

STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI KREATIF DENGAN TEMA BUDAYA PADA PRODAK
KAOS SEBAGAI UPAYA MEMPERKENALKAN BUDAYA FLORES TIMUR
(Studi Kasus Pada Usaha Sablon Kaos Oleh Mahasiswa Flores Timur Surabaya)

Ardi Said , IGN Anom Maruto, Sri Andayani,
Program Studi Administrasi Bisnis-Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

ABSTRACT

This research is aimed at 1). finding out the internal factors (strengths and weaknesses) of a corporation as the consideration for business decision making. 2). To find out the external factors (opportunities and threats) of a corporation as the consideration for a forward-looking marketing strategy of a company. 3). To determine the marketing strategy policy in accordance with SWOT analysis.

Ex-post facto is utilized in this research design. This research is also used to delineate the real phenomenon in the field of the study. The research was conducted in one of the screen-printing business namely Tema Budaya Flores Timur in Surabaya. The subject of the research is the owner and the employee of the screen-printing business of Tema Budaya Flores Timur. The instrument of the research was conducted with the design of the activity at the screen-printing business of Tema Budaya Flores Timur.

The result of the research revealed that the internal circumstances of the screen-printing business of Tema Budaya Flores Timur in Surabaya has its value at 22.8 which means that there is a good company value based on the Likert scale. However, the external condition of the screen-printing business has its value at 3.45 which means that it has the high opportunity according to Likert scale. The implementation of the working system at screen-printing business of Tema Budaya Flores Timur in Surabaya has the weight value item at 0.151 that means the company has the lowest threat rank than other threats. The screen-printing business is still in the growth phases. This could be seen from the internal and external SWOT matrix which reveals that the condition of the company at stage 1. Thus, strengths and opportunities (SO) strategy can be applied in Tema Budaya Flores Timur screen-printing business.

Key words: *SWOT analysis, marketing strategy.*

PENDAHULUAN

Budaya adalah satu cara hidup yang berkembang yang dimiliki bersama oleh sebuah kelompok orang dan diwariskan dari generasi ke generasi.

Budaya terbentuk dari banyak unsur yang rumit, termasuk system agama dan politik, adat istiadat, bahasa sebagai mana juga budaya, merupakan bagian tak terpisahkan dari diri manusia sehingga banyak

orang cenderung menganggapnya diwariskan secara genetis. Ketika seseorang berusaha berkomunikasi dengan orang-orang yang berbeda budaya dan menyesuaikan perbedaan-perbedaannya, membuktikan budaya itu dipelajari.

Flores timur merupakan salah satu daerah yang mempunyai banyak keanekaragaman budaya yang sangat menarik dan unik. Dalam era modernisasi sekarang ini, tidak sedikit penduduk Indonesia yang menganut budaya asing dan merupakan budaya sendiri. Perkembangnya teknologi dan masuknya budaya barat ke Indonesia, Tanpa disadari telah menghancurkan kebudayaan daerah.

Budaya di daerah Flores Timur secara perlahan mulai hampir punah, berbagai budaya barat menghantarkan kita untuk hidup modern yang meninggalkan segala hal yang tradisional, hal ini memicu orang bersifat antara lain sebagai sikap individualis dan metrealistis.

Berkurangnya nilai budaya dalam diri hendaknya perlu perhatian khusus untuk menjaga segala budaya yang kita miliki. Salah satu penyebabnya karena saat ini kebudayaan daerah hanya dikenalkan lewat buku bacaan sehingga kurang

menarik minat untuk mempelajarinya. Sedangkan kualitas buku-buku bacaan tentang pengenalan budaya daerah yang baik belum tentu menarik minat untuk membacanya. Salah satu upaya dalam menanamkan kecintaan terhadap budaya asli kita adalah memberikan pembelajaran budaya Indonesia melalui sistem berbasis multimedia yang terkomputerisasi.

Salah satu sektor industri kreatif adalah pasar barang seni. Barang Seni adalah kegiatan kreatif yang berkaitan dengan perdagangan barang-barang asli, unik dan langka serta memiliki nilai estetika seni yang tinggi melalui lelang, galeri, toko, pasar swalayan, dan internet, meliputi: barang-barang musik, percetakan, kerajinan, automobile, dan film. Dewasa ini barang-barang tersebut memiliki segmentasi peminat tersendiri. Barang-barang antik yang memiliki nilai estetika bahkan yang tidak ada sama sekali unsur estetikanya tetap memiliki banyak peminat.

