalam jurnalnya “Strategi Pengembangan Sentra Batik Jetis Sidoarjo Menggunakan SWOT, SPACE dan QSPM” menjelaskan dalam pengembangan sentra batik Jetis Sidoarjo metode yang digunakan dalam penentuan strategi alternatif yaitu SWOT, SPACE dan QSPM. Berdasarkan metode tersebut menghasilkan sebuah strategi memunculkan model baju dan desain batik yang baru setiap tahunnya sebagai icon dan dipamerkan dalam karnaval hari nasional yang diadakan pemerintah dengan harga dan kualitas yang kompetitif (Fuadi, 2019).

Tabel 1.2  
Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Sulasih (2019)	<i>Implementasi Matrik EFE, Matrik IFE, Matrik SWOT dan QSPM Untuk Menentukan Strategi alternative Guna Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Bagi Usaha Produksi Kelompok Buruh Pembatik Di Keser Notog Patikraja Banyumas.</i>	Menggunakan matrik EFE, IFE, SWOT dan QSPM menjadi jalan alternatif untuk mempengaruhi perubahan kompetisi dan mencari alternatif strategi yang paling tepat.	Tempat penelitian pada usaha produksi kelompok buruh pembatik di Keser Notog Patikraja Banyumas.
2.	Rido Pujima Eli Chandra Purba dan E. Kusumadmo (2015)	<i>Analisis Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Metode QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) Di Nimco Indonesia.</i>	<i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i> menjadi pilihan strategi alternatif yang objektif dalam memutuskan strategi yang terbaik.	Untuk menganalisis strategi pemasaran dan tempat penelitian Nimco Indonesia.
3.	Riesca Tresna Rhamdiani, M. Dzikron A.M dan Djamaluddin (2017)	Perencanaan Strategi Pemasaran CV. Batik Sekar Putri Kota Cimahi dengan Menggunakan Metode <i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i> (QSPM).	<i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i> (QSPM) sebagai strategi pemasaran yang tepat.	Meneliti strategi pemasaran CV. Batik Sekar Putri Kota Cimahi.
4.	Hany Setyorini, Mas'ud Effendi, Imam Santoso (2016)	Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Matriks SWOT dan QSPM	Menggunakan matriks SWOT dan <i>Quantitative Strategic</i>	Meneliti analisis strategi pemasaran dan tempat penelitian Restoran

		(Studi Kasus: Restoran WS Soekarno Hatta Malang)	<i>Planning Matrix</i> (QSPM)	WS Soekarno Hatta Malang
5.	Alfi Fuadi (2019)	Strategi Pengembangan Sentra Batik Jetis Sidoarjo Menggunakan SWOT, SPACE dan QSPM	Analisis berdasarkan SWOT,SPACE dan QSPM	Untuk strategi pengembangan dan tempat penelitian yaitu Sentra Batik Jetis Sidoarjo

### C. Landasan Teologis

Persaingan bisnis dalam perspektif ekonomi islam telah di jelaskan dalam QS. Al Baqarah ayat 148 yang berbunyi (Pua , 2018):

وَلِكُلِّ وِجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيٰهَا فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ اِنَّ مَا تَكُوْنُوْنَ اِيَّاتِ بِكُمْ اللّٰهُ جَمِيْعًا اِنَّ اللّٰهَ عَلٰى كُلِّ

شَيْءٍ قَدِيْرٌ

Artinya: “Dan setiap umat mempunyai kiblat yang dia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah kamu dalam kebaikan. Di mana saja kamu berada, pasti Allah akan mengumpulkan kamu semuanya. Sungguh, Allah Mahakuasa atas segala sesuatu.” (Al Baqarah: 148)

Tafsir Ibnu Katsir menjelaskan bahwa Al-Aufi telah meriwayatkan dari Ibnu Abbas, yang dimaksud dengan pengertian “setiap umat mempunyai kiblat yang dia menghadap kepadanya” ialah semua pemeluk agama. Dengan kata lain setiap kabilah mempunyai kiblatnya sendiri yang disukainya, dan kiblat yang diridhoi oleh Allah ialah kiblat yang orang-orang mukmin menghadap kepadanya. Abul Aliyah mengatakan bahwa orang-orang Yahudi mempunyai kiblatnya sendiri yang mereka menghadap kepadanya, dan orang-orang Nasrani mempunyai kiblatnya sendiri yang mereka menghadap kepadanya. Allah memberikan petunjuk kepada umat Nabi Muhammad, kepada kiblat yang merupakan kiblat yang sesungguhnya. Adapun Tafsir Al-Maragi yaitu bergegaslah untuk melakukan berbagai kegiatan, dan berusaha sekuat tenaga agar setiap orang berlomba-lomba mencapai kebaikan. Dalam hal ini, harus mengikuti perintah orang yang memberi petunjuk dan jangan sekali-kali mengikuti perintah sombong yang selalu mengikutkan hawa nafsu dan mengesampingkan kebenaran. Jika mengikuti petunjuk orang-orang yang selalu mengikutkan hawa nafsu dan mengesampingkan kebenaran maka telah melibatkan diri pada perlombaan dalam

kejahatan, kejelekan dan kesesatan. Allah SWT maha mengetahui dan akan mencabut nyawa setiap orang kemudian akan dikumpulkan semua untuk diperhitungkan seluruh perbuatan yang telah dikerjakan. Maka berlomba-lombalah dalam mencari kebaikan (Elkan , 2015).

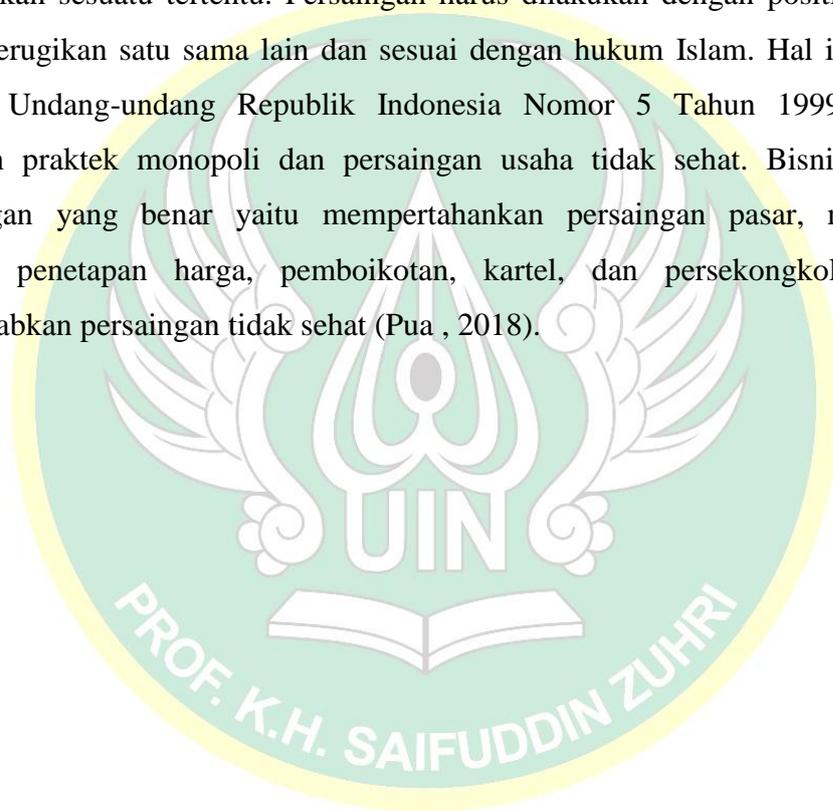
Terdapat juga hadits yang menerangkan tentang persaingan bisnis yaitu hadits Tirmidzi nomor 1225 yang berbunyi (Pua , 2018):

حَدَّثَنَا قُتَيْبَةُ وَأَحْمَدُ بْنُ مَنِيعٍ قَالَا حَدَّثَنَا سُفْيَانُ عَنِ الزُّهْرِيِّ عَنْ سَعِيدِ بْنِ الْمُسَيْبِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَقَالَ قُتَيْبَةُ يَبْلُغُ بِهِ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ لَا تَنَاجَشُوا قَالَ وَفِي الْبَابِ عَنْ ابْنِ عَمَرَ وَأَنْسٍ قَالَ أَبُو عِيسَى حَدِيثُ أَبِي هُرَيْرَةَ حَدِيثٌ حَسَنٌ صَحِيحٌ وَالْعَمَلُ عَلَى هَذَا عِنْدَ أَهْلِ الْعِلْمِ كَرَهُوا النَّجَشَ قَالَ أَبُو عِيسَى وَالنَّجَشُ أَنْ يَأْتِيَ الرَّجُلُ الَّذِي يَفْضِلُ السَّلْعَةَ إِلَى صَاحِبِ السَّلْعَةِ فَيَسْتَأْمُ بِأَكْثَرِ مِمَّا تَسَوَّى وَذَلِكَ عِنْدَمَا يَحْضُرُهُ الْمُشْتَرِي يُرِيدُ أَنْ يَغْتَرَّ الْمُشْتَرِي بِهِ وَلَيْسَ مِنْ رَأْيِهِ الشِّرَاءُ إِنَّمَا يُرِيدُ أَنْ يَخْدَعَ الْمُشْتَرِي بِمَا يَسْتَأْمُ وَهَذَا ضَرْبٌ مِنَ الْخَدِيعَةِ قَالَ الشَّافِعِيُّ وَإِنْ نَجَشَ رَجُلٌ فَالِنَّجَشِ آثِمٌ فِيمَا يَصْنَعُ وَالْبَيْعُ جَائِزٌ لِأَنَّ الْبَائِعَ غَيْرَ النَّجَّاشِ

Artinya: "Telah menceritakan kepada kami Qutaibah dan Ahmad bin Mani' keduanya berkata; Telah menceritakan kepada kami Sufyan dari Az Zuhri dari Sa'id bin Al Musayyab dari Abu Hurairah ia berkata; Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda. Dan Qutaibah berkata; Hadits ini sampai kepada Nabi shallallahu 'alaihi wasallam, beliau bersabda: "Janganlah kalian bersaing dalam penawaran." Ia mengatakan; Dalam hal ini ada hadits serupa dari Ibnu Umar dan Anas. Abu Isa berkata; Hadits Abu Hurairah adalah hadits hasan shahih dan menjadi pedoman amal menurut para ulama, mereka memakruhkan persaingan dalam penawaran. Abu Isa berkata; Najsy adalah seseorang datang membagi barang dagangan kepada pedagang lalu menawarnya lebih banyak dari yang ditawarkan, hal itu ketika pembeli mendatangnya. Ia ingin mengelabui pembeli dan tidak bermaksud untuk menjual, ia hanya ingin mengelabui pembeli terhadap yang ia tawarkan, ini merupakan bentuk dari penipuan. Asy Syafi'i berkata; Seandainya seseorang melakukan persaingan penawaran, maka pelaku persaingan berdosa karena

perbuatannya, namun jual beli boleh karena penjual tidak bersaing dalam penawaran.” (At Tirmidzi: 1225)

Maka dalil diatas dapat disimpulkan bahwa persaingan harus dilakukan dengan sehat dan sesuai dengan aturan pemerintah maupun syariat islam. Persaingan tidak merugikan orang lain karena persaingan harus berdampak positif terhadap pihak-pihak pesaing. Bahwa suatu persaingan terjadi karena adanya perseorangan atau kelompok yang saling mempengaruhi satu sama lain dengan memperlihatkan keunggulan masing-masing supaya memenangkan atau merebutkan sesuatu tertentu. Persaingan harus dilakukan dengan positif dimana tidak merugikan satu sama lain dan sesuai dengan hukum Islam. Hal ini, sesuai dengan Undang-undang Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 1999 tentang larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Bisnis dengan persaingan yang benar yaitu mempertahankan persaingan pasar, mencegah praktek penetapan harga, pemboikotan, kartel, dan persekongkolan yang menyebabkan persaingan tidak sehat (Pua , 2018).



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitiannya adalah penelitian dengan data kuantitatif dengan pendekatan deskriptif yang didapat dari hasil kuisisioner dan FGD (*Focus Group Discussion*) yang dilakukan. Metode penelitian kuantitatif sebagai metode ilmiah karena telah memenuhi kaidah-kaidah ilmiah yaitu konkrit/empiris, obyektif, terukur, rasional, dan sistematis. Metode kuantitatif juga dapat diartikan sebagai metode penelitian berdasarkan pada filsafat *positivism* (Sugiyono, 2018). Sumber data yang akan digunakan dalam penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder. Adapun teknik analisa datanya menggunakan matrik *Internal Factor Evaluation* (IFE), matrik *Eksternal Factor Evaluation* (EFE), matrik Strength, Weakness, Opportunity, Threat (SWOT) dan matrik *Quantitative Strategic Planning Matrik* (QSPM).

Pengambilan data dilakukan di Kelompok pengrajin batik tulis desa Gumelem Kulon. Prosedur penelitian yang dilakukan yaitu memberikan kuisisioner dan melakukan wawancara pada ketua kelompok pengrajin batik tulis desa Gumelem Kulon untuk mengidentifikasi faktor internal. Melakukan wawancara dan observasi lapangan di lingkungan sekitar sentra batik tulis desa Gumelem Kulon untuk mengidentifikasi faktor eksternal. Identifikasi faktor, melakukan identifikasi faktor internal dan eksternal sentra batik tulis desa Gumelem Kulon dalam *Focus Group Discussion* (FGD) yang diperoleh dari hasil wawancara pengerajinan dan ketua kelompok serta observasi lapangan (Fuadi, 2019).

#### **B. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian yang akan dilakukan berada di Kelompok Usaha Batik tulis (KUB) Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara. Kecamatan Gumelem berjarak sekitar 40 KM ke arah barat daya dari Kabupaten Banjarnegara berbatasan dengan Kabupaten Banyumas.

### **C. Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan dalam kurun waktu 9 bulan yaitu pada tanggal 23 Oktober 2021 sampai 5 Juni 2022. Awal proses perizinan observasi dilakukan setelah mendapatkan surat izin observasi dari fakultas kemudian di berikan kepada pemerintah Desa Gumelem Kulon. Setelah mendapatkan izin dari pemerintah desa melanjutkan penelitian kepada kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara.

### **D. Sumber Data**

#### **1. Data Primer**

Data primer adalah sumber data peneliti yang dikumpulkan secara langsung. Pengumpulan data primer dapat dilakukan dengan berbagai cara seperti observasi, wawancara, diskusi terfokus *focus grup discussion* (FGD) dan kuesioner (Siyoto & Sodik, 2015). Sumber data primer yang dikumpulkan pada penelitian ini yaitu melalui obsevasi, wawancara, *focus grup discussion* (FGD) dan kuesioner dengan melibatkan pemerintah Desa Gumelem Kulon, ketua kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara.

#### **2. Data Sekunder**

Data sekunder merupakan sumber data yang telah ada kemudian diambil atau dikumpulkan peneliti untuk dijadikan sumber data. Dalam hal ini peneliti menjadi tangan kedua. Pengumpulan data sekunder diambil dari buku, laporan, jurnal, dan lain sebagainya (Siyoto & Sodik, 2015).

### **E. Teknik Pengumpulan Data**

#### **1. *Focus Group Discussion* (FGD)**

*Focus Group Discussion* (FGD) istilah lainnya yaitu diskusi kelompok terarah karena pada dasarnya seperti wawancara yang dilaksanakan dalam kelompok. Hal ini peneliti memiliki kepentingan untuk mengumpulkan informasi atau data dari beragam sudut pandang yang berbeda. Maka diperlukannya wawancara bersama yang dilaksanakan dalam satu tempat dan satu waktu atau biasa disebut dengan istilah *Focus Group Discussion* (FGD). Tujuan dilakukannya FGD untuk berdiskusi dan berdialog bersama, bertatap

muka dengan responden atau informan agar mendapatkan informasi secara langsung dari berbagai sudut pandang (Herdiansyah, 2010). Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dengan menggunakan *Focus Group Discussion* (FGD) dapat dilakukan dengan cara informan atau manajemen perusahaan yaitu kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara memberi penilaian bobot dan rating dari beberapa indikator dengan syarat dan ketentuan yang berlaku karena manajemen perusahaan yang lebih mengetahui kondisi perusahaan baik dari lingkungan internal atau eksternal (Sulasih & Sulaeman, 2020).

