

ABSTRAK

Pengrajin batik tulis di Banyuwates rizquna batik merupakan bentuk usaha mikro, kecil dan menengah. Penerapan strategi pemasaran yang diterapkan pada UMKM Rizquna Batik masih belum optimal, sehingga penelitian ini membahas mengenai penerapan strategi pemasaran dengan menggunakan dua metode. Metode yang digunakan dalam menentukan preferensi yaitu analisis konjoin. Hasil dari analisis konjoin didapatkan atribut terpilih yaitu kualitas bahan, harga, dan warna. Dari kombinasi kartu stimuli didapatkan satu kartu stimuli yang disukai konsumen yaitu bahan yang tahan lama, dengan harga Rp 180.000, dan berwarna terang. Setelah itu dilanjutkan dengan analisis SWOT yang digunakan untuk mengetahui posisi usaha terletak pada kuadran berapa serta untuk mengetahui manajemen strategi yang akan dilakukan untuk meningkatkan penjualan. Berdasarkan hasil penelitian menggunakan analisis SWOT maka diketahui bahwa posisi usaha berada pada kuadran I sehingga strategi yang harus dilakukan adalah mempertahankan kualitas bahan pada batik dan mempertahankan kualitas pelayanan terhadap pelanggan.

Kata kunci : Strategi Pemasaran, Analisis Konjoin, SWOT

ABSTRACT

The batik artisans at Banyuates rizquna batik are a form of micro, small and medium enterprises. The application of the marketing strategy applied to the UMKM Rizquna Batik is still not optimal, so this study discusses the application of a marketing strategy using two methods. The method used in determining preferences is conjoint analysis. The results of the conjoined analysis showed that the selected attributes were material quality, price, and color. From the combination of stimuli cards, one stimuli card that is preferred by consumers is a durable material, priced at Rp. 180,000, and brightly colored. After that, it is continued with the SWOT analysis which is used to find out which business position is in what quadrant and to find out which management strategies will be carried out to increase sales. Based on the results of the study using a SWOT analysis, it is known that the business position is in quadrant I so the strategy that must be done is to maintain the quality of materials on batik and maintain the quality of service to customers.

Keywords: marketing strategy, conjoint analysis, SWOT