Target utama pemasarannya merupakan orang-orang adonara atau flores timur yang merantau di luar flores timur ataupun NTT, tujuannya adalah untuk memenuhi rasa rindu

akan budaya dan kampung halaman flores timur, namun tidak menutup kemungkinan untuk orang di luar Adonara atau flores Timur, karena pada pemsaranya orang di luar Adonara atau flores Timur banyak yang memesan kaos sablonan yang dibuat oleh bang Jufen.

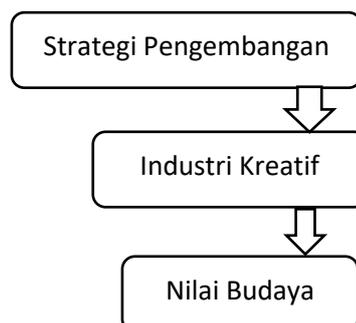
Yang menjadi problem dalam usaha sablon kaos adalah biaya produksi yang cukup tinggi ketika pemesan dalam jumlah kecil, karena pada dasarnya produksi kaos sablon ketika pemesanan dalam jumlah besar bias menekan biaya produksi. Kebalikannya ketika pemesanan dalam jumlah kecil akan meningkatkan jumlah produksi. Sifat bahan sablon adalah ketika pemakaian dalam jumlah besar dan menggunakan desain yang sama maka pemakiannya akan lebih irit.

Sablon kaos adalah teknik mencetak gambar, foto, karikatur, typography dan berbagai hasil desain

lainnya ke permukaan kaos. Artinya inti dari pembuatan kaos selanjutnya selain memikirkan bahan adalah desain yang akan disablon ini. Karena pentingnya peran sablon dalam pembuatan kaos, maka banyak sekali bisnis sablon manual untuk kaos bermunculan dan saling bersaing.

Perkembangan bisnis fashion yang ditandai dengan maraknya pertumbuhan factory outlet maupun usaha distro di seluruh penjuru nusantara, ternyata menjadi salah satu pemicu meningkatnya permintaan jasa sablon di kalangan masyarakat. Ramainya permintaan pasar dan besarnya prospek bisnis yang dijanjikan, membuat sebagian besar orang mulai tertarik menekuni usaha sablon, baik itu sablon manual ataupun dengan menggunakan sistem sablon digital yang belakangan ini mulai diperkenalkan para pelaku usaha

Kerangka Pemikiran



METODE PENELITIAN

Matriks *Internal Factor Evaluation*

(IFE)

1. Identifikasi faktor internal perusahaan kemudian, dilakukan wawancara atau diskusi dengan responden internal kaos sablon tema budaya untuk menentukan faktor tersebut telah sesuai dengan kondisi internal perusahaan saat ini.
2. Penentuan bobot pada analisis internal perusahaan dilakukan dengan cara mengajukan pertanyaan kepada responden pihak kaos sablon Budaya terpilih dengan menggunakan metode *paired comparison*.

Untuk menentukan bobot setiap variabel menggunakan skala 1, 2, 3 dan 4.

1 = Jika indikator horizontal kurang penting daripada indikator vertikal

2 = Jika indikator horizontal sama penting daripada indikator vertikal

3 = Jika indikator horizontal lebih penting daripada indikator vertikal

4 = Jika indikator horizontal sangat penting dari pada indikator vertikal

Bobot setiap variabel diperoleh dengan membagi jumlah nilai setiap variabel terhadap jumlah nilai keseluruhan variabel menggunakan rumus :

$$\alpha_i = \frac{\text{dengan } X_i}{\sum_{i=1}^n X_i}$$

Keterangan :