## 2. Kuesioner

Kuesioner atau angket memiliki banyak manfaat sebagai alat dalam pengumpulan data. Adapun skala pengukuran kuesioner diberi penilaian dari 1-4 yang nantinya digunakan untuk menghitung bobot dan rating dengan cara memberikan kepada responden atau informan supaya memberikan penilaian dari 1-4 yang berarti 1 artinya sangat tidak setuju, 2 artinya tidak setuju, 3 artinya setuju, 4 artinya sangat setuju. Kemudian setelah diisi kuesioner tersebut selanjutnya untuk di hitung bobot dan rating sesuai dengan rumus perhitungan bobot dan rating (Sulasih & Sulaeman, 2020). Terdapat beberapa prosedur dalam membuat kuesioner yaitu:

- a. Perancangan kuesioner dengan tujuan yang akan dicapai.
- b. Pengidentifikasian variabel tujuan kuesioner.
- c. Masing-masing variabel dijabarkan dengan jelas dan individual.
- d. Pemastian jenis data yang dibutuhkan dan teknik penganalisisannya.

Responden menjadi sangat penting di lakukan dalam penentuannya. Apabila salah dalam menentukan responden, maka informasi yang di dapat tidak akan maksimal (Siyoto & Sodik, 2015).

## 3. Wawancara

Mengumpulkan data menggunakan metode wawancara memerlukan waktu yang cukup lama (Siyoto & Sodik, 2015). Terdapat dua pedoman wawancara yaitu:

- a. Membuat garis besar wawancara yang disebut wawancara tidak terstruktur. Pewawancara yang dibutuhkan dalam wawancara ini adalah pewawancara yang kreatif.
- b. Menyusun secara rinci wawancara seperti *check list* yang disebut dengan wawancara terstruktur.

Umumnya, pedoman wawancara yang sering di gunakan berbentuk "semi *structured*" yaitu wawancara awal menanyakan secara keseluruhan yang telah terstruktur dan di dalami dalam malakukan pencarian data.

#### 4. Observasi

Melengkapi format atau blangko pengamatan sebagian instrument menjadi metode observasi yang paling efektif. Format atau blangko tersebut disusun dengan menggambarkan kajadian atau kebiasaan yang terjadi. Maka, pengamatan dalam observasi menjadi peranan yang paling penting dalam melakukan penelitian (Siyoto & Sodik, 2015).

#### 5. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode untuk pencarian data berupa buku, jurnal, notulen rapat dan lain sebagainya. Metode dokumentasi yang menjadi obyek pengamatan bukan beda hidup tetapi benda mati. *Chek list* menjadi instrumen penting dalam menggunakan metode dokumentasi untuk mencari variabel yang sudah di tentukan (Siyoto & Sodik, 2015).

### **F. Teknik Analisis Data**

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teknis analisis statistik. Statistik dalam penelitian kuantitaif dibagi menjadi statistik deskriptif dan statistik inferensial (Sugiyono, 2018). Diantara keduanya, yang digunakan untuk menganalisis data dalam penelitian ini yaitu statistik deskriptif dan menggunakan teknik analisis yang terdiri dari tiga tahapan yaitu *inpute stage*, *maching stage*, dan *decision stage*.

#### 1. Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif merupakan teknik menganalisis data yang telah dikumpulkan dengan cara mendeskripsikan data tanpa bertujuan untuk membuat kesimpulan secara umum atau generalisasi. Dalam analisis statistik deskripsi,

penelitian dilakukan dengan populasi tanpa mengambil sampel. Terdapat beberapa instrumen yang termasuk dalam statistik deskriptif seperti tabel berupa data, grafik, diagram, pictogram, dan lain sebagainya. Jadi statistik deskriptif tidak ada uji signifikansi dan taraf kesalahan karena peneliti tidak bermaksud membuat generalisasi sehingga tidak ada kesalahan generalisasi (Sugiyono, 2018).

## 2. *Input stage* terdiri dari IFE dan EFE

### a. Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*)

Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) merupakan alat untuk meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama perusahaan dalam lingkungan fungsional bisnis, dan dijadikan sebagai landasan dalam mengidentifikasi serta mengevaluasi hubungan dalam lingkungan tersebut. Pengembangan matriks IFE juga menggunakan penilaian intuitif (David, 2011).

Sedangkan menurut David (2013) matriks IFE merupakan matriks yang dapat digunakan untuk menganalisis lingkungan internal dan dapat memunculkan faktor kelemahan (*strengths*) dan kekuatan (*weaknesses*) perusahaan. Matriks IFE juga digunakan para ahli strategi untuk menentukan apakah kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan dapat dilihat dari pemasaran, keuangan, manajemen sistem informasi, operasi, dan produksi serta penelitian dan pengembangan. Adapun indikator-indikator yang terkait dengan kondisi internal perusahaan dapat digambarkan dalam tabel sebagai berikut: (Sulasih & Sulaeman, 2020).

Tabel 1.3

Indikator Faktor Internal perusahaan

Konstruk	Variable	Indikator
Faktor Internal	Keuangan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Modal jangka pendek</li> <li>2. Modal jangka panjang</li> <li>3. Bentuk struktur modal kerja</li> <li>4. Kemampuan mengelola keuangan</li> </ol>

Pemasaran	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Informasi pasar</li> <li>2. Kegiatan memasarkan produk</li> <li>3. Harga jual produk</li> <li>4. Pelayanan setelah penjualan</li> <li>5. Loyalitas terhadap <i>brand</i></li> </ol>
Produk dan Operasi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tata letak UKM</li> <li>2. Kreativitas dan inovatif</li> <li>3. Pengendalian mutu</li> </ol>
Sumber Daya Manusia	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keahlian</li> <li>2. Jumlah SDM</li> </ol>
Manajemen Umum dan Organisasi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Struktur Organisasi</li> <li>2. Sistem Kerja</li> </ol>
Riset dan Pengembangan	Riset dan Pengembangan

Terdapat tahapan-tahapan untuk dapat merancang matriks IFE sebagai berikut (Nilasari, 2014):

- 1) Mengidentifikasi faktor-faktor internal perusahaan sejumlah 10-20 faktor. Kemudian dibagi menjadi dua faktor yang telah ditentukan sebagai kelemahan dan kekuatan perusahaan.
- 2) Selanjutnya memberi bobot pada kolom dengan ketentuan angka 0,0 sampai 1,0. Angka 0,0 artinya faktor tidak penting dan angka 1,0 artinya faktor paling penting.
- 3) Langkah selanjutnya memberi rangking dengan ketentuan angka 1-4. Angka 1 artinya kelemahan utama, angka 2 artinya buka kelemahan utama, angka 3 artinya kekuatan minor, angka 4 artinya kekuatan utama.
- 4) Tahap selanjutnya mengalikan antara hasil bobot dan rangking kemudian hasilnya ditaruh pada kolom skor bobot tertimbang.
- 5) Tahapan akhir yaitu menjumlahkan skor tertimbang pada setiap faktor untuk menentukan total skor tertimbang.

Pengambilan data dalam matriks IFE dilakukan melalui kuesioner yang berisi tentang faktor-faktor internal kemudian ditimbang melalui forum diskusi dengan tim manajemen dalam perusahaan. Secara terperinci data yang terkait dengan identifikasi faktor internal dilakukan dengan beberapa tahapan dalam pengumpulan data melalui wawancara atau FGD (*Focus Group Discussion*) dengan memberikan kuesioner terhadap yang bersangkutan. Tujuan tahapan pertama untuk menyamakan dan menyaring persepsi dan informasi dari para ahli untuk mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal. Pada tahap kedua, pengolahan informasi yang telah terkumpul dari hasil wawancara atau FGD (*Focus Group Discussion*) untuk menyusun kuesioner kedua. Karena wawancara kedua merupakan penilaian terhadap faktor-faktor internal (Sulasih & Sulaeman, 2020).

b. Matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*)

Matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) merupakan matrik yang dapat digunakan untuk menganalisis faktor lingkungan eksternal perusahaan dan dapat memunculkan faktor peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang dimiliki perusahaan. Lingkungan eksternal menjadi faktor-faktor yang diluar kendali yang dapat mempengaruhi perusahaan dalam melangkah atau bertindak, karena pada akhirnya juga dapat mempengaruhi struktur organisasi dan proses didalamnya (Pearce & Robinson, 2013). Matriks EFE sebagai wadah dalam pembuatan strategi untuk merangkum dan mengevaluasi informasi-informasi dari lingkungan eksternal perusahaan.

Sedangkan menurut David (2013) Matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) merupakan alat untuk meringkas dan mengevaluasi faktor-faktor pada lingkungan eksternal meliputi ekonomi, social, budaya, demografis, lingkungan, politik, pemerintahan, hukum, teknologi, dan kompetitif (David, 2011). Adapun aspek dan indikator yang menjelaskan faktor-faktor eksternal dapat digambarkan dalam tabel sebagai berikut (Sulasih & Sulaeman, 2020):

Tabel 1.4  
Indikator Faktor Eksternal Perusahaan

Konstruk	Variabel	Indikator
Faktor Eksternal	Ekonomi	1. Inflasi 2. Kemampuan daya beli 3. Besaran pendapatan
	Politik	1. Situasi politik Negara 2. Kebijakan politik luar negeri
	Sosial, Budaya, Demografi	1. Perilaku 2. Jumlah penduduk 3. Tingkat pendidikan
	Kekuatan tawar menawar pemasok	1. Kenaikan harga 2. Kualitas bahan baku
	Ancaman pendatang baru	Munculnya kompetitor
	Ancaman produk pengganti	Harga dan kualitas barang substitusi lebih unggul dalam pasar

Terdapat 5 tahapan yang dapat dilakukan dalam pembuatan matrik EFE yaitu sebagai berikut (Nilasari, 2014):

- 1) Mengumpulkan faktor-faktor eksternal yang telah teridentifikasi oleh hasil audit eksternal sejumlah 10-20 faktor. Kemudian dibagi menjadi dua faktor yang telah ditentukan sebagai peluang dan ancaman perusahaan.
- 2) Selanjutnya memberi bobot pada masing-masing faktor yang telah diidentifikasi dengan ketentuan 0,0 sampai 1,0. Angka 0,0 artinya faktor tidak penting dan angka 1,0 artinya faktor paling penting.
- 3) Tahap selanjutnya yaitu memberikan rangking dengan ketentuan dari angka 1-4. Rangking tersebut untuk menjelaskan tentang perusahaan dalam merespon faktor-faktor eksternal. Angka 4 sebagai respon yang superior, angka 3 sebagai respon diatas rata-rata, angka 2 sebagai respon rata-rata, dan angka 1 sebagai respon yang kurang.

- 4) Ketika bobot dan rangking sudah terisi maka tahap selanjutnya yaitu mengalikan antara hasil bobot dan rangking kemudian hasilnya ditaruh pada kolom skor bobot tertimbang.
- 5) Tahap terakhir yaitu menjumlah skor tertimbang dari semua faktor peluang maupun ancaman. Jumlah skor tertimbang menjadi penilaian respon perusahaan terhadap lingkungan eksternal. Nilai skor tertinggi yaitu 4,0 dan terendah 1,0. Artinya ketika perusahaan memiliki respon yang baik terhadap lingkungan eksternal maka dipastikan nilai skornya tinggi dan begitupun sebaliknya.

### 3. *Matching stage* menggunakan analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan akronim dari *Strength, Weakness, Opportunity, Threat* yang dapat digunakan oleh pimpinan perusahaan atau manajemen sebagai alat dalam mengukur situasi atau kondisi secara cepat pada strategi perusahaan (Pearce & Robinson, 2013). Analisis SWOT menjadi salah satu dari alat perencanaan yang digunakan oleh bisnis atau perusahaan lain untuk memastikan tujuan yang jelas bagi bisnis atau perusahaan baik factor positif atau negatif akan diidentifikasi dan ditangani. Analisis SWOT juga menjadi alat yang paling terkenal dalam proses audit dan analisis posisi strategi keseluruhan bisnis dan lingkungannya (Sulasih & Sulaeman, 2020).

Matriks SWOT (*Strength-Weakness-Opportunity-Threats*) merupakan alat pencocokan yang penting setelah melakukan analisis lingkungan internal dan eksternal. Mencocokkan factor-faktor internal dan eksternal menjadi bagian tersulit dalam mengembangkan teknik SWOT karena membutuhkan ketelitian dan tidak ada satu panduan pun yang benar. Berikut merupakan contoh mencocokkan faktor-faktor eksternal dan internal utama untuk merumuskan strategi alternatif seperti tabel dibawah ini (David, 2011).

Tabel 1.5

Contoh Mencocokkan Faktor Eksternal dan Internal Utama

Faktor Internal Utama	Faktor Eksternal Utama	Strategi yang Dihasilkan
Kelebihan kapasitas kerja (kekuatan internal)	Pertumbuhan tahunan industry telepon seluler	Mengakuisisi Cellfone

	sebesar 20 persen (peluang eksternal)	
Kapasitas yang tidak memadai (kelemahan internal)	Keluarnya dua pesaing utama dari industry (peluang eksternal)	Menjalankan integrasi horizontal dengan cara membeli fasilitas pesaing
Lirbang yang kuat (kekuatan internal)	Berkurangnya jumlah orang dewasa muda (ancaman eksternal)	Mengembnagkan produk baru untuk orang dewasa
Semangat kerja karyawan yang rendah (kelemahan internal)	Aktivitas serikat pekerja yang kuat (ancaman eksternal)	Mengembangkan paket tunjangan karyawan yang baru

Terdapat beberapa langkah dalam merumuskan sebuah matriks SWOT yaitu sebagai beriku:

- a. Membuat daftar peluang eksternal kunci perusahaan
- b. Membuat daftar ancaman eksternal kunci perusahaan.
- c. Membuat daftar kekuatan internal kunci perusahaan.
- d. Membuat daftar kelemahan internal kunci perusahaan.
- e. Mencocokkan kekuatan internal dengan peluang eksternal kemudian mencatat hasilnya pada sel Strategi SO.
- f. Mencocokkan kelemahan internal dengan peluang eksternal kemudian mencatat hasilnya pada sel Strategi WO.
- g. Mencocokkan kekuatan internal dengan ancaman eksternal kemudian mencatat hasilnya pada sel Strategi ST.
- h. Mencocokkan kelemahan internal dengan ancaman eksternal kemudian mencatat hasilnya pada sel Strategi WT.

