




## Ujian Akhir Semester Gasal 2023/2024

**Mata Kuliah** : Sistem Informasi Manajemen  
**Dosen** : Tan Evan T., SE., M.PSDM.  
**Kls/Ruang** : Sesuai Jadwal

**Hari/Tanggal** : Sesuai Jadwal  
**Waktu Ujian** : Sesuai Jadwal  
**Sifat Ujian** : Take Home

**SOAL-SOAL** dibawah ini menuntut jawaban dalam bentuk **Analisis Data**. **Pergunakanlah Teori yang ada dan Data yang telah diolah menjadi Informasi untuk menjawab persoalan yang ada agar dapat menjadi menjadi solusi efektif.** (KELAS INTERNATIONAL MENJAWAB DENGAN MENGGUNAKAN BAHASA INGGRIS)

1. Gambarkan dan deskripsikan **KONDISI PASAR INDUSTRI BATIK** yang ada, sampai kepada tahun terakhir 2018, berdasarkan pandangan anda ?
2. Menurut anda apakah **PASAR INDUSTRI BATIK** cukup baik ataukah sebaliknya ? jelaskan alasan anda ?
3. Menurut anda seberapa besarkah **PELUANG BISNIS BATIK DI INDONESIA** apabila mengacu kepada data yang ada ? jelaskan jawaban anda ?
4. Diantara ke-empat perusahaan yang ada, manakah diantara mereka yang mampu menampilkan **STRATEGI BISNIS DAN PENGAMBIL KEPUTUSAN** secara benar dan efektif efisien ? Jelaskan pendapat anda secara detail ?
5. Diantara ke-empat perusahaan tersebut, **LANGKAH-LANGKAH STRATEGIS DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN** manakah yang menurut pandangan anda cukup menarik dan unik dalam pandangan anda ? jelaskan mengapa ?
6. Apabila anda seorang konsultan bisnis, menurut anda, perusahaan manakah yang mengambil **LANGKAH-LANGKAH STRATEGI DAN PENGAMBIL KEPUTUSAN** yang mengandung risiko tinggi dan rendah **BERKAITAN DENGAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN** ? Jelaskan mengapa ? (urutkan dari yang tertinggi sampai yang terendah)
7. Diantara ke-empat perusahaan tersebut, manakah menurut anda yang memiliki organisasi terstruktur dan memiliki **COMPETITIVE ADVANTEGE** lebih besar dalam penggunaan Sistem Informasi Manajemen mereka ? jelaskan alasan anda ?
8. Apabila anda adalah calon pebisnis, menurut anda, perusahaan manakah yang **LANGKAH-LANGKAH STRATEGISNYA TERHADAP PENGGUNAAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN** yang akan anda adopsi ?
9. Menurut anda, manakah perusahaan yang memiliki **MASA DEPAN** yang lebih baik dan manakah perusahaan yang memiliki masa depan cukup suram dalam memasuki tahun 2019 ? jelaskan alasannya ?
10. Apabila anda menjadi pemilik perusahaan tersebut, kira-kira **LANGKAH** apa yang anda akan ambil untuk masa yang akan datang terkait dengan **PENINGKATAN SISTEM INFORMASI PERUSAHAAN**, terutama untuk 10 tahun ke depan sejak 2019 agar tidak tertinggal dari pesaing ?

Validasi	Kaprodi/Kordinator MK
Paraf	

## PROLOG

Batik adalah kain bergambar yang pembuatannya dilakukan secara khusus dengan menuliskan atau menerakan malam (lilin) pada kain itu, kemudian pengolahannya diproses dengan cara tertentu yang memiliki kekhasan. Batik sendiri di Indonesia adalah sebagai bentuk perpaduan antara teknik dan teknologi dalam pengembangan motif budaya yang terkait dengan seni pewarnaan kain melalui teknik perintang pewarnaan dengan menggunakan malam atau lilin yang adalah salah satu bentuk dari kesenian kuno atau tradisional. Batik sangat identik dengan suatu teknik (proses) dari mulai penggambaran motif hingga pelodoran. Salah satu ciri khas batik adalah cara penggambaran motif pada kain yang menggunakan proses pemalaman, yaitu menggoreskan malam (lilin) yang ditempatkan pada wadah yang bernama canting dan cap.