α_i = Bobot komponen ke-i

X_i = Nilai komponen ke-i

$i = 1,2,3,4,\dots,n$

n = Jumlah komponen

3. Bobot yang diberikan berkisar 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (sangat penting) untuk masing-masing faktor. Bobot yang diberikan kepada masing-masing faktor mengindikasikan tingkat penting relatif dari faktor terhadap keberhasilan perusahaan dalam industri. Tanpa memandang apakah faktor kunci itu adalah kekuatan dan kelemahan internal, faktor yang dianggap memiliki pengaruh paling besar dalam kinerja perusahaan harus diberikan bobot yang paling tinggi. Jumlah seluruh bobot harus sama dengan 1,0.
4. Berikan peringkat 1 sampai 4 untuk masing-masing faktor untuk mengindikasikan apakah faktor tersebut menunjukkan kelemahan utama (peringkat = 1) atau kelemahan minor (peringkat = 2), kekuatan minor (peringkat = 3) atau

kekuatan mayor (peringkat = 4). Perhatikan bahwa kekuatan harus mendapat peringkat 3 atau 4 dan kelemahan harus mendapat peringkat 1 atau 2. Peringkat adalah

berdasarkan perusahaan, dimana bobot di langkah dua adalah berdasarkan industri.

Tabel 1. Analisis Matriks IFE

Faktor Internal	Bobot	Peringkat	Bobot x Peringkat
Kekuatan -			
Kelemahan -			

Sumber : David (2009)

Matrik Eksternal Factor Evaluation (EFE)

1. Membuat daftar faktor eksternal yang diidentifikasi dalam proses audit eksternal, melakukan wawancara atau diskusi dengan responden terpilih untuk menentukan apakah faktor tersebut telah sesuai dengan kondisi eksternal perusahaan kaos sablon budaya pada saat ini.
2. Berikan bobot untuk masing-masing faktor berkisar 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (sangat penting) untuk masing-masing faktor. Bobot yang diberikan kepada masing-masing faktor mengindikasikan tingkat penting relatif dari faktor terhadap keberhasilan perusahaan dalam industri. Tanpa memandang apakah faktor kunci itu adalah kekuatan dan kelemahan internal, faktor yang

dianggap memiliki pengaruh paling besar dalam kinerja perusahaan harus diberikan bobot yang paling tinggi. Jumlah seluruh bobot harus sama dengan 1,0. Untuk menentukan bobot setiap variabel menggunakan skala 1, 2, 3 dan 4 yaitu :

- 1 = Jika indikator horizontal kurang penting daripada indikator vertikal
- 2 = Jika indikator horizontal sama penting daripada indikator vertikal
- 3 = Jika indikator horizontal lebih penting daripada indikator vertikal
- 4 = Jika indikator horizontal sangat penting dari pada indikator vertikal

3. Bobot setiap variabel diperoleh dengan membagi jumlah nilai setiap variabel terhadap jumlah nilai keseluruhan variabel dengan menggunakan rumus :

$$\alpha_i = \frac{\chi_i}{\sum_{i=1}^n \chi_i}$$

Keterangan :

α_i = Bobot komponen ke-i

X_i = Nilai komponen ke-i

i = 1,2,3,4....n

n = Jumlah variabel

4. Berikan peringkat 1 sampai 4 untuk masing-masing faktor peluang atau ancaman, yaitu :

1 = Sangat rendah, respon perusahaan dalam meraih peluang atau mengatasi ancaman tersebut rendah.

2 = Rendah, respon perusahaan dalam meraih peluang atau mengatasi ancaman tersebut sedang (respon sama dengan rata-rata).

3 = Tinggi, respon perusahaan dalam meraih peluang atau mengatasi ancaman tersebut di atas rata-rata.

4 = Sangat tinggi, respon perusahaan dalam meraih peluang atau mengatasi ancaman tersebut superior.