Berikut terdapat delapan gambaran sebagai langkah dalam membuat matriks SWOT sebagai berikut (Sulasih & Sulaeman, 2020):

Tabel 1.6

Format Dasar dari Matriks SWOT

Sel dikosongkan atau bisa di isi IFE/EFE	Kekuatan internal (S) Daftar faktor 1-10	Kelemahan internal (W) Daftar faktor 1-10
Peluang eksternal (O) Daftar faktor 1-10	Strategi SO membuat daftar strategi 1-5	Strategi WO membuat daftar strategi 1-5
Ancaman eksternal (T) Daftar faktor 1-10	Strategi ST membuat daftar strategi 1-10	Strategi WT membuat daftar strategi 1-10

Berdasarkan tabel diatas, cara mengidentifikasi matriks SWOT dengan beberapa tahapan pendataan faktor peluang dan ancaman dari luar perusahaan, pendataan kekuatan dan kelemahan dalam perusahaan, dan mencocokkan keempat faktor tersebut dengan berpasang-pasangan seperti S-O (*strenght-opportunity*), W-O (*Weaknesses- opportunity*), S-T (*strenght-threats*), W-T (*Weaknesses-threats*) dengan penjelasan sebagai berikut (Sulasih & Sulaeman, 2020)

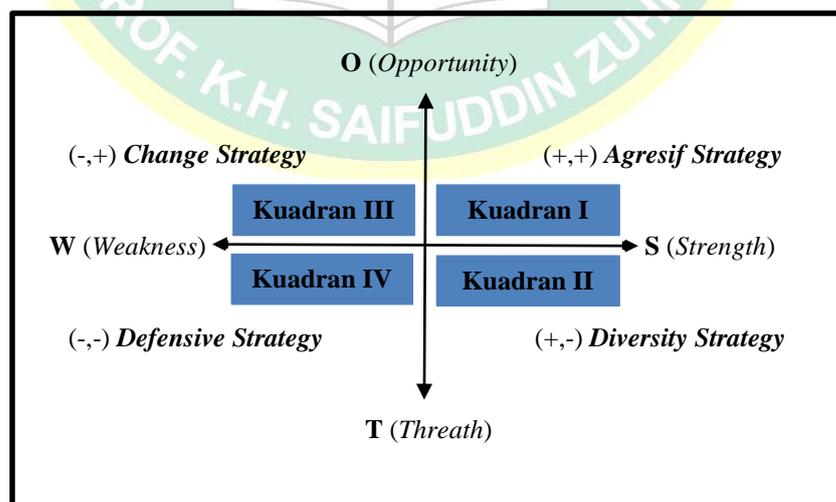
- a. Kuadran 1 atau *Agresif Strategy* (SO) merupakan strategi dengan mengandalkan kekuatan perusahaan dalam memanfaatkan peluang agar dapat menguntungkan organisasi atau perusahaan. Salah satu strategi yang dapat digunakan dalam kuadran 1 yaitu terdapat peluang untuk mengembangkan usaha sedangkan perusahaan sedang dalam posisi pendapatan laba yang tinggi.
- b. Kuadran 2 atau *Diversity Strategy* (ST) merupakan strategi dengan memanfaatkan kekuatan perusahaan untuk menghadapi berbagai ancaman. Meskipun pada posisi ini perusahaan menghadapi berbagai acaman namun masih mempunyai kekuatan dari sisi internal. Salah satu strategi yang dapat digunakan dan harus diterapkan pada kondisi saat berada di kuadran 2 yaitu

saat produk perusahaan ditiru oleh perusahaan lain. Strategi yang dapat dilakukan yaitu kekuatan perusahaan digunakan agar dapat memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

- c. Kuadran 3 atau *Change Strategy* (WO) merupakan strategi untuk mengatasi kelemahan perusahaan dengan memanfaatkan peluang yang ada. Pada situasi ini perusahaan sedang dalam menghadapi peluang yang besar akan tetapi, dari pihak internal perusahaan sedang dalam menghadapi berbagai macam kendala atau kelemahan perusahaan. Salah satu strategi yang dapat digunakan dalam kuadran 3 yaitu ketika perusahaan menerima pesanan dengan skala besar akan tetapi kapasitas produksi tidak memadai. Strategi yang dapat dilakukan yaitu menambah unit produksi atau berkerja sama dengan perusahaan lain.
- d. Kuadran 4 atau *Defensive Strategy* (WT) merupakan strategi bertahan untuk mengatasi dari ancaman luar perusahaan sekaligus mengatasi kelemahan perusahaan. Pada situasi ini perusahaan dalam keadaan sangat merugikan karena sedang menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan dari sisi internal. Misalnya, saat perusahaan berada pada situasi yang terburuk, maka strategi yang perlu diambil adalah melakukan *merger* dan likuidasi.

Gambar 1.1

Penentuan Kuadran Matriks SWOT



4. *Decision stage* menggunakan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*)

Menurut (David, 2011) *Quantitative Strategic Planning Matrix* merupakan instrumen terbaik dan berguna untuk merumuskan strategi alternatif yang di buat berdasarakan evaluasi internal dan eksternal dan analisis pada tahap pencocokan. Dalam menentukan strategi alternatif dibutuhkan kuesioner yang disusun dengan mempertimbangkan kondisi perusahaan dan mengikuti model strategi yang dirancang sebelumnya (Sulasih & Sulaeman, 2020).

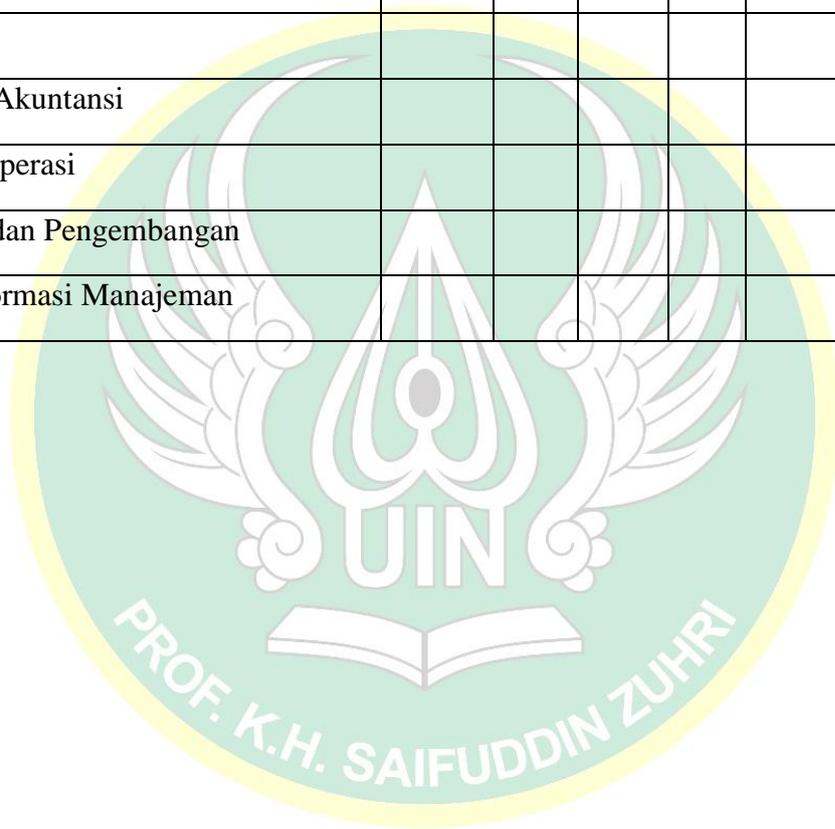
Setelah melewati beberapa tahapan matrik maka tahapan terakhir yaitu pengambilan keputusan. Terdapat beberapa tahapan dalam penyusunan matriks QSPM dan dapat digambarkan melalui tabel matriks perencanaan strategi kuantitatif (QSPM) yaitu sebagai berikut (Nilasari, 2014):

- a. Kolom sebelah kiri berisi faktor-faktor daftar kunci eksternal dan internal.
- b. Matrik EFE dan IFE harus sesuai dengan faktor-faktor untuk mengisi bobot.
- c. Mencocokkan dan mengidentifikasi untuk menentukan strategi alternatif mana yang dapat diimplementasikan perusahaan. Kemudian strategi ditulis pada kolom strategi alternatif.
- d. Menentukan atraktif skor (AS) dengan ketentuan angka 1 artinya tidak atraktif, angka 2 artinya agak atraktif, angka 3 artinya cukup atraktif, dan angka 4 artinya sangat atraktif. Skor menentukan faktor-faktor yang berpengaruh pada strategi yang dipilih.
- e. Mengalikan skor atraktif dengan bobot faktor kunci untuk menentukan total atraktif skor.
- f. Menjumlah total atraktif skor (TAS) pada masing-masing kolom strategi. Jumlah total atraktif skor (TAS) terbesar maka menjadi strategi yang dipilih.

Tabel 1.7  
Contoh Pembuatan Matriks Perencanaan Strategi Kuantitatif (QSPM)

Faktor-faktor Utama	Bobot	Strategi Alternatif					
		Strategi 1		Strategi 2		Strategi 3	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
<i>Faktor-faktor Eksternal Utama</i>							

Ekonomi							
Politik/Hukum/Pemerintahan							
Sosial/Budaya/Demografis/Lingkungan							
Teknologi							
Persaingan							
<i>Faktor-faktor Internal Utama</i>							
Manajemen							
Pemasaran							
Keuangan/Akuntansi							
Produksi/Operasi							
Penelitian dan Pengembangan							
Sistem Informasi Manajemen							



## BAB IV PEMBAHASAN

### A. Proses Perumusan Strategi

Proses manajemen strategi dimulai dari menganalisis kekuatan dan kelemahan internal organisasi serta ancaman dan peluang eksternal organisasi. Langkah pertama dalam menganalisis faktor internal dan eksternal menggunakan matrik IFE yang akan menghasilkan kekuatan dan kelemahan serta matrik EFE yang akan memunculkan peluang dan ancaman. Kemudian matrik SWOT dikembangkan melalui penyesuaian faktor-faktor strategis internal dan eksternal, yang menjadi dasar dalam menyusun strategi. Selanjutnya tahapan pengambilan keputusan untuk menentukan strategi alternatif mana yang akan digunakan perusahaan. Matriks perencanaan strategi kuantitatif (QSPM) merupakan teknik dan metode yang sangat umum dalam evaluasi strategi dan penentuan daya tarik relatif strategi. Daya tarik strategi digunakan dalam tahapan pengambilan keputusan. Teknik ini, menentukan strategi mana yang layak dan dapat diprioritaskan agar dapat dilakukan oleh perusahaan (Sulasih & Sulaeman, 2020).

Tabel 1.8  
Tabel Perumusan Strategi

<b>STAGE 1: INPUT STAGE</b> EFE ( <i>Eksternal Factor Evaluation</i> ) dan IFE ( <i>Internal Factor Evaluation</i> )
<b>STAGE 2: MATCHING STAGE</b> Analisis Matriks SWOT ( <i>Strength, Weakness, Opportunity, Threats</i> )
<b>STAGE 3: DECISION STAGE</b> Analisis Matriks QSPM ( <i>Quantitative Strategic Planning Matrik</i> )

## B. Analisis Faktor Internal (IFE)

Faktor internal membahas mengenai kondisi kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara yang meliputi manajemen operasi, pemasaran, keuangan, produksi, penelitian dan pengembangan, sumber daya manusia, dan sistem informasi manajemen. Berdasarkan FGD (*Focus Group Discussion*) yang dilakukan maka dapat dilihat faktor-faktor internal pilihan yaitu sebagai berikut:

Tabel 1.9

Hasil Identifikasi Faktor-faktor Internal kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara

Faktor Internal	Kekuatan	Kelemahan
Manajemen Operasi	1. Modal sendiri	1. Hanya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari
Pemasaran	2. Pelayanan maksimal kepada pelanggan 3. Adanya diskon bagi pembeli sekala besar 4. Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum dipasarkan	2. Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing 3. Belum ada tenaga penjual yang luas
Keuangan		4. Kurang bisa dalam membukukan keuangan
Produksi	5. Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem 6. Memiliki produk yang berkualitas baik 7. Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	5. Masih menggunakan alat tradisional 6. Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda 7. Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi

Penelitian dan Pengembangan		8. Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan
Sumber Daya Manusia	8. Sumber daya manusia yang berkualitas 9. Hubungan antara pengrajin sangat baik 10. <i>Time work</i> (kerja tim) yang baik	
Sistem Informasi		9. Belum ada sumberdaya manusia yang terampil dalam bidang IT

### C. Analisis Faktor Eksternal (EFE)

Faktor eksternal membahas mengenai lingkungan sekitar kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara yang meliputi lingkungan makro dan mikro. Identifikasi lingkungan makro meliputi politik, ekonomi, sosial dan teknologi sedangkan lingkungan mikro meliputi perusahaan pesaing kekuatan *supplier* atau pemasok, kekuatan pembeli, dan ancaman dari substitusi. Berdasarkan FGD (*Focus Group Discussion*) yang dilakukan maka dapat dilihat faktor-faktor eksternal pilihan yaitu sebagai berikut:

Tabel 2.1

Hasil Identifikasi Faktor-faktor Eksternal kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara

Faktor Eksternal	Peluang	Ancaman
Politik	1. Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	1. Peraturan pemerintah terkait impor atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah

		<p>2. Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas</p> <p>3. Wacana adanya desa wisata</p>
Ekonomi	<p>2. Stok bahan baku tercukupi</p> <p>3. Jaungkuan pasar yang semakin luas</p> <p>4. Ketersediaan lahan yang luas</p>	
Sosial dan budaya		<p>4. Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem</p> <p>5. Banyak yang belum mengetahui perbedaan kualitas antara batik <i>printing</i> dan batik tulis</p>
Teknologi	<p>5. Era memasarkan menggunakan <i>e-commerce</i></p>	
Pesaing	<p>6. Berpeluang dengan inovasibaru dan berkualitas baik</p>	<p>6. Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah</p> <p>7. Terdapat batik di luar daerah selain Kabupaten Banjarnegara</p> <p>8. Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi</p>
Pemasok	<p>7. Memiliki hubungan yang</p>	<p>9. Bahan baku selalu</p>

	baik dengan pemasok 8. Berbagai bahan yang bervariasi	mengalami kenaikan
Ancaman dari pihak lain		10. Tingkat persaingan yang semakin kompetitif

#### D. Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

Berdasarkan hasil identifikasi terhadap fakto-faktor internal kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara. Selanjtnya memberikan bobot dan *rating* sesuai dengan ketentuan dan dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 2.2

Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara

No.	Faktor-Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor Tertimbang
<b>Kekuatan</b>				
1.	Modal sendiri	0,05	4	0,20
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	0,06	4	0,24
3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	0,06	4	0,24
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	0,05	3	0,15
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	0,06	4	0,24
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	0,06	4	0,24
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	0,06	4	0,24
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	0,05	4	0,20
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	0,06	4	0,24

10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	0,05	4	0,20
<b>Jumlah Kekuatan</b>		<b>0,56</b>		<b>2,19</b>
<b>Kelemahan</b>				
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian	0,04	3	0,12
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	0,04	3	0,12
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	0,05	3	0,15
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	0,05	4	0,20
5.	Masih menggunakan alat tradisional	0,06	4	0,24
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	0,04	3	0,12
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	0,05	3	0,15
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	0,05	3	0,15
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	0,05	3	0,15
<b>Jumlah Kelemahan</b>		<b>0,43</b>		<b>1,4</b>
<b>Total Kekuatan dan Kelemahan</b>		<b>0,99</b>		<b>3,59</b>

Pada Tabel 2.2 maka dapat dihasilkan perhitungan total skor *Internal Factor Evaluation* sebesar 3,59 di atas 2,50 artinya bahwa kondisi usaha produksi batik berada dalam posisi kuat dilihat dari sisi internal. Usaha produksi batik ini memiliki banyak kekuatan di mana nilainya 0,24 di antaranya yaitu pelayanan maksimal kepada pelanggan, adanya diskon bagi pembeli dengan sekala besar, selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem, memiliki produk yang berkualitas baik, hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur, hubungan antara pengrajin sangat baik.

Adapun kelemahan pada lingkungan internal kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara di usaha produksi batik ini rata-rata memiliki tingkat kelemahan yang hampir sama sebesar 0,15 di antaranya belum ada tenaga penjual yang luas, tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi, pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan, belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT.

Cara Perhitungan bobot, rating dan skor tertimbang pada matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) yaitu sebagai berikut (Sulasih & Sulaeman, 2020):

1. Hasil kuesioner pada matriks IFE berupa faktor kekuatan dan kelemahan dari 4 responden.
2. Bobot untuk faktor kekuatan dihitung dari 4 responden dengan sejumlah 10 indikator dengan membagi jumlah kekuatan perindikator dari jumlah keseluruhan faktor kekuatan dan kelemahan.
3. Bobot untuk faktor kelemahan dihitung dari 4 responden dengan sejumlah 9 indikator untuk perhitungannya sama dengan perhitungan bobot kekuatan.
4. Rating untuk faktor kekuatan dihitung dari 4 responden dengan sejumlah 10 indikator dengan membagi jumlah responden.
5. Rating untuk faktor kelemahan dihitung dari 4 responden dengan sejumlah 9 indikator untuk perhitungannya sama dengan perhitungan rating faktor kekuatan.
6. Perhitungan skor tertimbang dengan cara faktor bobot dikali dengan faktor rating perindikator.

