

Abstrak

Rezti's Batik merupakan salah satu industri pembuatan batik yang berada di desa Tegalsari Kabupaten Jember. Adanya tingkat persaingan yang tinggi karena semakin banyak industri yang sama bermunculan maka Rezti's Batik dituntut untuk membuat rancangan strategi yang memberikan nilai lebih pada konsumen. Maka dari itu penelitian ini diperlukan guna mengetahui strategi apa yang tepat diterapkan. Dalam penelitian ini, *Blue Ocean Strategy* digunakan sebagai metode untuk merancang sebuah strategi yang berfokus menciptakan ruang pasar baru melalui proses dengan alat analisis kanvas strategi dan kerangka kerja empat langkah. Kanvas strategi digunakan untuk mengetahui posisi perusahaan terhadap pesaing didalam ruang pasar. Sedangkan kerangka kerja empat langkah berfungsi merekonstruksi atribut-atribut nilai pembeli dalam membuat kurva nilai baru. Dari pembahasan yang telah dilakukan maka strategi yang perlu diterapkan Rezti's Batik adalah stetrategi meningkatkan kualitas produk dan kualitas pelayanan dengan selalu melakukan inovasi pada motif batik kemudian meningkatkan promosi sosial media dengan menambah pekerja yang ahli dibidang teknologi sehingga promosi bisa berjalan maksimal. Selain itu juga perlu mengurangi harga yang sedikit lebih mahal dari pesaing sejenis, batas waktu penyelesaian pembuatan batik dan kelengkapan peralatan. Kemudian menambah pekerja sebagai reseller atau pengecer diluar kota sehingga bisa menjangkau pasar yang lebih luas lagi .

Kata Kunci: *Blue Ocean Strategy (BOS)*, Kanvas Strategi, Kerangka Kerja Empat Langkah

ABSTRACT

Rezti's Batik is one of the batik-making industries in Tegalsari village, Jember Regency. The existence of a high level of competition because more and more the same industry has sprung up, then Rezti's Batik is required to make strategic designs that provide more value to consumers. Therefore, this research is needed in order to find out what strategies are right to be implemented. In this study, the Blue Ocean Strategy is used as a method for designing a strategy that focuses on creating new market space through a process with a strategy canvas analysis tool and a four-step framework. The strategy canvas is used to determine the company's position against competitors in the market space. Meanwhile, the four-step framework serves to reconstruct the attributes of buyer value in blinding a new value curve. From the discussion that has been done, the strategy that needs to be applied by Rezti's Batik is a strategy to improve product quality and service quality by always making innovations on batik motifs then increasing social media promotion by adding workers who are experts in the field of technology so that promotion can run optimally. In addition, it is also necessary to reduce the deadline for completing batik making and completeness of the equipment. Then add workers as resellers or retailers outside the city so that they can reach a wider market.

Keywords: Blue Ocean Strategy (BOS), The Strategy Canvas, a Four-Step framework