Tabel 2. Analisis Matriks EFE

Faktor Eksternal	Bobot	Peringkat	Bobot x Peringkat
Peluang -			
Ancaman -			

Sumber: David (2009)

Matriks Internal-Eksternal

Total Nilai IFE yang diberi bobot

Total Nilai EFE yang diberi bobot	Total Nilai IFE yang diberi bobot		
	Kuat 3,0 – 4,0	Rata – Rata 2,0 – 2,99	Lemah 1,0 – 1,99
Tinggi 3,0 – 4,0	4,0 (I)	3,0 (II)	2,0 (III)
Sedang 2,0 – 2,99	2,0 (IV)	1,0 (V)	1,0 (VI)
Rendah 1,0 – 1,99	1,0 (VII)	1,0 (VIII)	1,0 (IX)

Analisis SWOT

Internal	Kekuatan (<i>Strengths-S</i>)	Kelemahan (<i>Weaknes-W</i>)
Eksternal	Daftar kekuatan faktor internal	Daftar kelemahan faktor internal
Peluang (<i>Oportunities-O</i>)	Strategi (S-O)	Strategi (W-O)
Daftar peluang eksternal	Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Mengatasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang
Ancaman (<i>Threaths-T</i>)	Strategi (S-T)	Strategi (W-T)
Daftar ancaman eksternal	Menggunakan kekuatan untuk menghindari ancaman	Meminimalkan kemelahan dengan menghindari ancaman

Analisis Data Hasil Penelitian

Deskripsi Objek

Sejarah merupakan suatu komunitas kejadian yang tidak dapat dipisahkan secara tajam antara kejadian yang satu dengan kejadian yang lainnya. Dengan mengetahui sejarahnya dari kenyataan yang ada, kita dapat mengadakan analisa atau intreprastasi yang mempunyai tujuan membentuk suatu pendapat tentang kondisi pada perusahaan itu dalam kedudukan di dunia bisnis.

Kaos Sablon dengan Tema Budaya Flores Timur ini merupakan usaha yang bergerak di bidang Desain. Usaha Kaos Sablon bertemakan budaya ini didirikan pada akhir tahun 2017.

“Sejarah awalnya dari hobi Desain. Saya mulai cari cara bagaimana Karya-karya ini Terakomodasi selain oupload dan selesai. Dan saya mencoba cari akses Sablon yang murah dengan Modal yang minim tapi bisa bersaing dipasar juga”

“Akhirnya saya mulai, Mendesain membuat sablon dengan Tema Budaya dari Flores Timur”

Nama usaha : Kaos Sablon Flores Timur

Bentk Badan Usaha : Perorangan

Nama Pemilik : Jufen Timur

Tahun Berdiri : 2017

Alamat usaha : Jl. Nginden Baru IV No 3A Kota Surabaya

No Telp : 088216913907

E-mail/Website

:timurbercerita@gmail.com

Bidang Usaha :Perdagangan

Jenis Barang : Kaos sablon Tema Budaya
Flores Timur

Logo :



Visi dan Misi Kaos Sablon Flores Timur

Kaos Sablon Budaya Flores Timur memiliki visi dan misi untuk mengembangkan usahanya, Dalam hasil wawancara pemilik usaha Kaos Sablon Flores Timur mengatakan bahwa visi usahanya adalah ingin memperkenalkan Adat dan Budaya di daerah Flores Timur. Sedangkan misi mengembangkan potensi dan menyediakan produk-produk bermutu tinggi dan memberikan nilai tambah bagi pelanggan.

Tenaga Kerja Kaos Sablon Flores Timur

Kaos Sablon Budaya Flores Timur memiliki Struktur Organisasi yang tertulis hanya memiliki tenaga

kerja professional dan tenaga kerja local.

“belum pake struktur organisasi, karena masih belajar mengembangkan usaha. Kemungkinan dalam waktu dekat kami akan mencari karyawan sesuai bidang yang dibutuhkan seperti administrasi dan keuangan”

Tenaga kerja pada Kaos Sablon Budaya Flores Timur ini menggambarkan suatu hubungan yang bekerja sama dan memiliki tanggung jawab serta wewenang yang ada pada dalam Kaos Sablon budaya Flores Timur. Usaha ini terdapat 2 jenis tenaga kerja diantaranya

Analisis Lingkungan Kaos Sablon Budaya

Dalam satu perusahaan diperlukan analisis lingkungan yang merupakan proses untuk mengetahui SWOT (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman). Pada proses ini digunakan manajemen strategi untuk memantau perusahaan . Faktor dari luar maupun dari dalam merupakan bagian dari lingkungan merupakan bagian dari lingkungan perusahaan untuk mempengaruhi tujuan yang ingin dicapai oleh Kaos Sablon Budaya.