#### **E. Matriks *Eksternal Factor Evaluation* (EFE)**

Berdasarkan hasil identifikasi terhadap fakto-faktor eksternal kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara. Selanjutnya memberikan bobot dan *rating* sesuai dengan ketentuan dan dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 2.3

Matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem  
Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara

No.	Faktor-faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor Tertimbang
<b>Peluang</b>				
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	0,06	4	0,24
2.	Stok bahan baku tercukupi	0,05	3	0,15
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	0,05	3	0,15
4.	Ketersediaan lahan yang luas	0,06	3	0,18
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui <i>e-commerce</i>	0,06	3	0,18
6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik	0,06	4	0,24
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	0,05	3	0,15
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	0,06	4	0,24
<b>Jumlah Peluang</b>		<b>0,45</b>		<b>1,53</b>
<b>Ancaman</b>				
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	0,05	3	0,15
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	0,06	4	0,24
3.	Wacana adanya desa wisata	0,06	3	0,18
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	0,05	3	0,15
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	0,06	3	0,18

6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	0,06	3	0,18
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	0,05	3	0,15
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	0,05	3	0,15
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	0,06	4	0,24
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	0,05	3	0,15
	<b>Jumlah Ancaman</b>	<b>0,55</b>		<b>1,77</b>
	<b>Total Peluang dan Ancaman</b>	<b>1,00</b>		<b>3,3</b>

Pada Tabel 2.3 maka dihasilkan perhitungan total skor *Eksternal Factor Evaluation* sebesar 3,3 di atas 2,50 artinya bahwa kondisi usaha produksi batik berada dalam posisi bagus dalam menangkap dan merespon peluang serta mampu dalam menghindari berbagai ancaman yang ada dari *competito*. Peluang terbesar pada produksi batik dilihat dari skor tertimbang sebesar 0.24 yaitu pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik, berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik, berbagai bahan yang bervariasi.

Adapun ancaman lingkungan eksternal pada kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Sususkan Kabupaten Banjarnegara dilihat dari skor tertimbang sebesar 0,15 yaitu peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah, masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem, terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara, aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi, tingkat persaingan yang semakin kompetitif.

Cara Perhitungan bobot, rating dan skor tertimbang pada matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) yaitu sebagai berikut (Sulasih & Sulaeman, 2020):

1. Perhitungan matriks EFE berupa faktor peluang dan ancaman dari 4 responden.
2. Bobot untuk faktor peluang dihitung dari 4 reponden dengan sejumlah 8 indikator untuk perhitungannya sama dengan matriks IFE.

3. Bobot untuk faktor ancaman dihitung dari 4 responden dengan sejumlah 10 indikator untuk perhitungannya sama dengan matriks IFE.
4. Rating untuk faktor peluang dihitung dari 4 responden dengan sejumlah 8 indikator dengan membagi jumlah responden.
5. Rating untuk faktor ancaman dihitung dari 4 responden dengan sejumlah 10 indikator untuk perhitungannya sama dengan perhitungan rating faktor peluang.
6. Perhitungan skor tertimbang dengan cara faktor bobot dikali dengan faktor rating perindikator.

**F. Matriks SWOT (*Strength, Weaknes, Opportunit, Threats*)**

Langkah selanjutnya yaitu dimasukan kedalam matriks SWOT yang berfungsi sebagai alat yang bisa digunakan untuk menyusun atau mengembangkan strategi. Faktor-faktor strategi yang digunakan meliputi *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), dan *Threats* (ancaman). Adapun strategi yang dibentuk atau disusun melalui matriks SWOT bisa dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 2.4

Matriks SWOT (*Strength, Weaknes, Opportunit, Threats*) kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara

IFE	<b>STRENGTHS (S)</b>	<b>WEAKNESS (W)</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Modal sendiri</li> <li>2. Pelayanan maksimal kepada pelanggan</li> <li>3. Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar</li> <li>4. Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan</li> <li>5. Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem</li> <li>6. Memiliki produk yang berkualitas baik</li> <li>7. Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur</li> <li>8. Sumber daya manusia</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian</li> <li>2. Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing</li> <li>3. Belum ada tenaga penjual yang luas</li> <li>4. Kurang bisa dalam membukukan keuangan</li> <li>5. Masih menggunakan alat tradisional</li> <li>6. Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda</li> <li>7. Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi</li> <li>8. Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan</li> <li>9. Belum ada sumber daya manusia yang terampil</li> </ol>

<p><b>EFE</b></p>	<p>yang berkualitas</p> <p>9. Hubungan antara pengrajin sangat baik</p> <p>10. <i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik</p>	<p>dalam bidang IT</p>
<p><b>OPPORTUNITIES (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik</li> <li>2. Stok bahan baku tercukupi</li> <li>3. Jangkauan pasar yang semakin luas</li> <li>4. Ketersediaan lahan yang luas</li> <li>5. Mulai beranjak memasarkan melalui <i>e-commerce</i></li> <li>6. Berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik</li> <li>7. Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok</li> <li>8. Berbagai bahan yang bervariasi</li> </ol>	<p><b>STRATEGI S-O</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas produk lebih di tingkatkan</li> <li>2. Pemasaran produk melalui <i>e-commerce</i></li> <li>3. Memperluas jangkauan pemasaran</li> <li>4. Meningkatkan inovasi produk kerajinan batik tulis</li> <li>5. Menjalin kerjasama antar kelompok batik atau instansi lainnya</li> </ol>	<p><b>STRATEGI W-O</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan hubungan baik atau kerjasama dengan pemerintah atau instansi lainnya dalam permodalan atau jaringan pasar</li> <li>2. Mengikuti pelatihan terkait pembekuan keuangan</li> <li>3. Melakukan pelatihan kepada generasi muda agar dapat menjadi generasi penerus</li> <li>4. Melakukan riset pasar agar dapat mengetahui kepuasan pelanggan</li> <li>5. Melakukan kerjasama dengan pihak terkait agar biaya produksi sedikit</li> </ol>
<p><b>THREATS (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah</li> <li>2. Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas</li> <li>3. Wacana adanya desa wisata</li> <li>4. Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem</li> <li>5. Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis</li> <li>6. Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah</li> <li>7. Terdapat batik di luar</li> </ol>	<p><b>STRATEGI S-T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan kerjasama dengan pemerintah agar dibuatkan wadah bagi para pengrajin batik tulis terkait pemasaran melalui media <i>e-commerce</i></li> <li>2. Aktif mengikuti kegiatan pameran-pameran</li> <li>3. Meningkatkan kualitas batik tulis</li> <li>4. Menentukan strategi harga batik yang tepat</li> <li>5. Mengikuti kegiatan pelatihan dan kegiatan <i>workshop</i> terkait perbatikan</li> <li>6. Membuat motif batik dan corak yang unik dengan membawa ciri khas batik Gumelem</li> </ol>	<p><b>STRATEGI W-T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengikuti pelatihan <i>e-commerce</i> agar dapat memaksimalkan pemasaran melalui media online</li> <li>2. Aktif dalam mengikuti <i>event-event</i> pameran batik</li> <li>3. Menambah alat produksi sehingga mampu menambah kapasitas produksi</li> <li>4. Meningkatkan kualitas batik tulis dan selalu memberi inovasi dalam pembuatan batik tulis</li> <li>5. Menjalin kerjasama dengan pemasok atau pihak lain sehingga dapat meminimalisir kenaikan harga produksi</li> <li>6. Melakukan promosi ketika terdapat corak atau motif batik tulis baru</li> </ol>

daerah selain Banjarnegara		
8. Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi		
9. Bahan baku selalu mengalami kenaikan		
10. Tingkat persaingan yang semakin kompetitif		

Tabel 2.4 menjelaskan bahwa perumusan strategi menggunakan matriks SWOT memunculkan beberapa strategi yaitu S-O artinya strategi dengan mengandalkan kekuatan perusahaan dalam memanfaatkan peluang agar dapat menguntungkan organisasi atau perusahaan maka strategi yang didapatkan yaitu kualitas produk lebih di tingkatkan, pemasaran produk melalui *e-commerce* sebagai kekuatan perusahaan dan strategi memperluas jangkauan pemasaran, meningkatkan inovasi produk kerajinan batik tulis, menjalin kerjasama antar kelompok batik atau instansi lainnya sebagai peluang perusahaan untuk dimanfaatkan.

Strategi S-T artinya strategi dengan memanfaatkan kekuatan perusahaan untuk menghadapi berbagai ancaman. Maka strategi yang didapatkan yaitu Melakukan kerjasama dengan pemerintah agar dibuatkan wadah bagi para pengrajin batik tulis terkait pemasaran melalui media *e-commerce*, aktif mengikuti kegiatan pameran-pameran, meningkatkan kualitas batik tulis, menentukan strategi harga batik yang tepat, mengikuti kegiatan pelatihan dan kegiatan *workshop* terkait perbatikan membuat motif batik dan corak yang unik dengan membawa ciri khas batik Gumelem.

Strategi W-O artinya strategi untuk mengatasi kelemahan perusahaan dengan memanfaatkan peluang yang ada. Pada situasi ini perusahaan sedang dalam menghadapi peluang yang besar akan tetapi, dari pihak internal perusahaan sedang dalam menghadapi berbagai macam kendala atau kelemahan perusahaan maka strategi yang didapatkan yaitu meningkatkan hubungan baik atau kerjasama dengan pemerintah atau instansi lainnya dalam permodalan atau jaringan pasar, mengikuti pelatihan terkait pembekuan keuangan, melakukan pelatihan

kepada generasi muda agar dapat menjadi generasi penerus, melakukan riset pasar agar dapat mengetahui kepuasan pelanggan, melakukan kerjasama dengan pihak terkait agar biaya produksi sedikit

Strategi W-T artinya strategi bertahan untuk mengatasi dari ancaman luar perusahaan sekaligus mengatasi kelemahan perusahaan. Pada situasi ini perusahaan dalam keadaan sangat merugikan karena sedang menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan dari sisi internal maka strategi yang ditentukan yaitu Mengikuti pelatihan *e-commerce* agar dapat memaksimalkan pemasaran melalui media online, aktif dalam mengikuti *event-event* pameran batik, menambah alat produksi sehingga mampu menambah kapasitas produksi, meningkatkan kualitas batik tulis dan selalu memberi inovasi dalam pembuatan batik tulis, menjalin kerjasama dengan pemasok atau pihak lain sehingga dapat meminimalisir kenaikan harga produksi, melakukan promosi ketika terdapat corak atau motif batik tulis baru.

Maka, langkah selanjutnya memilih strategi alternatif dari setiap kuadran yang ada di matriks SWOT. Analisis matriks SWOT secara kuantitatif menggunakan input nilai atau angka dari hasil langkah sebelumnya yaitu matriks IFE dan EFE. Analisis tersebut digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Untuk menentukan kuadran yang digunakan maka terdapat beberapa perhitungan yang harus dilakukan yaitu menentukan titik koordinat (x,y) maka dilihat dari matriks IFE dan EFE sehingga data ditentukan sebagai berikut (Sulasih & Sulaeman, 2020):

$$X = \text{nilai total S-W (Kekuatan dan Kelemahan)}$$

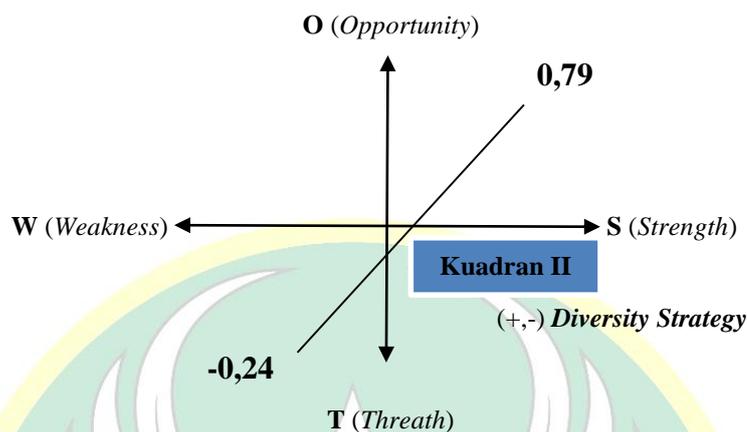
$$Y = \text{nilai total O-T (Peluang dan Ancaman)}$$

Data pada matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) di atas dapat di ketahui sumbu x dan y sebagai berikut:

$$X = 2,19 - 1,4 = 0,79$$

$$Y = 1,53 - 1,77 = -0,24$$

Gambar 1.2  
 Penentuan Kuadran Matriks SWOT Kelompok Pengrajin Batik tulis Desa Gumelem Kulon  
 Kecamatan Sususkan Kabupaten Banjarnegara



Berdasarkan penentuan kuadran pada matriks SWOT diatas maka posisi kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara berada pada kuadran 2 yaitu *diversity strategy* yang artinya bahwa kelompok pengrajin batik tulis memiliki hubungan positif, negatif antara kekuatan dan ancaman. Pada posisi ini kelompok pengrajin batik tulis menandakan pada posisi yang kuat akan tetapi menghadapi berbagai ancaman yang besar meskipun menghadapi berbagai ancaman besar namun masih mempunyai kekuatan dari sisi internal. Maka strategi yang digunakan yaitu *diversity strategy* artinya kelompok pengrajin batik tulis dalam kondisi bagus dan kuat akan tetapi menghadapi berbagai tantangan atau ancaman yang besar. Perkembangan perusahaan juga diperkirakan akan mengalami kesulitan untuk berkembang jika hanya menggunakan strategi yang sudah ada sebelumnya. Sehingga diharapkan perusahaan mampu memperbanyak strategi yang digunakan.

Adapun strategi alternatif berdasarkan matriks SWOT yang digunakan merujuk pada kuadran 2 yaitu S-T yang berarti kelompok pengrajin batik tulis harus memanfaatkan strategi yang dipilih sehingga dapat memanfaatkan kekuatan dalam menghadapi ancaman dari luar. Hasil pengembangan strategi S-T pada

matriks SWOT yaitu memanfaatkan kekuatan perusahaan dalam menghadapi ancaman dari luar dan dihasilkan alternatif-alternatif strategi sebagai berikut:

1. Melakukan kerjasama dengan pemerintah agar dibuatkan wadah bagi para pengrajin batik tulis terkait pemasaran melalui media *e-commerce*
2. Aktif mengikuti kegiatan pameran-pameran
3. Meningkatkan kualitas batik tulis
4. Menentukan strategi harga batik yang tepat
5. Mengikuti kegiatan pelatihan dan kegiatan *workshop* terkait perbatikan
6. Membuat motif batik dan corak yang unik dengan membawa ciri khas batik Gumelem

#### G. Matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrik*)

Tahap terakhir setelah *maching stage* menggunakan matriks SWOT yaitu *decision stage*. Matriks QSPM menjadi satu-satunya alat dalam pengambilang keputusan setelah melewati berbagai tahapan. Tahapan terakhir ini berfungsi sebagai pemilihan strategi terbaik dengan melihat nilai TAS (*Total Attractive Score*) tertinggi (Nilasari, 2014). Sehingga strategi yang dipilih menjadi strategi alternatif yang cocok di terapkan pada usaha kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara.