Ragam corak dan warna Batik Indonesia juga banyak dipengaruhi oleh berbagai pengaruh budaya asing yang masuk ke Indonesia. Awalnya, batik hanya memiliki ragam corak dan warna yang sangat terbatas saja, terlebih lagi terdapat ketentuan bahwa beberapa warna dan corak khusus hanya boleh dipakai oleh kalangan-kalangan tertentu saja yang menunjukkan status/strata sosial atau kedudukan dalam masyarakat. Namun pada perkembangan tahap lanjut, Batik pesisir menyerap berbagai pengaruh budaya pendatang dari luar, seperti para pedagang asing dan juga pada akhirnya, para penjajah Eropa. Warna-warna cerah seperti merah, lebih dipopulerkan oleh orang-orang Tionghoa yang juga mempopulerkan gambar corak burung phoenix. Bangsa Eropa juga mengambil minat kepada batik, dan hasilnya adalah corak bebunga yang sebelumnya tidak dikenal (seperti bunga tulip) dan juga benda-benda yang dibawa oleh orang Eropa (gedung atau kereta kuda), termasuk juga warna-warna kesukaan mereka seperti warna biru. Batik tradisional tetap mempertahankan warna dan coraknya, yang masih dipakai dalam upacara-upacara adat, karena biasanya masing-masing warna dan corak tersebut memiliki makna perlambangan tertentu.

Batik sendiri merupakan warisan budaya bangsa Indonesia yang sejak tanggal 02 Oktober 2009, oleh UNESCO ditetapkan sebagai Warisan Kemanusiaan untuk Budaya Lisan Non-bendawi (*Masterpieces of the Oral and Intangible Heritage of Humanity*). Batik adalah kerajinan yang memiliki nilai seni tinggi dan telah menjadi bagian dari budaya Indonesia (khususnya Jawa) sejak lama. Perempuan-perempuan Jawa pada masa lampau menjadikan keterampilan mereka dalam membatik sebagai mata pencaharian, sehingga pada masa lalu pekerjaan membatik adalah pekerjaan eksklusif perempuan sampai ditemukannya "Batik Cap" yang memungkinkan masuknya laki-laki ke dalam bidang ini. Ada beberapa pengecualian bagi fenomena ini, yaitu batik pesisir yang memiliki garis maskulin seperti yang bisa dilihat pada corak "Mega Mendung", di mana di beberapa daerah pesisir pekerjaan membatik adalah lazim bagi kaum lelaki. Tradisi membatik pada mulanya merupakan tradisi yang turun temurun, sehingga kadang kala suatu motif dapat dikenali berasal dari Batik keluarga tertentu. Beberapa motif Batik dapat menunjukkan status seseorang. Bahkan sampai saat ini, beberapa motif Batik tradisional hanya dipakai oleh keluarga keraton Yogyakarta dan Surakarta. Batik merupakan warisan nenek moyang Indonesia (Jawa) yang sampai saat ini masih ada. Batik juga pertama kali diperkenalkan kepada dunia oleh Presiden Soeharto, yang pada waktu itu memakai Batik pada Konferensi PBB.

Saat ini iklim bisnis kain batik di Indonesia sangat begitu kondusif dan sehat. Hal ini ditunjukkan oleh mulai munculnya banyak perusahaan-perusahaan besar dalam industri kain batik. Terdapat 4 (empat) perusahaan besar yang saat ini saling bersaing memperebutkan pasar bisnis kain batik di seluruh wilayah Indonesia. Berikut adalah profil perusahaan yang terlibat dalam industri bisnis kain batik :