Pada penelitian ini menggambarkan faktor yang dipengaruhi oleh keadaan internal dan eksternal. Faktor ini dapat mengetahui gambaran kondisi internal eksternal untuk membentuk rencana strategi sehingga dapat mengetahui keberlangsungan Kaos Sablon Budaya yang akan mencapai tujuan.

Analisis Lingkungan Eksternal

Segala sesuatu yang berhubungan dengan kondisi dan situasi diluar perusahaan berhubungan dengan analisis lingkungan eksternal. Kondisi ini bisa secara langsung berhubungan dengan kinerja perusahaan maupun tidak langsung. Lingkungan terdiri dari dua bagian yaitu lingkungan umum serta lingkungan industri. Faktor kunci lingkungan eksternal dapat mengidentifikasi beberapa hal yang akan menjadi peluang dan ancaman dalam usaha Kaos Sablon Budaya Flores Timur.

Analisis Lingkungan Internal

Dalam organisasi suatu perusahaan membutuhkan analisis internal. Analisis Internal dilakukan perusahaan untuk mengetahui dan menentukan tingkat daya saing perusahaan untuk mengetahui dan menentukan tingkat daya saing perusahaan yang dapat diidentifikasi

dalam lingkungan perusahaan. Faktor ini dapat dikendalikan agar kelemahan dalam suatu perusahaan dapat di beri solusi sehingga menjadi lebih baik. Faktor ini dilakukan dengan cara menganalisis fungsi disetiap dengan menggunakan pendekatan fungsional.

Hasil Penelitian

Analisis Faktor Eksternal

1. *Bertambahnya penduduk di kota Surabaya*
Tingkat pertumbuhan ekonomi yang tinggi di kota Surabaya mampu mendukung perkembangan kelompok usaha yang sedang melalui atau sudah maju. Kondisi ini menjadi peluang bagi kaos sablon budaya Flores Timur untuk terus mengembangkan usaha lebih besar lagi.
2. *Jumlah penjualan kaos budaya Flores Timur jarang ditemukan*
Kota Surabaya berdampak pada usaha kaos dengan dibuktikan semakin banyak usaha-usaha kaos . Dengan ini Kaos Sablon budaya Flores timur membuat kaos dengan gambaran sablon dari cerita-cerita dari Flores timur dengan prodaknya'
3. *Perubahan gaya hidup*

Perubahan gaya hidup meningkatkan akan kenyamanan bagi konsumen. Dengan ini Usaha kaos sablon budaya Flores Timur memperkenalkan kualitas yang dimiliki.

4. *Kemajuan teknologi Berkembang cepat*

Perkembangan teknologi merupakan salah satu faktor yang diandalkan bagi pelaku usaha untuk mengembangkan usaha dan pemasaran produknya. Usaha kaos sablon budaya Flores timur sepenuhnya memanfaatkan di karenakan keterbatasan jaringan internet akan tetapi setelah ini akan dimanfaatkan semaksimal mungkin untuk perkembangan pemasaran.

5. *Jumlah penjualan kaos di Surabaya makin bertambah*

Dengan adanya usaha kaos yang bermerek , di kota Surabaya berdampak pada usaha pakaian dengan membuktikan semakin banyak produsen di bidang usaha pakaian.

6. *Pembeli memiliki kekuatan untuk memilih produk yang ingin dibeli.*

Secara umum, manusia dapat menentukan pilihan untuk membeli barang yang diinginkan. Hal ini dikarenakan banyak pilihan produk dari masyarakat yang ditawarkan

dari segi nyaman, kualitas, mutu serta variasi yang beragam bagi Usaha kaos sablon budaya Flores Timur jika tidak dapat potensi nilai jual dan kenyamanan.

7. *Munculnya pesaing baru akan mengancam keberadaan kaos sablon budaya Flores timur.*

Pesaing menjadi salah satu resiko besar yang harus di hadapi oleh Usaha kaos sablon budaya Flores Timur.