Tabel 2.5

Matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrik*) kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara

Faktor-faktor Utama	Bobot	Strategi Alternatif											
		S 1		S 2		S 3		S 4		S 5		S 6	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Peluang													
1. Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	0,06	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24
2. Stok bahan baku tercukupi	0,05	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20
3. Jangkauan pasar yang semakin luas	0,05	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20
4. Ketersediaan lahan yang luas	0,06	4	0,24	4	0,24	3	0,18	4	0,24	4	0,24	4	0,24

5. Mulai beranjak memasarkan melalui <i>e-commerce</i>	0,06	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24
6. Berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik	0,06	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24
7. Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	0,05	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20
8. Berbagai bahan yang bervariasi	0,06	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24
Ancaman													
1. Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	0,05	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20
2. Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	0,06	4	0,24	4	0,24	3	0,18	3	0,18	3	0,18	4	0,24
3. Wacana adanya desa wisata	0,06	4	0,24	4	0,24	2	0,12	3	0,18	3	0,18	4	0,24
4. Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	0,05	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20
5. Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	0,06	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24
6. Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	0,06	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24
7. Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	0,05	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20
8. Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	0,05	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20
9. Bahan baku selalu mengalami kenaikan	0,06	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24

10. Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	0,05	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20
Kekuatan													
1. Modal sendiri	0,05	4	0,20	2	0,10	4	0,20	4	0,20	2	0,10	2	0,10
2. Pelayanan maksimal kepada pelanggan	0,06	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24
3. Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	0,06	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	3	0,18	4	0,24
4. Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	0,05	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20
5. Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	0,06	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24
6. Memiliki produk yang berkualitas baik	0,06	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24
7. Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	0,06	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24
8. Sumber daya manusia yang berkualitas	0,05	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20
9. Hubungan antara pengrajin sangat baik	0,06	4	0,24	4	0,24	3	0,18	4	0,24	4	0,24	4	0,24
10. <i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	0,05	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20
Kelemahan													
1. Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian	0,04	4	0,16	3	0,12	4	0,16	4	0,16	4	0,16	2	0,08
2. Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	0,04	4	0,16	4	0,16	4	0,16	4	0,16	3	0,12	4	0,16
3. Belum ada tenaga penjual yang luas	0,05	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20
4. Kurang bisa dalam membukukan	0,05	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20

keuangan													
5. Masih menggunakan alat tradisional	0,06	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24	4	0,24
6. Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	0,04	4	0,16	4	0,16	4	0,16	4	0,16	4	0,16	4	0,16
7. Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	0,05	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20
8. Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	0,05	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20
9. Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	0,05	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20	4	0,20
<b>TOTAL</b>			<b>4,56</b>		<b>4,52</b>		<b>4,26</b>		<b>4,44</b>		<b>4,34</b>		<b>4,48</b>

Berdasarkan tabel pada matriks QSPM diatas, maka hasil dari pemilihan strategi alternatif yang terbaik dan dapat diimplementasikan usaha pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Sususkan Kabupaten Banjarnegara yaitu strategi 1 melakukan kerjasama dengan pemerintah agar dibuatkan wadah bagi para pengrajin batik tulis terkait pemasaran melalui media *e-commerce* dengan nilai TAS sebesar 4,5 strategi ini menjadi pilihan terbaik dari strategi-strategi lainnya sehingga dapat diimplementasikan kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon agar bisa berdaya saing dan dapat menambahkan perekonomian kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Sususkan Kabupaten Banjarnegara. Strategi 2 aktif mengikuti kegiatan pameran-pameran dengan nilai TAS sebesar 4,52 menjadi strategi terbaik kedua. Strategi 6 membuat motif batik dan corak yang unik dengan membawa ciri khas batik Gumelem dengan nilai TAS sebesar 4,48 menjadi strategi terbaik ketiga.

Tahap pengambilan keputusan dengan menggunakan matriks QSPM merupakan tahapan untuk menentukan daya tarik dari berbagai strategi yang telah di tentukan sebelumnya menggunakan matriks SWOT. Tahap pengambilan keputusan secara objektif menunjukan strategi mana yang terbaik dan dapat

diimplementasikan kepada perusahaan (David, 2011). Beberapa strategi pilihan yang dihasilkan melalui perhitungan matriks SWOT yaitu melakukan kerjasama dengan pemerintah agar dibuatkan wadah bagi para pengrajin batik tulis terkait pemasaran melalui media *e-commerce*, aktif mengikuti kegiatan pameran-pameran, meningkatkan kualitas batik tulis, menentukan strategi harga batik yang tepat, mengikuti kegiatan pelatihan dan kegiatan *workshop* terkait perbatikan, membuat motif batik dan corak yang unik dengan membawa ciri khas batik Gumelem.

Berdasarkan hasil perhitungan matriks QSPM di atas bahwa alternatif strategi yang dipilih sangat sesuai dengan situasi sekarang sebagai kekuatan perusahaan dalam menghadapi berbagai ancaman. Karena keadaan atau situasi yang ada pada kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara saat ini masih sulit dalam berdaya saing dengan *competitor* lain sehingga menimbulkan berbagai permasalahan (Ngisriyah, et al., 2021). Akan tetapi, disituasi sekarang kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara juga memiliki kekuatan untuk menghadapi berbagai ancaman. Sehingga dengan adanya strategi alternatif yang dipilih maka dapat menjadikan batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara dapat berdaya saing dengan *competitor* dan dapat meningkatkan perekonomian pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara.

Cara Perhitungan bobot, *Attractive Score* (AS) dan *Total Attractive Score* (TAS) pada matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrik*) yaitu sebagai berikut (Sulasih & Sulaeman, 2020):

1. Kolom sebelah kiri berisi faktor-faktor daftar kunci eksternal dan internal.
2. Matrik EFE dan IFE harus sesuai dengan faktor-faktor untuk mengisi bobot.
3. *Attractive Score* (AS) dihitung dengan menjumlahkan hasil dari perindikator kemudian di bagi dengan jumlah responden.
4. *Total Attractive Score* (TAS) dihitung dengan mengalikan *Attractive Score* (AS) setiap indikator.
5. *Total Attractive Score* (TAS) dengan nilai tertinggi menjadi strategi terbaik.

## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

Adanya permasalahan pada kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon dari lingkungan internal atau eksternal saat ini seperti minimnya pelatihan kepada generasi muda yang dikhawatirkan batik Gumelem Kulon akan punah ketika tidak ada penerusnya, belum mempunyai pangsa pasar yang luas untuk pemasaran batik, kurangnya pengetahuan teknologi masa kini serta cara promosi yang kurang menarik terkesan masih monoton menjadi salah satu hambatan dalam mencapai pasar bebas dan belum dapat bersaing dengan kompetitor lain. Maka, berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara menghasilkan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Melihat kondisi internal dan eksternal pada usaha kelompok batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara menunjukkan kinerja bagus dengan skor matrik IFE sebesar 3,59. Skor tersebut menunjukkan bahwa usaha kelompok batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara memiliki telah mampu memanfaatkan kekuatan dan meminimalisir kelemahannya. Sedangkan skor matrik EFE sebesar 3,3 artinya kondisi usaha kelompok batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara berada dalam posisi bagus dalam menangkap dan merespon peluang serta mampu dalam menghindari berbagai ancaman yang ada dari *competitor* atau pihak luar.
2. Berdasarkan analisis rumusan strategi bisnis pada tahap pencocokan maka telah ditentukan sejumlah strategi alternative yang didapatkan dari matrik SWOT. Kemudian pada tahap *decision* menggunakan matriks QSPM menghasilkan strategi terbaik yaitu melakukan kerjasama dengan pemerintah agar dibuatkan wadah bagi para pengrajin batik tulis terkait pemasaran melalui media *e-commerce* menjadi strategi pilihan utama dengan nilai skor TAS sebesar 4,56, strategi dengan aktif mengikuti kegiatan pameran-pameran menjadi strategi pilihan terbesar kedua dengan nilai skor TAS sebesar 4,52,

strategi dengan membuat motif batik dan corak yang unik dengan membawa ciri khas batik Gumelem menjadi strategi pilihan terbesar ketiga dengan nilai skor TAS sebesar 4,48. Strategi ini menjadi yang paling tepat untuk diimplementasikan sehingga batik tulis di Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara bisa berdaya saing dan dapat menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan dari lingkungan eksternal atau internal.

## **B. Saran**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, terdapat beberapa saran sebagai berikut:

### **1. Kelompok Pengrajin Batik Tulis**

Kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara dengan adanya persoalan dari lingkungan interna atau eksternal maka diharapkan mampu menjalankan strategi alternatif yang telah dipilih. Tujuan strategi dibuat agar kelompok pengrajin batik tulis dapat meningkatkan daya saing sehingga mampu bersaing dengan *competitor* dan dapat mengenalkan batik sebagai ciri khas Kabupaten Banjarnegara kepada masyarakat pada umumnya sebagai warisan budaya leluhur.

### **2. Penelitian Selanjutnya**

Penelitian selanjutnya diharapkan mampu menjalin komunikasi yang baik kepada para kelompok pengrajin batik Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara agar mendapatkan informasi yang mendalam terkait informasi yang dibutuhkan peneliti terkait Batik Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara. Peneliti juga diharapkan mempersiapkan wawancara sebaik mungkin agar tujuan mendapatkan informasi dapat maksimal. Selain itu, peneliti juga diharapkan tidak berhenti sampai penelitian selesai akan tetapi diharapkan mampu ikut serta dalam mengenalkan Batik Gumelem sebagai kearifan local Kabupaten Banjarnegara kepada masyarakat umumnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Asmariana, Y., 2019. Analisis Strategi Pemasaran Berdasarkan Matrik Boston Consulting Group (BCG) pada Produk Elektronik: Studi Kasus CV. Global Media Teknik. *Skripsi*, p. 6.
- Darmadi, H., 2017. *Pengembangan Model dan Metode Pembelajaran dalam Dinamika Belajar Siswa*. Yogyakarta: CV. Budi Utama.
- David, F. R., 2011. *Strategic Management Konsep*. 12 ed. Jakarta: Pearson Education.
- Djawahir, F. S. & Kuncoro, B., 2018. Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Berbasis Kearifan Lokal. *Prosiding Seminar Nasional dan Call for Papers*, p. 145.
- Elkan, M., 2015. *Tafsir Ibnu Katsir*. [Online] Available at: <http://www.ibnukatsironline.com/2015/04/tafsir-surat-al-baqarah-ayat148.html?m=1> [Accessed 20 Juni 2022].
- Fuadi, A., 2019. Strategi Pengembangan Sentra Batik Jetis Sidoarjo Menggunakan SWOT, SPACE Dan QSPM. *Prosiding SemNas Teknik UMAHA Fakultas Teknik UMAHA*, Volume I, p. 107.
- Herdiansyah, H., 2010. *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Ilmu-ilmu Sosial*. Jakarta Selatan: Salemba Humanika.
- Herlianto, P., Tadjri, I. & Saraswati, S., 2012. Hubungan Kohesivitas Dengan Dinamika Kelompok Dalam Bimbingan Kelompok Pada Siswa SMP Negeri 13 Semarang. *Indonesian Journal Of Guidance and Counseling: Theory and Application*, Volume 2, p. 1.
- Katim, 2021. *Sekertaris Kepala Desa Gumelem Kulon* [Interview] (20 September 2021).
- matamatanews.com, 2019. *Batik Gumelem Semakin Melegenda*. [Online] Available at: <https://www.matamatanews.com/batik-gumelem-semakin-melegenda#:~:text=Dalam%20sejarahnya%20batik%20Gumelem%20tidak,yang%20terdesak%20oleh%20kolonial%20Belanda> [Accessed 10 Februari 2022].
- Moerniwati, E. D. A., 2021. *Studi Batik Tulis (Kasus di Perusahaan Batik Ismoyo Dukuh Butuh Desa Gedongan Kecamatan Plupuh Kabupaten Sragen)*. [Online] Available at: [https://jurnal.uns.ac.id/jae/article/viewFile/39281/25891#:~:text=Soemarjadi%20dkk%20\(2001%3A%20136\),berfungsi%20sebagai%20bahan%20perintang%20warna](https://jurnal.uns.ac.id/jae/article/viewFile/39281/25891#:~:text=Soemarjadi%20dkk%20(2001%3A%20136),berfungsi%20sebagai%20bahan%20perintang%20warna). [Accessed 20 Oktober 2021].
- Mohamad, R. & Niode, I. Y., 2020. Analisis Strategi Daya Saing (Competitive Advantage) Kopia Karanji Gorontalo. *Kajian Ekonomi Dan Bisnis*, 13(1), p. 5.
- Ngisriyah, Suminah, Ariyani, D. & Kuatni, 2021. *Kelompok Usaha Batik Desa Gumelem* [Interview] (23 Oktober 2021).
- Nilasari, S., 2014. *Manajemen Strategi itu gampang*. 1 ed. Jakarta Timur: Dunia Cerdas.

- Pearce , J. A. & Robinson, R. B., 2013. *Strategi Management Formulation, Implementation, and control*. 12 ed. Jakarta Selatan: McGraw-Hill Education (Asia) and Salemba Empat.
- Pua , I., 2018. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Persaingan Bisnis Penitipan Sepeda Motor ( Studi Kasus di Desa Makamhaji, Kecamatan Kartasura, Kabupaten. Sukoharjo, Jawa Tengah ). *Skripsi*, pp. 7-8.
- Purba, R. P. E. C. & Kusumadmo, E., 2015. Analisis Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Metode QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) Di Nimco Indonesia. *e-journal.uajy.ac.id*, p. 11.
- Rhamdiani, R. T., A.M, M. D. & Djamaluddin, 2017. Perancangan Strategi Pemasaran CV. Batik Kekar Putri Kota Cimahi dengan menggunakan metode Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM). *Prosiding Teknik Industri*, III(1), p. 91.
- Ridwan , I. M. et al., 2021. Diferensiasi Kulit Pelepah Rumbia Sebagai Leko Multifungsi. Bandung: CV. Media Sains Indonesia.
- Setyorini, H., Effendi, M. & Santoso, I., 2016. Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Matriks SWOT dan QSPM (Studi Kasus: Restoran WS Soekarno Hatta Malang). *Teknologi dan Manajemen Agroindustri*, V(01), p. 46.
- Siyoto, S. & Sodik, A., 2015. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media.
- Sugiyono, 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. 1 ed. Bandung: Alfabeta.
- Sulasih, 2019. Implementasi Matrik EFE, Matrik IFE, Matrik SWOT DAN QSPM Untuk Menentukan Alternatif Strategi Guna Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Bagi Usaha Produksi Kelompok Buruh Pembatik Di Keser Notog Patikraja Banyumas. *E-BIS*, III(01), pp. 28-33.
- Sulasih & Sulaeman, M., 2020. *Analisis SWOT (Konsep dan Praktiknya pada Bidang Bisnis)*. Titi Anisatul Laely ed. Banyumas: CV. Rizquna.
- Sutanto, A., Hidayat, A. & Indriani , I. D., 2020. Sarasehan Peningkatan Produktifitas Batik Gumelem Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara. *Urecol*, pp. 136-137.
- Zakia, S., 2016. Motif Batik Gumelem Sebagai Reproduksi Budaya Keraton Surakarta Di Desa Gumelem Kabupaten Banjarnegara. *Skripsi*, p. 5.

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### Lampiran 1

#### Pedoman Wawancara

Nama Kelompok :

Nama Ketua Kelompok :

Tahun Berdiri :

Anggota :

#### A. Lingkungan Internal

1. Sejarah dibentuknya kelompok?
2. Sumber daya manusia dari mana?
3. Terdapat jam kerja atau tidak?
4. Jenis produk seperti apa?
5. Ciri khas batik Gumelem seperti apa?
6. Apa keunggulan dari batik Gumelem?
7. Apakah sudah melaksanakan manajemen keuangan?
8. Bagaimana cara pemasaran batik Gumelem?
9. Bagaimana hambatan dalam pemasaran batik Gumelem?
10. Bagaimana minat generasi muda terhadap batik Gumelem?
11. Seperti apa proses produksi batik Gumelem?

#### B. Lingkungan Eksternal

1. Apakah pemerintah ikut berkontribusi dalam pengelolaan batik Gumelem?
2. Apakah ada supplier?
3. Kualitas bahan dari supplier seperti apa?
4. Apakah mempunyai konsumen tetap?
5. Apakah sudah menggunakan teknologi modern dalam memproduksi batik Gumelem?
6. Modal yang digunakan dari mana?
7. Perbandingan produk batik Gumelem dengan produk yang lain lebih tinggi mana?

8. Siapa pesaing terbesar yang sangat berpengaruh terhadap produksi batik Gumelem?
9. Apakah ada pesaing selain dari batik?
10. Seperti apa keunggulan competitor batik selain batik Gumelem?