## PROFIL PERUSAHAAN

1. Nama Perusahaan : PT. Abdi Karya Tekstil (ABKATEK)
  - a. Usia Perusahaan : 25 Tahun
  - b. Pemilik Perusahaan : Mr. Abdul Kasim Surohardjo
  - c. Direktur Umum : Mr. Jamal Kasim Surohardjo
  - d. Direktur Keuangan : Mrs. Widyawati Kasim Surohardjo
  - e. Direktur Operasional : Mr. Kemal Mahmudi Wirodjarjo
  - f. Direktur Pemasaran : Mrs. Yuliani Kristi
  - g. General Manajer Surabaya : Mrs. Ardianti Kasim Surohardjo
  - h. General Manajer Pamekasan : Mr. Darius Lapun Karo
  - i. General Manajer Malang : Mr. Dominius Pangallo
  - j. General Manajer Denpasar : Mr. Ida Bagus Manuel Brahmayanto
  - k. General Manajer Semarang : Mr. Adi Sulistyono
  - l. Jenis Usaha/Industri : Perusahaan Manufaktur
  - m. Bidang Usaha/Produksi : Baju Batik
  - n. Bahan Baku : Kain Batik
  - o. Jumlah Karyawan : 3.870 Orang (Kapasitas Kerja 5.150 orang)
    - a. 58% Karyawan Pria
    - b. 42% Karyawan Wanita
  - p. Jumlah Manajemen : 385 Orang (Kapasitas Kerja 510 orang)
    - a. 73% Staff Pria
    - b. 27% Staff Wanita
  - q. Lokasi Kantor Pusat : Surabaya (Jawa Timur)
  - r. Lokasi Pabrik :
    - a. Surabaya (kapasitas kerja 1.500 orang)
      - i. Operasional 1.000 orang
      - ii. Keuangan 80 orang
      - iii. SDM 50 orang
      - iv. Pemasaran 100 orang
      - v. Lain-lain 20 orang
    - b. Pamekasan (kapasitas kerja 800 orang)
      - i. Operasional 450 orang
      - ii. Keuangan 20 orang
      - iii. SDM 20 orang
      - iv. Pemasaran 15 orang
      - v. Lain-lain 20 orang
    - c. Malang (kapasitas kerja 1.000 orang)
      - i. Operasional 550 orang
      - ii. Keuangan 30 orang
      - iii. SDM 40 orang
      - iv. Pemasaran 30 orang
      - v. Lain-lain 20 orang

- d. Denpasar (kapasitas kerja 750 orang)
  - i. Operasional 350 orang
  - ii. Keuangan 20 orang
  - iii. SDM 20 orang
  - iv. Pemasaran 15 orang
  - v. Lain-lain 20 orang
- e. Semarang (kapasitas kerja 1.100 orang)
  - i. Operasional 850 orang
  - ii. Keuangan 60 orang
  - iii. SDM 40 orang
  - iv. Pemasaran 30 orang
  - v. Lain-lain 20 orang

s. Lokasi Kantor Manajemen :

- a. Surabaya (kapasitas kerja 150 orang)
  - i. Manajer Operasional 1 orang
  - ii. Manajer Keuangan 1 orang
  - iii. Manajer SDM 1 orang
  - iv. Manajer Pemasaran 1 orang
  - v. SPV 130 orang
- b. Pamekasan (kapasitas kerja 80 orang)
  - i. Manajer Operasional 1 orang
  - ii. Manajer Keuangan 1 orang
  - iii. Manajer SDM 1 orang
  - iv. Manajer Pemasaran 1 orang
  - v. SPV 40 orang
- c. Malang (kapasitas kerja 100 orang)
  - i. Manajer Operasional 1 orang
  - ii. Manajer Keuangan 1 orang
  - iii. Manajer SDM 1 orang
  - iv. Manajer Pemasaran 1 orang
  - v. SPV 65 orang
- d. Denpasar (kapasitas kerja 80 orang)
  - i. Manajer Operasional 1 orang
  - ii. Manajer Keuangan 1 orang
  - iii. Manajer SDM 1 orang
  - iv. Manajer Pemasaran 1 orang
  - v. SPV 40 orang
- e. Semarang (kapasitas kerja 100 orang)
  - i. Manajer Operasional 1 orang
  - ii. Manajer Keuangan 1 orang
  - iii. Manajer SDM 1 orang
  - iv. Manajer Pemasaran 1 orang
  - v. SPV 90 orang

- t. Lokasi Inventory :
  - a. Surabaya (kapasitas muat 170.000 pcs)
  - b. Pamekasan (kapasitas muat 60.000 pcs)
  - c. Malang (kapasitas muat 70.000 pcs)
  - d. Denpasar (kapasitas muat 50.000 pcs)
  - e. Semarang (kapasitas muat 150.000 pcs)
- u. Lokasi Supplier Bahan Baku :
  - a. Batik Madura
  - b. Batik Bali
  - c. Batik Malang
  - d. Batik Pekalongan
- v. Merek Dagang (Class) :
  - a. Seroja Batik (Premium Class)
  - b. Classy Batik (Super Class)
  - c. Rosalia Batik (Middle-low Class)
  - d. Tamarin Batik (Low Class)