8. *Banyak masyarakat surabaya masih meragukan produk kaos sablon budaya Flores timur.*

Dikarenakan usaha ini menggambarkan cerita dari pelosok timur , daerah Flores Timur

Analisis Faktor Internal

1. *Lokasi Perusahaan muda ditemukan*

Lokasi perusahaan mudah ditemukan dan bisa di akses melalui *google maps* sehingga dapat mempengaruhi kelancaran usaha Kaos sablon budaya Flores Timur. Lokasi perusahaan juga berdekatan dengan kampus Untag Surabaya. Akan tetapi lokasi perusahaan tidak berdekatan dengan jalan raya untuk melaluinya harus menelusuri gang kecil.

2. *Kaos sablon budaya Flores timur memiliki desain yang berbeda dari kaos sablon lain'*

Usaha kaos sablon Flores Timur memiliki kekuatan untuk menyampaikan arti dari kaos sablon bertemakan budaya dari Flores Timur. Setiap gambar memiliki arti yang berbeda dari Usaha kaos sablon budaya Flores Timur.

3. *Persediaan kaos slalu ada untuk pembeli.*

Sebagai contoh, jika seorang pelanggan yang membeli baju dengan dengan desain yang berbeda, maka Usaha kaos sablon budaya Flores Timur membuat nya dengan kemauan pembeli.

4. *Pelayanan terhadap pelanggan ramah*

Hubungan dengan pelanggan merupakan satu penilaian terhadap suatu usaha. Pelayanan yang ramah terhadap pelanggan merupakan salah satu upaya agar pelanggan tetap loyal kepada perusahaan. Pihak Usaha kaos sablon budaya Flores Timur ini selalu menjaga pelayanan yang baik pada pelanggan maupun pada retailer dengan cara memberikan pelayanan secara maksimal

maupun memberi kualitas yang baik.

5. *Pemasaran menggunakan media Online*

Media *online* pada zaman sekarang sangat memberikan dampak sangat luar biasa bida dapat melakukan usaha. Dengan adanya media online ini komunikasi dapat mengetahui informasi perusahaan dan kualitas produk sebelum pembeli.

6. *Lokasi kaos sablon budaya sulit ditemukan karena letaknya kurang strategis.*

Lokasi usaha kaos sablon budaya Flores timur berdekatan dengan jalan raya melalui harus benyrelusuri lewat gang

7. *Tidak memiliki tempat sendiri*

Usaha kaos sablon budaya Flores timur masih menggunakan sisti kontrak tempat penjualan.

8. *Usaha kaos sablon Budaya Flores timur belum terlalu besar*

Dikarenakan Usaha kaos sablon budaya Flores Timur membuka usaha masih 1 tahun lebih.

Matriks EFE

Setelah dapat faktoe eksternal Usaha kaos sablon Budaya Flores Timur yaitu peluang dan ancaman kemudian melanjutkan untuk untuk

pengisian kuesioner kepada dua pihak internal dan dua pihak eksternal. Pihak internal meliputi pemilik dan karyawan usaha kaos sablon budaya Flores Timur serta pihak eksternal meliputi, Disperindag, dan konsumen produk kaos sablon budaya Flores Timur. Penelitian ini akan bersifat objektif karena melibatkan pihak internal dan eksternal perusahaan. Matrik EFE

ini dinilai berdasarkan pembobotan mulai matriks berpasangan ganda (*Paired comparison matrix*) yang hasilnya harus sama dengan satu. Kemudian diberikan rating berdasarkan tinggi rendahnya respon yang diberikan pada usaha kaos sablon budaya Flores Timur. Hasil penilaiannya sebagai berikut:

Matriks EFE usaha kaos sablon budaya Flores Timur

Faktor-faktor strategi	Bobot item	Rating	Bobot item rating
Peluang			
Pertambahan penduduk berpeluang meningkatkan penjualan produk kaos sablon	0,120	3	0,360
Kreativitas dan kemajuan teknologi mampu meningkatkan produk penjualan kaos sablon budaya	0,157	4	0,628
Perubahan gaya hidup konsumen meningkatkan penjualan kaos sablon budaya	0,114	3	0,342
Jumlah penjualan kaos sablon budaya Flores Timur masih sarang ditemukan	0,157	4	0,628
Ancaman			
Jumlah penjualan kaos semakin bertambah	0,157	4	0,628

Munculnya pesaing baru akan mengancam keberadaan kaos sablon budaya Flores timur	0,151	3	0,453
Pembeli memiliki kekuatan untuk membeli produk yang ingin dia beli	0,142	3	0,426
Total			3,45

Sumber:Data diolah

Total bobot item x *rating* pada tabel EFE yang bernilai 3,45 diperoleh dari penjumlahan bobot item x *rating* faktor peluang dan ancaman, yang digunakan sebagai acuan titik kondisi eksternal pada Usaha kaos sablon budaya Flores timur. Hasil ini digunakan untuk melihat posisi perusahaan saat ini.