## Lampiran 2

Pedoman Pelaksanaan FGD (*Focus Group Discussion*) Menentukan Faktor IFE dan EFE Pada Kelompok Pengrajin Batik Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara

**PEDOMAN PELAKSANAAN FGD (*FOCUS GROUP DISCUSSION*)  
KELOMPOK PENGRAJIN BATIK TULIS DESA GUMELEM KULON  
KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN BANJARNEGARA**

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memberi jawaban sesuai dengan kesepakatan FGD (*Focus Group Discussion*). Berikan tanda centang (√) terhadap faktor strategi yang dipilih dan beri tanda (×) terhadap faktor yang tidak dipilih. Berikut identifikasi faktor internal dan eksternal pada kelompok pengrajin batik tulis Desa Gumelem Kulon, Kecamatan Susukan, Kabupaten Banjarnegara sebagai berikut:

A. Identifikasi Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	FAKTOR STRATEGI PILIHAN
1.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	√
2.	Adanya diskon bagi pembeli dengan sekala besar	√
3.	Modal sendiri	√
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	√
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	√
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	√
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	√
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	√

9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	√
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	√

NO	KELEMAHAN	FAKTOR STRATEGI PILIHAN
1.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	√
2.	Lokasi perusahaan kurang strategis	×
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	√
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	√
5.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian	√
6.	Masih menggunakan alat tradisional	√
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	√
8.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	√
9.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	√
10.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	√

B. Identifikasi Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	FAKTOR STRATEGI PILIHAN
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	√
2.	Tingginya pertumbuhan penduduk membuka akan peluang batik	×
3.	Stok bahan baku tercukupi	√
4.	Era memasarkan menggunakan <i>e-commerce</i>	√

5.	Berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik	√
6.	Berbagai bahan yang bervariasi	√
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	√
8.	Jangkauan pasar yang semakin luas	√
9.	Ketersediaan lahan yang luas	√
10.	Harga jual yang cukup stabil	×

NO	ANCAMAN	FAKTOR STRATEGI PILIHAN
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	√
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	√
3.	Wacana adanya desa wisata	√
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	√
5.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	√
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	√
7.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	√
8.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	√
9.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	√
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	√

### Lampiran 3

## Hasil Kuesioner Matriks IFE dan EFE Pada Kelompok Pengrajin Batik Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara

### A. Batik Amorista

#### KUESIONER PENELITIAN KELOMPOK PENGRAJIN BATIK TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN BANJARNEGARA

##### 1. Identitas Responden

Nama Kelompok : Amorista (Hgisriyah)  
Tahun Berdiri : 2010  
Anggota : 5 Orang

##### 2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda centang (✓).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

SS : Sangat Setuju  
S : Setuju  
TS : Tidak Setuju  
STS : Sangat Tidak Setuju

##### A. Identifikasi Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SS	S	TS	STS
1.	Modal sendiri	✓			
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			
3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			

7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SS	S	TS	STS
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian		✓		
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing		✓		
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda		✓		
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

B. Identifikasi Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SS	S	TS	STS
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik		✓		
2.	Stok bahan baku tercukupi		✓		
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas		✓		
4.	Ketersediaan lahan yang luas		✓		
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui <i>e-commerce</i>		✓		

6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik	✓			
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok		✓		
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SS	S	TS	STS
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah		✓		
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✓			
3.	Wacana adanya desa wisata		✓		
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem		✓		
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara		✓		
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi		✓		
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			✗
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif		✓		

## B. Batik Mekarsari

### KUESIONER PENELITIAN KELOMPOK PENGRAJIN BATIK TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN BANJARNEGARA

#### 1. Identitas Responden

Nama Kelompok : Mekarsari (Kuatni)  
Tahun Berdiri : 1992  
Anggota : 10 Orang

#### 2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda cetang (√).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

SS : Sangat Setuju  
S : Setuju  
TS : Tidak Setuju  
STS : Sangat Tidak Setuju

#### A. Identifikasi Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SS	S	TS	STS
1.	Modal sendiri	✓			
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			
3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan sekala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			

7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SS	S	TS	STS
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian		✓		
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing		✓		
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda		✓		
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT		✓		

B. Identifikasi Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SS	S	TS	STS
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	✓			
2.	Stok bahan baku tercukupi		✓		
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas		✓		
4.	Ketersediaan lahan yang luas	✓			
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui <i>e-commerce</i>		✓		

6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik	✓			
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok		✓		
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SS	S	TS	STS
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah		✓		
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✓			
3.	Wacana adanya desa wisata	✓			
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem		✓		
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah		✓		
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara		✓		
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi		✓		
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			✗
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif		✓		

### C. Rada Albatik

#### KUESIONER PENELITIAN KELOMPOK PENGRAJIN BATIK TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN BANJARNEGARA

##### 1. Identitas Responden

Nama Kelompok : Rada AL Batik ( Dian Ariyani )  
Tahun Berdiri : 2017  
Anggota : 8 Anggota

##### 2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda cetang (√).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

SS : Sangat Setuju  
S : Setuju  
TS : Tidak Setuju  
STS : Sangat Tidak Setuju

##### A. Identifikasi Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SS	S	TS	STS
1.	Modal sendiri		✓		
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			
3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			

7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik		✓		
NO	KELEMAHAN	SS	S	TS	STS
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian		✓		
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing		✓		
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas		✓		
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan		✓		
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda		✓		
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi		✓		
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan		✓		
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT		✓		

B. Identifikasi Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SS	S	TS	STS
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	✓			
2.	Stok bahan baku tercukupi		✓		
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	✓			
4.	Ketersediaan lahan yang luas	✓			
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui <i>e-commerce</i>	✓			

6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik		✓		
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SS	S	TS	STS
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah		✓	✗	
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✓			✗
3.	Wacana adanya desa wisata		✓		
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem		✓		
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis		✓		
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara		✓		
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			✗
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif		✓		

## D. Batik Khodijatul Qubro

### KUESIONER PENELITIAN KELOMPOK PENGRAJIN BATIK TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN BANJARNEGARA

#### 1. Identitas Responden

Nama Kelompok : Khodijatul Qubro (Suminah)  
Tahun Berdiri : 2017  
Anggota : 10 orang

#### 2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda cetang (√).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

SS : Sangat Setuju  
S : Setuju  
TS : Tidak Setuju  
STS : Sangat Tidak Setuju

#### A. Identifikasi Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SS	S	TS	STS
1.	Modal sendiri	√			
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	√			
3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	√			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan			√	
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	√			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	√			

7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas		✓		
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SS	S	TS	STS
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian		✓		
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing		✓	-	
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas		✓		
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda		✓		
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi		✓		
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan		✓		
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT		✓		

B. Identifikasi Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SS	S	TS	STS
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	✓			
2.	Stok bahan baku tercukupi		✓		
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas		✓		
4.	Ketersediaan lahan yang luas		✓		
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui <i>e-commerce</i>	✓			

6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik	✓			
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok		✓		
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SS	S	TS	STS
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah		✓	✗	
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✓			
3.	Wacana adanya desa wisata	✓			
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem		✓		
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis		✓		
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah		✓		
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara		✓		
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi		✓		
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan		✓		✗
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif		✓		

## Lampiran 4

Perhitungan Matriks IFE dan EFE Pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Sususkan Kabupaten Banjarnegara Menggunakan *Microsoft Excel*

### Perhitungan Matriks IFE

Perhitungan Bobot Rating IFE

No.	Batik Amonsta	Batik Mekarsan	Rada Albatik	Batik Khotijatul Kubro	Jumlah	Bobot	Rating	Skor Tertimbang
1	4	4	3	4	15	0.05	4	0.20
2	4	4	4	4	16	0.06	4	0.24
3	4	4	4	4	16	0.06	4	0.24
4	4	4	4	2	14	0.05	3	0.15
5	4	4	4	4	16	0.06	4	0.24
6	4	4	4	4	16	0.06	4	0.24
7	4	4	4	4	16	0.06	4	0.24
8	4	4	4	3	15	0.05	4	0.20
9	4	4	4	4	16	0.06	4	0.24
10	4	4	3	4	15	0.05	4	0.20
<b>JUMLAH</b>						<b>0.56</b>		<b>2.19</b>

No.	Batik Amonsta	Batik Mekarsan	Rada Albatik	Batik Khotijatul Kubro	Jumlah	Bobot	Rating	Skor Tertimbang
1	3	3	3	3	12	0.04	3	0.12
2	3	3	3	3	12	0.04	3	0.12
3	4	4	3	3	14	0.05	3	0.15
4	4	4	3	4	15	0.05	4	0.20
5	4	4	4	4	16	0.06	4	0.24
6	3	3	3	3	12	0.04	3	0.12
7	4	4	3	3	14	0.05	3	0.15
8	4	4	3	3	14	0.05	3	0.15
9	4	3	3	3	13	0.05	3	0.15
<b>JUMLAH</b>						<b>0.43</b>		<b>1.4</b>
<b>TOTAL</b>					<b>277</b>	<b>0.99</b>		<b>3.59</b>

### Perhitungan Matriks EFE

Perhitungan Bobot Rating EFE

No.	Batik Amonsta	Batik Mekarsan	Rada Albatik	Batik Khotijatul Kubro	Jumlah	Bobot	Rating	Skor Tertimbang
1	3	4	4	4	15	0.06	4	0.24
2	3	3	3	3	12	0.05	3	0.15
3	3	3	4	3	13	0.05	3	0.15
4	3	4	4	3	14	0.06	3	0.18
5	3	3	4	4	14	0.06	3	0.18
6	4	4	3	4	15	0.06	4	0.24
7	3	3	4	3	13	0.05	3	0.15
8	4	4	4	4	16	0.06	4	0.24
<b>JUMLAH</b>						<b>0.45</b>		<b>1.53</b>

No.	Batik Amonsta	Batik Mekarsan	Rada Albatik	Batik Khotijatul Kubro	Jumlah	Bobot	Rating	Skor Tertimbang
1	3	3	3	3	12	0.05	3	0.15
2	4	4	4	4	16	0.06	4	0.24
3	3	4	3	4	14	0.06	3	0.18
4	3	3	3	3	12	0.05	3	0.15
5	4	4	3	3	14	0.06	3	0.18
6	4	3	4	3	14	0.06	3	0.18
7	3	3	3	3	12	0.05	3	0.15
8	3	3	4	3	13	0.05	3	0.15
9	4	4	4	4	16	0.06	4	0.24
10	3	3	3	3	12	0.05	3	0.15
<b>JUMLAH</b>						<b>0.55</b>		<b>1.77</b>
<b>TOTAL</b>					<b>247</b>	<b>1</b>		<b>3.3</b>

## Lampiran 5

### Hasil Kuesioner Matriks SWOT Pada Kelompok Pengrajin Batik Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara

PEDOMAN PELAKSANAAN FGD (*FOCUS GROUP DISCUSSION*)  
MENGUNAKAN MATRIKS SWOT PADA KELOMPOK PENGRAJIN BATIK  
TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN  
BANJARNEGARA

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memberi jawaban pada kolom yang kosong sesuai dengan kesepakatan FGD (*Focus Group Discussion*). Berikut angket ini digunakan untuk mencocokkan faktor-faktor eksternal dan internal utama untuk merumuskan strategi alternatif yang dipilih.

NO	KEKUATAN	PELUANG	STRATEGI S-O
1.	Modal sendiri	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	1. Kualitas produk lebih di tingkatkan. 2. Pemasaran produk melalui e-commerce
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	Stok bahan baku tercukupi	3. Memperluas jangkauan pasar.
3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	Jangkauan pasar yang semakin luas	4. Meningkatkan produk kerajinan batik tulis
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	Ketersediaan lahan yang luas	5. Menjalin kerjasama antar kelompok batik atau instansi lainya.
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	Mulai beranjak memasarkan melalui <i>e-commerce</i>	
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	Berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik	

7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	Berbagai bahan yang bervariasi	
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik		
10.	Time work (Kerja Tim) yang baik		

NO	KELEMAHAN	PELUANG	STRATEGI W-O
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	1. Meningkatkan hubungan baik atau kerjasama dengan pemerintah atau instansi lainya dalam permodalan atau jaringan pasar.
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	Stok bahan baku tercukupi	2. Mengikuti pelatihan terkait pembukuan keuangan.
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	Jangkauan pasar yang semakin luas	3. Melakukan pelatihan kepada generasi muda agar dapat menjadi generasi penerus.
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	Ketersediaan lahan yang luas	4. Melakukan riset pasar agar dapat mengetahui kepuasan pelanggan
5.	Masih menggunakan alat tradisional	Mulai beranjak memasarkan melalui e-commerce	5. Melakukan kerjasama dengan pihak terkait agar biaya produksi sedikit.
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	Berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik	
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	Berbagai bahan yang bervariasi	
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT		

NO	KEKUATAN	ANCAMAN	STRATEGI 5-T
1.	Modal sendiri	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	<p>1. Melakukan kerjasama dengan pemerintah agar di buat kan wadah bagi para pengrajin batik tulis terkait pemasarannya melalui e-commerce.</p> <p>a. Mengikuti atau mengikuti kegiatan pameran - pameran</p> <p>b. Meningkatkan kualitas batik tulis</p> <p>c. Menentukan strategi harga batik yang tepat.</p> <p>d. Mengikuti kegiatan pelatihan dan kegiatan work shop terkait pelatihan.</p> <p>e. Membuat motif batik dan corak yang unik dengan membawa ciri khas batik gumelem.</p>
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	
3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	Wacana adanya desa wisata	
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	

NO	KELEMAHAN	ANCAMAN	STRATEGI W-T
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	1. Mengikuti pelatihan e-commerce agar dapat memaksimalkan pemasaran melalui media online. 2. Aktif dalam mengikuti event-event pameran
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	3. Menambah alat produksi sehingga mampu menambah kapasitas produksi
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	Wacana adanya desa wisata	4. Meningkatkan kualitas batik tulis <del>catatan</del> dan selalu memberi inovasi dalam pembuatan <del>batik</del> batik tulis.
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	5. Menjalin kerjasama dengan pemasok atau pihak lain sehingga dapat memai matisir kenaikan harga produksi.
5.	Masih menggunakan alat tradisional	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	6. Melakukan promosi ketika terdapat corak atau motif batik tulis baru.
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	
10.		Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	

## Lampiran 6

### Hasil Kuesioner Matriks QSPM Pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara

#### Strategi 1

KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK  
TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN  
BANJARNEGARA

1. Identitas Responden

Nama Kelompok : AMOLISTA  
Nama Ketua Kelompok : NISRIYAH

2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda cetang (✓).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)  
CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)  
AA : Agak Atraktif (agak menarik)  
TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi I yaitu Melakukan kerjasama dengan pemerintah agar dibuatkan wadah bagi para pengrajin batik tulis terkait pemasaran melalui media *e-commerce*

A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	✓			
2.	Stok bahan baku tercukupi	✓			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	✓			
4.	Ketersediaan lahan yang luas		✓		
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui <i>e-</i>	✓			

	<i>commerce</i>				
6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik	✓			
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi		✓		
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✓			
3.	Wacana adanya desa wisata	✓			
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
----	----------	----	----	----	----

1.	Modal sendiri	✓			
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			
3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian	✓			
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	✓			
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK  
TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN  
BANJARNEGARA

1. Identitas Responden

Nama Kelompok : Mekar Sari  
Nama Ketua Kelompok : kuatni.