Matriks IFE

Faktor internal kaos sablon budaya Flores timur yaitu kekuatan dan kelemahan. Proses faktor internal yaitu menyiapkan daftar pertanyaan dan kuesioner kemudian menjalankan untuk pengisian kuesioner kepada dua pihak internal dan dua pihak eksternal. Pihak internal meliputi

pemilik dan karyawan kaos sablon budaya Flores Timur serta pihak eksternal meliputi Disperindag dan kondumen kaos sablon budaya flores timur. Penelitian ini akan bersifat objektif karena melibatkan pihak internal dan eksternal perusahaan. Matriks EFE ini dinilai berdasarkan pembobotan melalui matriks berpasangan ganda (paired comparison matrix) yang hasilnya sama dengan satu. Kemudian diberikan rantik berdasarkan tinggi rendahnya respon yang diberikan pada usaha kaos sablon budaya Flores Timur Surabaya. Hasil penelitian sebagai berikut :

Tabel Matriks IFE Usaha kaos sablon budaya Flores Timur

Faktor-faktor strategi	Bobot item	Rating	Bobot item rating
-------------------------------	-------------------	---------------	--------------------------

Kekuatan			
Lokasi perusahaan mudah ditemukan	1,127	4	4,503
Kaos sablon budaya Flores timur memiliki desain yang berbeda dari kaos sablon lain	0,110	4	0,440
Persediaan kaos sablon budaya selalu ada untuk memenuhi permintaan pembeli	1,107	3	3,321
Pelayanan terhadap pelanggan ramah	0,103	4	0,412
Pemasaran menggunakan media online	1,120	4	4,480
Kualitas Kaos terjamin Berkualitas	1,107	4	4,428
Kelemahan			
Lokasi usaha kaos sablon budaya sulit ditemui karena letaknya kurang strategis	1,120	4	4,480
Tidak memiliki tempat sendiri	0,088	3	0,264
Usaha kaos sablon budaya Flores timur belum terlalu besar	0,114	4	0,456
Total			22.8

Sumber:Data diolah

Total bobot item x *rating* pada tabel IFE yang bernilai 22,8 diperoleh dari penjumlahan bobot item x *rating* faktor kekuatan dan kelemahan, yang digunakan sebagai acuan titik kondisi internal pada Usaha kaos sablon budaya Flores timur. Hasil ini digunakan untuk melihat posisi perusahaan saat ini.

Penilaian terhadap faktor eksternal dan internal yang dimiliki usaha sablon budaya flores timur dapat diperoleh total skor yang merupakan jumlah hasil perkalian bobot dengan *rating*. Usaha kaos sablon budaya Flores timur memperoleh total skor 3,45 untuk faktor strategis internal, sedangkan pada faktor strategis

eksternal menghasilkan total skor 22,8. Tahap selanjutnya berdasarkan total skor yang diperoleh perusahaan dalam tabel faktor strategis internal dan eksternal tersebut dapat dilihat posisi perusahaan untuk menerapkan

strategi yang sesuai kondisi perusahaan saat ini dengan memasukkan total skor ke dalam matrik internal eksternal sebagai berikut

Total Skor Strategi Internal-Eksternal

	Kuat	Rata – Rata	Lemah
	3,0		
	4,0	2,0	1,0
Tinggi	3,0	2,0	1,0
	4.0	3.0	2.0
	3.0	2.0	1.0
Sedang	2,0	1,0	
	2.0	1.0	
Rendah	1,0		
	1.0		

1. GROWTH POSISI PERUSAHAAN	2. GROWTH	3. RETRENCHMENT
4. STABILITY	5. GROWTH	6. RETRENCHMENT
7. GROWTH	8. GROWTH	9. RETRENCHMENT

Analisis Matriks Internal- Eksternal (IE)

Pada matriks gambar, matriks inteternal-eksternal (IE) menunjukkan bahwa kondisi perusahaan berada pada sel 1. Pada posisi tersebut perusahaan dapat menerapkan strategi pertumbuhan melalui integrasi vertikal. Pertumbuhan melalui vertikal dengan cara mengambil ahli fungsi *supplier* atau dengan cara mengambil ahli fungsi distributor.

Strategi pertumbuhan melalui integrasi vertikal merupakan strategi utama perusahaan dengan posisi

pasar kompotitif yang kuat dalam industri yang berdaya Tarik tinggi. Agar meningkatkan kekuatan bisnisnya atau posisi kompotitifnya, Perusahaan harus melaksanakan upaya meminimalkan biaya oprasional yang tidak efisien untuk mengontrok kualiatas serta distribusiproduk.

1. Kesimpulan

1. Strategi pengembangan usaha kaos sablon budaya

Strategi pengembangan industry kreatif yang diterapkan oleh usaha kaos sablon budaya

berdasarkan strategi pengembangan yang terdiri dari faktor eksternal dan faktor internal maka dapat diambil simpulan bahwa: sasaran adalah menunjukkan bahwa usaha kaos sablon budaya flores timur mengenalkan usaha kaos dengan cerita-cerita yang beradat dari flores timur.

2. Hasil analisis data mengenai posisi perusahaan dengan menggunakan analisis SWOT menunjukkan bahwa usaha sablon dengan tema budaya Flores timur berada dalam fase pertumbuhan usaha.

Strategi pemasaran yang cocok terdapat pada usaha kaos sablon tema budaya Flores timur dengan menggunakan strategi SO (*Strenght Opportunities*). Strategi SO dengan memanfaatkan kekuatan perusahaan guna menangkap peluang pasar yang tinggi.

Daftar Pustaka

Alma, Buchari. 2008. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: CV. Alfabeta

Abdurrahman, Nana H. (2015), *Manajemen Strategi pemasaran*. Jakarta: CV.Pustaka setia.

Ani Pinaya. 2004. *Memilih Bentuk Usaha Kewusahaan*. Jurnal. Bandung: Departemen Pendidikan Nasional.

Baadilla, Nanda Rizky, *Skripsi Analisis SWOT Sebagai Alat Bantu Dalam Menetapkan Strategi Pemasaran UD. Rizky Barokah Surabaya, Surabaya, 2014.*

Freddy,Rangkuti. 2009. *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia

Firma, Agung.2011. “Pengaruh Tindak Lanjut Rekomendasi Audit Manajemen terhadap Kualitas Pelayanan Jasa”. *Skripsi*. Diambil dari <http://www.digilib.unpas.ac.id/files/disk1/48/jbptunpaspp-gdl-agungfirma-2395-babIII> pada 11 Mei 2014 17:18

Granito Heru. 2008. *Panduan Usaha Sablon T-Shirt*. Yogyakarta : Media Pressindo

Iriawan, Nova. 2009. “Strategi Pemasaran Dengan Analisis SWOT studi kasus pada CV. Langit Aksara Kabupaten Sleman”. *Skripsi*. Yogyakarta: UNY

Kotler, Philip. 2002. *Prinsip-Prinsip Pemasaran terjemahan, Edisi 9*. Jakarta: Erlangga

Pendidikan dan Kebudayaan

Internet

:<http://beritagratis.blogspot.com/2009/10/s-tudi-usaha-kecil-danmenengah-konveksi.html>

Moleong, J Lexy. 2007. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya

Rulanty, Satyodirgo. 1997. *Pengelolaan Usaha*. Jakarta : Departemen

Wibowo, Singgih. 2007. *Pedoman Mengelola Perusahaan Kecil*. Jakarta : Penebar Swadaya

Yuliono, Dwi. 2012. “Analisis SWOT Sebagai Landasan Merumuskan Strategi Pemasaran Pada PT. Asli Motor Klaten. *Skripsi*. Yogyakarta: UNY