2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda cetang (√).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)  
CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)  
AA : Agak Atraktif (agak menarik)  
TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 1 yaitu Melakukan kerjasama dengan pemerintah agar dibuatkan wadah bagi para pengrajin batik tulis terkait pemasaran melalui media *e-commerce*

A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	√			
2.	Stok bahan baku tercukupi	√			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	√			
4.	Ketersediaan lahan yang luas	√			
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui e-	√			

		<i>commerce</i>			
6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik	✓			
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✓			
3.	Wacana adanya desa wisata	✓			
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
----	----------	----	----	----	----

1.	Modal sendiri	✓			
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			
3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian	✓			
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	✓			
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK  
TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN  
BANJARNEGARA

1. Identitas Responden

Nama Kelompok : Rada Albatik  
Nama Ketua Kelompok : Dian Arxani

2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda cetang (✓).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)

CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)

AA : Agak Atraktif (agak menarik)

TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 1 yaitu Melakukan kerjasama dengan pemerintah agar dibuatkan wadah bagi para pengrajin batik tulis terkait pemasaran melalui media *e-commerce*

A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	✓			
2.	Stok bahan baku tercukupi	✓			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	✓			
4.	Ketersediaan lahan yang luas	✓			
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui e-	✓			

<i>commerce</i>					
6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik	✓			
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✓			
3.	Wacana adanya desa wisata	✓			
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
----	----------	----	----	----	----

1.	Modal sendiri	✓			
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			
3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian	✓			
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	✓			
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK  
TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN  
BANJARNEGARA

1. Identitas Responden

Nama Kelompok : KHOTIJATUL KUBRO  
Nama Ketua Kelompok : SUMINAH

2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda cetang (√).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)

CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)

AA : Agak Atraktif (agak menarik)

TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 1 yaitu Melakukan kerjasama dengan pemerintah agar dibuatkan wadah bagi para pengrajin batik tulis terkait pemasaran melalui media *e-commerce*

A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	√			
2.	Stok bahan baku tercukupi	√			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	√			
4.	Ketersediaan lahan yang luas	√			
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui e-	√			

<i>commerce</i>					
6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik	✓			
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✓			
3.	Wacana adanya desa wisata	✓			
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
----	----------	----	----	----	----

1.	Modal sendiri	✓			
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			
3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian	✓			
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	✓			
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

## Strategi 2

### KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN BANJARNEGARA

#### 1. Identitas Responden

Nama Kelompok : AMOELISTA  
Nama Ketua Kelompok : NGUSRIYATI

#### 2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda cetang (√).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)

CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)

AA : Agak Atraktif (agak menarik)

TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

#### 3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 2 yaitu aktif mengikuti kegiatan pameran-pameran

##### A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	√			
2.	Stok bahan baku tercukupi	√			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	√			
4.	Ketersediaan lahan yang luas	√			
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui e-commerce	√			
6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan	√			

	berkualitas baik				
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✓	✓		
3.	Wacana adanya desa wisata	✓			
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
1.	Modal sendiri	✓		✓	
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			

3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian	✓	✓		
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	✓			
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK  
TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN  
BANJARNEGARA

1. Identitas Responden

Nama Kelompok : *MeKarsari.*  
Nama Ketua Kelompok : *Kuathi.*

2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda cetang (√).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

- SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)  
CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)  
AA : Agak Atraktif (agak menarik)  
TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 2 yaitu aktif mengikuti kegiatan pameran-pameran

A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	√			
2.	Stok bahan baku tercukupi	√			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	√			
4.	Ketersediaan lahan yang luas	√			
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui <i>e-commerce</i>	√			
6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan	√			

berkualitas baik					
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✓			
3.	Wacana adanya desa wisata	✓			
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
1.	Modal sendiri	✓	✓	✓	
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			

3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualiatas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian		✓		
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	✓			
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK  
TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN  
BANJARNEGARA

1. Identitas Responden

Nama Kelompok : RADA ALBATIK  
Nama Ketua Kelompok : DIANI ARYANI

2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda centang (√).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)  
CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)  
AA : Agak Atraktif (agak menarik)  
TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 2 yaitu aktif mengikuti kegiatan pameran-pameran

A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	√			
2.	Stok bahan baku tercukupi	√			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	√			
4.	Ketersediaan lahan yang luas	√			
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui <i>e-commerce</i>	√			
6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan				

	berkualitas baik	✓			
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✓			
3.	Wacana adanya desa wisata	✓			
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan		✓		
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
1.	Modal sendiri			✓	
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			

3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian		✓		
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	✓			
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK  
TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN  
BANJARNEGARA

1. Identitas Responden

Nama Kelompok : KHOTIJATUL KUBRO  
Nama Ketua Kelompok : SUPRIHATI

2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda centang (✓).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

- SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)
- CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)
- AA : Agak Atraktif (agak menarik)
- TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 2 yaitu aktif mengikuti kegiatan pameran-pameran

A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	✓			
2.	Stok bahan baku tercukupi	✓			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	✓			
4.	Ketersediaan lahan yang luas	✓			
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui <i>e-commerce</i>	✓			
6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan	✓			

	berkualitas baik	✓			
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✓			
3.	Wacana adanya desa wisata	✓			
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
1.	Modal sendiri			✓	
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			

3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian		✓		
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	✓			
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

## Strategi 3

### KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN BANJARNEGARA

1. Identitas Responden

Nama Kelompok : AMUNISTA  
 Nama Ketua Kelompok : RIGISYATI

2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda centang (✓).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

- SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)
- CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)
- AA : Agak Atraktif (agak menarik)
- TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 3 yaitu meningkatkan kualitas batik tulis

A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	✓			
2.	Stok bahan baku tercukupi	✓			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	✓			
4.	Ketersediaan lahan yang luas		✓		
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui e-commerce	✓			
6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan	✓			

berkualitas baik					
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✓			
3.	Wacana adanya desa wisata		✓		
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
1.	Modal sendiri		✓		
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			

3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas		✓		
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik		✓		
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian		✓		
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	✓			
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK  
TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN  
BANJARNEGARA

1. Identitas Responden

Nama Kelompok : mekarsari.

Nama Ketua Kelompok : kuatni.

2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda cetang (√).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)

CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)

AA : Agak Atraktif (agak menarik)

TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 3 yaitu meningkatkan kualitas batik tulis

A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	√			
2.	Stok bahan baku tercukupi	√			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	√			
4.	Ketersediaan lahan yang luas		√		
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui e-commerce		√		
6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan	√			

	berkualitas baik	✓			
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✗		✓	
3.	Wacana adanya desa wisata		✓		
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
1.	Modal sendiri	✓			
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			

3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur				
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik		✓		
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian	✓			
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	✓			
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK  
TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN  
BANJARNEGARA

1. Identitas Responden

Nama Kelompok : RADA ALBATRE  
Nama Ketua Kelompok : DIAT ARYANI

2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda centang (✓).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

- SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)
- CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)
- AA : Agak Atraktif (agak menarik)
- TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 3 yaitu meningkatkan kualitas batik tulis

A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	✓			
2.	Stok bahan baku tercukupi	✓			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	✓			
4.	Ketersediaan lahan yang luas	✓			
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui e-commerce	✓			
6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan				

	berkualitas baik	✓			
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah		✓		
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas			✓	
3.	Wacana adanya desa wisata			✓	
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
1.	Modal sendiri	✓			
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			

3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian	✓			
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	✓			
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK  
TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN  
BANJARNEGARA

1. Identitas Responden

Nama Kelompok : *Khotijati Kubro*  
Nama Ketua Kelompok : *SUMUNAH*

2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda centang (✓).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)

CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)

AA : Agak Atraktif (agak menarik)

TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 3 yaitu meningkatkan kualitas batik tulis

A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	✓			
2.	Stok bahan baku tercukupi	✓			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	✓			
4.	Ketersediaan lahan yang luas	✓			
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui <i>e-commerce</i>	✓			
6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan	✓			

	berkualitas baik	✓			
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✓			
3.	Wacana adanya desa wisata			✓	
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
1.	Modal sendiri	✓			
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan				

3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian	✓			
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	✓			
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

## Strategi 4

### KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN BANJARNEGARA

#### 1. Identitas Responden

Nama Kelompok : ATRAKTIVISTA  
Nama Ketua Kelompok : TULIS DESA

#### 2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda cetang (✓).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)

CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)

AA : Agak Atraktif (agak menarik)

TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

#### 3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 4 yaitu menentukan strategi harga batik yang tepat

#### A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	✓			
2.	Stok bahan baku tercukupi	✓	✓		
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	✓			
4.	Ketersediaan lahan yang luas		✓		
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui <i>e-commerce</i>	✓			
6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan	✓			

berkualitas baik					
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✓			
3.	Wacana adanya desa wisata			✓	
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
1.	Modal sendiri	✓			
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			

3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian		✓		
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	✓			
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK  
TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN  
BANJARNEGARA

1. Identitas Responden

Nama Kelompok : Mekar Sari  
Nama Ketua Kelompok : Kuatni

2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda centang (✓).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

- SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)  
CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)  
AA : Agak Atraktif (agak menarik)  
TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 4 yaitu menentukan strategi harga batik yang tepat

A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	✓			
2.	Stok bahan baku tercukupi	✓			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	✓			
4.	Ketersediaan lahan yang luas	✓			
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui <i>e-commerce</i>	✓			
6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan	✓			

	berkualitas baik				
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✓			
3.	Wacana adanya desa wisata	✓			
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
1.	Modal sendiri	✓			
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			

3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian	✓			
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing		✓		
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas		✓		
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan		✓		
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK  
TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN  
BANJARNEGARA

1. Identitas Responden

Nama Kelompok : Rada Albatik  
Nama Ketua Kelompok : Dian Arizani

2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda cetang (√).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

- SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)  
CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)  
AA : Agak Atraktif (agak menarik)  
TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 4 yaitu menentukan strategi harga batik yang tepat

A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	√			
2.	Stok bahan baku tercukupi	√			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	√			
4.	Ketersediaan lahan yang luas	√			
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui <i>e-commerce</i>	√			
6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan				

	berkualitas baik	✓			
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas			✓	
3.	Wacana adanya desa wisata			✓	
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
1.	Modal sendiri	✓			
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			

3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian	✓			
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	✓			
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK  
TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN  
BANJARNEGARA

1. Identitas Responden

Nama Kelompok

: KHOTIJATUL KUBRO

Nama Ketua Kelompok

: SUMIRAH

2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda centang (✓).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)

CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)

AA : Agak Atraktif (agak menarik)

TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 4 yaitu menentukan strategi harga batik yang tepat

A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	✓			
2.	Stok bahan baku tercukupi	✓			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	✓			
4.	Ketersediaan lahan yang luas	✓			
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui <i>e-commerce</i>	✓			
6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan	✓			

	berkualitas baik				
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✓			
3.	Wacana adanya desa wisata	✓			
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
1.	Modal sendiri		✓		
2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			

3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian	✓			
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	✓			
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

## Strategi 5

KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK  
TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN  
BANJARNEGARA

1. Identitas Responden

Nama Kelompok : *AMURISTA*  
Nama Ketua Kelompok : *NGISRIYAH*

2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda centang (✓).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)  
CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)  
AA : Agak Atraktif (agak menarik)  
TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 5 yaitu mengikuti kegiatan pelatihan dan kegiatan *workshop* terkait perbatikan

A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	✓			
2.	Stok bahan baku tercukupi	✓			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	✓			
4.	Ketersediaan lahan yang luas		✓		
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui <i>e-commerce</i>	✓			

6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik	✓			
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas		✓		
3.	Wacana adanya desa wisata		✓		
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
1.	Modal sendiri	✓			

2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			
3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian	✓			
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	✓			
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK  
TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN  
BANJARNEGARA

1. Identitas Responden

Nama Kelompok : mekak sani.  
Nama Ketua Kelompok : kuathu.

2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda cetang (✓).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

- SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)
- CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)
- AA : Agak Atraktif (agak menarik)
- TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 5 yaitu mengikuti kegiatan pelatihan dan kegiatan *workshop* terkait perbatikan

A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	✓			
2.	Stok bahan baku tercukupi	✓			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	✓			
4.	Ketersediaan lahan yang luas	✓			
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui <i>e-commerce</i>	✓			

6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik	✓			
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✓			
3.	Wacana adanya desa wisata	✓			
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
1.	Modal sendiri				✓

2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			
3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar			✓	
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian	✓			
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing		✓		
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK  
TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN  
BANJARNEGARA

1. Identitas Responden

Nama Kelompok : Rada AL batik  
Nama Ketua Kelompok : Dian Arigani

2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda cetang (√).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

- SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)  
CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)  
AA : Agak Atraktif (agak menarik)  
TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 5 yaitu mengikuti kegiatan pelatihan dan kegiatan *workshop* terkait perbatikan

A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	√			
2.	Stok bahan baku tercukupi	√			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	√			
4.	Ketersediaan lahan yang luas	√			
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui e-commerce	√			

6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik	✓			
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas			✓	
3.	Wacana adanya desa wisata			✓	
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
1.	Modal sendiri				✓

2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	√			
3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	√			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	√			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	√			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	√			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	√			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	√			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	√			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	√			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian	√			
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing		√		
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	√			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	√			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	√			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	√			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	√			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	√			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	√			

KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK  
TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN  
BANJARNEGARA

1. Identitas Responden

Nama Kelompok : KHOTIJATUL KUBRO  
Nama Ketua Kelompok : SUMINAH

2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda cetang (√).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

- SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)  
CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)  
AA : Agak Atraktif (agak menarik)  
TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 5 yaitu mengikuti kegiatan pelatihan dan kegiatan *workshop* terkait perbatikan

A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	✓			
2.	Stok bahan baku tercukupi	✓			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	✓			
4.	Ketersediaan lahan yang luas	✓			
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui <i>e-commerce</i>	✓			

6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik	✓			
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✓			
3.	Wacana adanya desa wisata	✓			
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
1.	Modal sendiri				✓

2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			
3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian	✓			
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	✓			
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

## Strategi 6

### KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN BANJARNEGARA

1. Identitas Responden

Nama Kelompok : AMPRISTA  
 Nama Ketua Kelompok : NURISRIYAH

2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda cetang (√).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)

CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)

AA : Agak Atraktif (agak menarik)

TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 6 yaitu membuat motif batik dan corak yang unik dengan membawa ciri khas batik Gumelem

A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	✓			
2.	Stok bahan baku tercukupi	✓			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	✓			
4.	Ketersediaan lahan yang luas	✓			
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui e-commerce	✓			

6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik	✓			
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✓			
3.	Wacana adanya desa wisata	✓			
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
1.	Modal sendiri		✓		

2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			
3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian				✓
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	✓			
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK  
TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN  
BANJARNEGARA

1. Identitas Responden

Nama Kelompok : Mekaksari  
Nama Ketua Kelompok : Kuarini

2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda cetang (√).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

- SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)
- CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)
- AA : Agak Atraktif (agak menarik)
- TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 6 yaitu membuat motif batik dan corak yang unik dengan membawa ciri khas batik Gumelem

A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	√			
2.	Stok bahan baku tercukupi	√			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	√			
4.	Ketersediaan lahan yang luas	√			
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui <i>e-commerce</i>	√			

6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik	✓			
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✓			
3.	Wacana adanya desa wisata	✓			
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
1.	Modal sendiri				✓

2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			
3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian				✓
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	✓			
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK  
TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN  
BANJARNEGARA

1. Identitas Responden

Nama Kelompok : Rada Albatik  
Nama Ketua Kelompok : Dian Ariyani

2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda centang (✓).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

- SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)
- CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)
- AA : Agak Atraktif (agak menarik)
- TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 6 yaitu membuat motif batik dan corak yang unik dengan membawa ciri khas batik Gumelem

A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	✓			
2.	Stok bahan baku tercukupi	✓			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	✓			
4.	Ketersediaan lahan yang luas	✓			
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui e-commerce	✓			

6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik	✓			
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas		✓		
3.	Wacana adanya desa wisata		✓		
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan	✓			
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
1.	Modal sendiri	✓			

2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			
3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan skala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualitas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian	✓			
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	✓			
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM KELOMPOK PENGRAJIN BATIK  
TULIS DESA GUMELEM KULON KECAMATAN SUSUKAN KABUPATEN  
BANJARNEGARA

1. Identitas Responden

Nama Kelompok

: KHOTIJATUL KUBRO

Nama Ketua Kelompok

: SUMINAH

2. Petunjuk pengisian

Angket ini disajikan dalam bentuk pernyataan, yang didalamnya tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga memungkinkan secara bebas memilih alternatif jawaban. Berikan penilaian terhadap pernyataan berikut dengan memberikan tanda cetang (√).

Pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

SA : Sangat Atraktif (sangat menarik)

CA : Cukup Atraktif (cukup menarik)

AA : Agak Atraktif (agak menarik)

TA : Tidak Atraktif (tidak menarik)

3. Tentukan *Attractive Score* atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal dan internal untuk strategi 6 yaitu membuat motif batik dan corak yang unik dengan membawa ciri khas batik Gumelem

A. Faktor Eksternal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	PELUANG	SA	CA	AA	TA
1.	Pemerintah memberi ruang pelatihan bagi para pengrajin batik	✓			
2.	Stok bahan baku tercukupi	✓			
3.	Jangkauan pasar yang semakin luas	✓			
4.	Ketersediaan lahan yang luas	✓			
5.	Mulai beranjak memasarkan melalui <i>e-commerce</i>	✓			

6.	Berpeluang dengan inovasi baru dan berkualitas baik	✓			
7.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	✓			
8.	Berbagai bahan yang bervariasi	✓			
NO	ANCAMAN	SA	CA	AA	TA
1.	Peraturan pemerintah terkait import atau perdagangan bebas sehingga banyak produk luar yang lebih murah	✓			
2.	Pemerintah tidak mewajibkan membeli batik untuk seragam dinas	✓			
3.	Wacana adanya desa wisata	✓			
4.	Masyarakat luas belum banyak yang mengenal keberadaan batik Gumelem	✓			
5.	Banyak yang belum mengetahui kualitas perbedaan batik <i>printing</i> dan batik tulis	✓			
6.	Banyak pesaing batik <i>printing</i> dengan harga yang lebih murah	✓			
7.	Terdapat batik di luar daerah selain Banjarnegara	✓			
8.	Aneka batik atau motif batik yang semakin bervariasi	✓			
9.	Bahan baku selalu mengalami kenaikan		✓		
10.	Tingkat persaingan yang semakin kompetitif	✓			

B. Faktor Internal pada Kelompok Pengrajin Batik Tulis Desa Gumelem Kulon Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara antara lain:

NO	KEKUATAN	SA	CA	AA	TA
1.	Modal sendiri				✓

2.	Pelayanan maksimal kepada pelanggan	✓			
3.	Adanya diskon bagi pembeli dengan sekala besar	✓			
4.	Melakukan <i>quality control</i> (pengecekan) sebelum di pasarkan	✓			
5.	Selalu melakukan inovasi dalam membuat motif akan tetapi selalu membawa ciri khas batik Gumelem	✓			
6.	Memiliki produk yang berkualiatas baik	✓			
7.	Hanya memproduksi batik tulis sebagai warisan budaya leluhur	✓			
8.	Sumber daya manusia yang berkualitas	✓			
9.	Hubungan antara pengrajin sangat baik	✓			
10.	<i>Time work</i> (Kerja Tim) yang baik	✓			
NO	KELEMAHAN	SA	CA	AA	TA
1.	Hanya untuk memenuhi kebutuhan keseharian	✓			
2.	Pemasaran produk masih sulit dalam bersaing	✓			
3.	Belum ada tenaga penjual yang luas	✓			
4.	Kurang bisa dalam membukukan keuangan	✓			
5.	Masih menggunakan alat tradisional	✓			
6.	Kurang adanya pelatihan bagi generasi muda	✓			
7.	Tingkat biaya yang tinggi untuk kegiatan produksi	✓			
8.	Pengembangan pasar dengan riset belum dilakukan	✓			
9.	Belum ada sumber daya manusia yang terampil dalam bidang IT	✓			

Lampiran 7

Perhitungan Matriks QSPM Pada Kelompok Pengrajin Batik Desa Gumelem Kulon Kecamatan Sususukan Kabupaten Banjarnegara Menggunakan *Microsoft Excel*

Perhitungan Strategi 1

Perhitungan Strategi 1 Matriks QSPM									
<b>PELUANG</b>									
No.	Batik Amorisuta	Batik Mekarsari	Rada Albatik	Batik Khotijatal Kubro	Jumlah	Bobot	Attractive score (AS)	Total Attractive score	
1	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
2	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
3	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
4	3	4	4	4	15	0,06	4	0,24	
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
6	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
7	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
8	3	4	4	4	15	0,06	4	0,24	
<b>ANCAMAN</b>									
1	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
2	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
3	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
4	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
6	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
7	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
8	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
9	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
10	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
<b>KEKUATAN</b>									
1	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
2	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
3	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
4	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
6	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
7	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
8	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
9	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
10	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
<b>KELEMAHAN</b>									
1	4	4	4	4	16	0,04	4	0,16	
2	4	4	4	4	16	0,04	4	0,16	
3	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
4	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
6	4	4	4	4	16	0,04	4	0,16	
7	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
8	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
9	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
<b>TOTAL</b>								<b>4,56</b>	

Strategi 1

Strategi 2

Strategi 3

St

Perhitungan Strategi 2

Perhitungan Strategi 2 Matriks QSPM

No.	Batik Amoris	Batik Mekarsari	Rada Albatik	Batik Khotijat	Jumlah	Bobot	Attracti ve score (AS)	Total Attracti ve score
<b>PELUANG</b>								
1	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24
2	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20
3	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20
4	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24
6	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24
7	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20
8	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24
<b>ANCAMAN</b>								
1	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20
2	3	4	4	4	15	0,06	4	0,24
3	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24
4	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24
6	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24
7	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20
8	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20
9	4	4	3	4	15	0,06	4	0,24
10	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20
<b>KEKUATAN</b>								
1	2	2	2	2	8	0,05	2	0,10
2	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24
3	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24
4	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24
6	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24
7	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24
8	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20
9	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24
10	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20
<b>KELEMAHAN</b>								
1	3	3	3	3	12	0,04	3	0,12
2	4	4	4	4	16	0,04	4	0,16
3	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20
4	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24
6	4	4	4	4	16	0,04	4	0,16
7	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20
8	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20
9	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20
<b>TOTAL</b>								<b>4,52</b>

Strategi 1

**Strategi 2**

Strategi 3

Perhitungan Strategi 3

Perhitungan Strategi 3 Matrik QSPM									
<b>PELUANG</b>									
No.	Batik Amoris	Batik Mekarsari	Rada Albatik	Batik Khotijatul	Jumlah	Bobot	Attractive score (AS)	Total Attractive score	
1	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
2	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
3	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
4	3	3	4	4	14	0,06	3	0,18	
5	4	3	4	4	15	0,06	4	0,24	
6	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
7	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
8	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
<b>ANCAMAN</b>									
1	4	4	3	4	15	0,05	4	0,20	
2	4	2	2	4	12	0,06	3	0,18	
3	3	3	2	2	10	0,06	2	0,12	
4	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
6	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
7	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
8	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
9	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
10	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
<b>KEKUATAN</b>									
1	3	4	4	4	15	0,05	4	0,20	
2	4	4	4	3	15	0,06	4	0,24	
3	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
4	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
6	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
7	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
8	3	4	4	4	15	0,05	4	0,20	
9	3	3	4	4	14	0,06	3	0,18	
10	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
<b>KELEMAHAN</b>									
1	3	4	4	4	15	0,04	4	0,16	
2	4	4	4	4	16	0,04	4	0,16	
3	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
4	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
6	4	4	4	4	16	0,04	4	0,16	
7	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
8	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
9	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
<b>TOTAL</b>								<b>4,26</b>	

Strategi 1	Strategi 2	Strategi 3
------------	------------	------------

Perhitungan Strategi 4

Perhitungan Strategi 4 Matrik QSPM									
<b>PELUANG</b>									
No.	Batik Amoris	Batik Mekarsari	Rada Albatik	Batik Khotijatul	Jumlah	Bobot	Attracti ve score (AS)	Total Attracti ve score	
1	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
2	3	4	4	4	15	0,05	4	0,20	
3	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
4	3	4	4	4	15	0,06	4	0,24	
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
6	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
7	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
8	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
<b>ANCAMAN</b>									
1	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
2	4	4	2	4	14	0,06	3	0,18	
3	2	4	2	4	12	0,06	3	0,18	
4	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
6	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
7	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
8	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
9	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
10	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
<b>KEKUATAN</b>									
1	4	4	4	3	15	0,05	4	0,20	
2	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
3	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
4	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
6	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
7	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
8	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
9	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
10	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
<b>KELEMAHAN</b>									
1	3	4	4	4	15	0,04	4	0,16	
2	4	3	4	4	15	0,04	4	0,16	
3	4	3	4	4	15	0,05	4	0,20	
4	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
6	4	4	4	4	16	0,04	4	0,16	
7	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
8	4	3	4	4	15	0,05	4	0,20	
9	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
<b>TOTAL</b>								<b>4,44</b>	

Strategi 1

Strategi 2

Stra

Perhitungan Strategi 5

Perhitungan Strategi 5 Matriks QSPM									
<b>PELUANG</b>									
No.	Batik Amorista	Batik Mekarsari	Rada Albatik	Batik Khotijatul	Jumlah	Bobot	Attractive score (AS)	Total Attractive score	
1	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
2	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
3	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
4	3	4	4	4	15	0,06	4	0,24	
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
6	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
7	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
8	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
<b>ANCAMAN</b>									
1	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
2	3	4	2	4	13	0,06	3	0,18	
3	3	4	2	4	13	0,06	3	0,18	
4	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
6	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
7	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
8	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
9	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
10	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
<b>KEKUATAN</b>									
1	4	1	1	1	7	0,05	2	0,10	
2	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
3	4	2	4	4	14	0,06	3	0,18	
4	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
6	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
7	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
8	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
9	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
10	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
<b>KELEMAHAN</b>									
1	4	4	4	4	16	0,04	4	0,16	
2	4	3	3	4	14	0,04	3	0,12	
3	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
4	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
6	4	4	4	4	16	0,04	4	0,16	
7	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
8	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
9	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
<b>TOTAL</b>								<b>4,34</b>	

Perhitungan Strategi 6

Perhitungan Strategi 6 Matriks QSPM									
<b>PELUANG</b>									
No.	Batik Amorisda	Batik Mekarsari	Rada Albatik	Batik Khotijat	Jumlah	Bobot	Attractive score (AS)	Total Attractive score	
1	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
2	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
3	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
4	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
6	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
7	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
8	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
<b>ANCAMAN</b>									
1	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
2	4	4	3	4	15	0,06	4	0,24	
3	4	4	3	4	15	0,06	4	0,24	
4	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
6	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
7	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
8	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
9	4	4	4	3	15	0,06	4	0,24	
10	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
<b>KEKUATAN</b>									
1	3	1	4	1	9	0,05	2	0,10	
2	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
3	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
4	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
6	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
7	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
8	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
9	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
10	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
<b>KELEMAHAN</b>									
1	1	1	4	4	10	0,04	2	0,08	
2	4	4	4	4	16	0,04	4	0,16	
3	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
4	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
5	4	4	4	4	16	0,06	4	0,24	
6	4	4	4	4	16	0,04	4	0,16	
7	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
8	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
9	4	4	4	4	16	0,05	4	0,20	
<b>TOTAL</b>								<b>4,48</b>	

Strategi 1

Strategi 2

Str

Lampiran 8

Dokumentasi Wawancara Bersama Kelompok Pengrajin Batik Desa Gumelem  
Kulon Kecamatan Sususkan Kabupaten Banjarnegara

Ketua Kelompok Batik Amorista



Ketua Kelompok Batik Mekarsari



Ketua Kelompok Batik Rada Al Batik



Ketua Kelompok Khotijatul Kubro



K.H. SAIFUDDIN Z

## Lampiran 9

Dokumentasi FGD dalam Tahapan Matriks IFE dan EFE, SWOT dan QSPM Bersama Kelompok Pengrajin Batik Desa Gumelem Kulon Kecamatan Sususkan Kabupaten Banjarnegara

### FGD Dalam Tahapan Matriks IFE dan EFE



### FGD Dalam Tahapan Matriks SWOT



FGD Dalam Tahapan Matriks QSPM



Lampiran 10

Lain-lain

### Plang Menuju Desa Gumelem Kulon



### Proses Pembuatan Batik



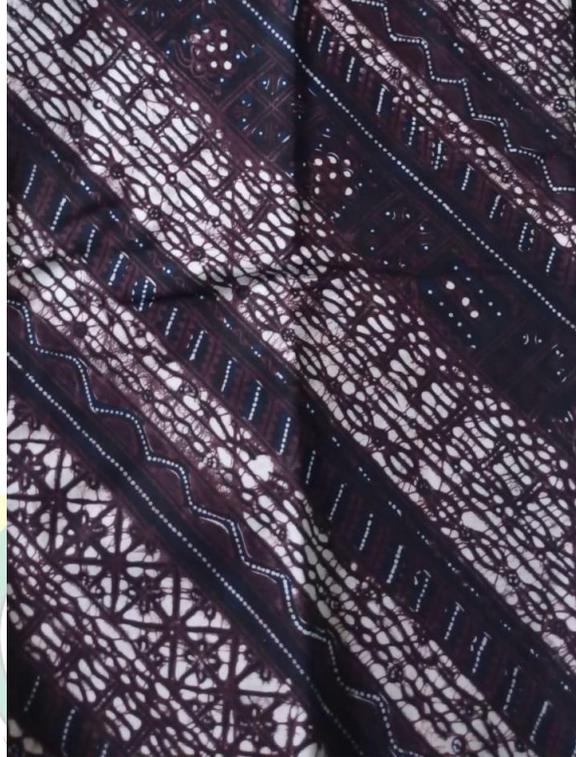
Contoh Motif Batik Sido Mukti



Contoh Motif Batik Sido Luhur



Contoh Motif Batik Rujak Sente



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



### A. Biodata Pribadi

Nama : Nanang Fauzi  
NIM : 1817201112  
TTL : Banjarnegara, 03 Mei 2000  
Alamat : Pucungbedug Rt05/01, Purwanegara, Banjarnegara  
Agama : Islam  
No. HP : 085600733305  
Hoby : Bernyanyi  
Motto Hidup : Berusaha dan Optimis  
Minat : Memasak dan Berbisnis  
Bakat : Tarik Suara  
Cita-cita : Pengusaha Sukses

### B. Riwayat Pendidikan

1. SD : SD N 4 Pucungbedug
2. SMP / MTs : MTs Tanbihul Ghofiliin
3. MA / MA : MA Tanbihul Ghofiliin
4. Perguruan Tinggi : Universitas Islam Negeri Prof. KH. Saifuddin Zuhri  
Purwokerto

### C. Kelebihan

1. Bertanggung jawab
2. Mudah Bersosialisasi

D. Kekurangan

1. Perasa ketika melakukan kesalahan selalu ingat akan kesalahan dan tidak pernah di ulangi kesalahannya
2. Diam ketika ada masalah karena tidak mau melibatkan orang lain

E. Sosial Media

1. WhatsApp : 085600733305
2. Instagram : fauzienanang
3. Facebook : Nanang Fauzi
4. Telegram : 085600733305

F. Pengalaman Organisasi

1. Pramuka SD N 4 Pucungbedug
2. Pramuka MA Tanbihul Ghofiliin
3. Dewan Ma'arif (DEMA) Pondok Pesantren Tanbihul Ghofiliin
4. Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) Ekonomi Syariah periode 2019-2020
5. Dewan Eksekutif Mahasiswa (DEMA) FEBI IAIN Purwokerto periode 2020-2021
6. PMII Rayon FEBI
7. Pengurus Pondok Pesantren Fatkhul Mu'in periode 2020-2021

G. Pengalaman Kepanitiaan

1. *Economi Competition* Tahun 2018 dan 2019
2. Sejuta Senyum Ramadhan 2019
3. *Akhirussanah* Pondok Pesantren Fatkhul Mu'in Tahun 2019
4. MAPABA Rayon FEBI 2019
5. PKD Komisariat Walisongo 2019
6. PBAK Institut Agama Islam Negeri Purwokerto 2020
7. *Sharing Happiness* DEMA FEBI Tahun 2020
8. Dies Natalies Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Tahun 2020
9. Gugus Tugas Penanganan Covid 19 Pondok Pesantren Fatkhul Mu'in Tahun 2020