2. Nama Perusahaan : PT. Barakuda Jaya Tekstil (BARAJAYA)
  - a. Usia Perusahaan : 34 Tahun
  - b. Pemilik Perusahaan : Mr. William Tanudjaja & Mr. Harry Tanudjaja
  - c. Direktur Umum : Mr. Budi Setiawan Wijaya
  - d. Direktur Keuangan : Mr. Yulius Sanjaya
  - e. Direktur Operasional : Mr. Ahmad Barudin
  - f. Direktur Pemasaran : Mr. Yan Jayarudin
  - g. General Manajer Jakarta : Mr. Ong Ardiana Kusuma Hadi
  - h. General Manajer Bandung : Mr. Suhariadi
  - i. General Manajer Tangerang : Mrs. Catherina Su
  - j. Jenis Usaha/Industri : Perusahaan Manufaktur
  - k. Bidang Usaha/Produksi : Baju Batik
  - l. Bahan Baku : Kain Batik
  - m. Jumlah Karyawan : 4.350 Orang (Kapasitas Kerja 5.500 orang)
    - a. 47% Karyawan Pria
    - b. 53% Karyawan Wanita
  - n. Jumlah Manajemen : 582 Orang (Kapasitas Kerja 650 orang)
    - a. 65% Staff Pria
    - b. 35% Staff Wanita
  - o. Lokasi Kantor Pusat : Bandung (Jawa Barat)
  - p. Lokasi Pabrik :
    - a. Jakarta (kapasitas kerja 1.500 orang)
      - i. Operasional 1.000 orang
      - ii. Keuangan 50 orang
      - iii. SDM 100 orang
      - iv. Pemasaran 150 orang
      - v. Lain-lain 50 orang
    - b. Bandung (kapasitas kerja 2.500 orang)
      - i. Operasional 1.400 orang
      - ii. Keuangan 50 orang
      - iii. SDM 150 orang
      - iv. Pemasaran 200 orang
      - v. Lain-lain 100 orang
    - c. Tangerang (kapasitas kerja 1.500 orang)
      - i. Operasional 900 orang
      - ii. Keuangan 50 orang
      - iii. SDM 50 orang
      - iv. Pemasaran 150 orang
      - v. Lain-lain 20 orang
  - q. Lokasi Kantor Manajemen :
    - a. Jakarta (kapasitas kerja 220 orang)
      - i. Manajer Operasional 1 orang
      - ii. Manajer Keuangan 1 orang
      - iii. Manajer SDM 1 orang

- iv. Manajer Pemasaran 1 orang
    - v. SPV 200 orang
  - b. Bandung (kapasitas kerja 250 orang)
    - i. Manajer Operasional 1 orang
    - ii. Manajer Keuangan 1 orang
    - iii. Manajer SDM 1 orang
    - iv. Manajer Pemasaran 1 orang
    - v. SPV 225 orang
  - c. Tangerang (kapasitas kerja 180 orang)
    - i. Manajer Operasional 1 orang
    - ii. Manajer Keuangan 1 orang
    - iii. Manajer SDM 1 orang
    - iv. Manajer Pemasaran 1 orang
    - v. SPV 145 orang
- r. Lokasi Inventory :
- a. Jakarta (kapasitas muat 340.000 pcs)
  - b. Bandung (kapasitas muat 450.000 pcs)
  - c. Tangerang (kapasitas muat 200.000 pcs)
- s. Lokasi Supplier Bahan Baku :
- a. Batik Jogjakarta
  - b. Batik Cirebon
  - c. Batik Banten
  - d. Batik Betawi
  - e. Batik Kebumen
  - f. Batik Brebes
  - g. Batik Tegal
  - h. Batik Tasik
  - i. Batik Solo
- t. Merek Dagang (Class) :
- a. Elderweis Batik (Premium Class)
  - b. Dahlia Batik (Super Class)
  - c. Jade Batik (Middle-low Class)
  - d. Franklin Batik (Low Class)

3. Nama Perusahaan : PT. Nusa Abadi Tekstil (NUSDITEK)
  - a. Usia Perusahaan : 19 Tahun
  - b. Pemilik Perusahaan : Mr. Jusuf Kamri Sembiring
  - c. Direktur Umum : Mr. Moses Kamri Sembiring
  - d. Direktur Keuangan : Mrs. Yohana Kamri Sembiring
  - e. Direktur Operasional : Mr. Yohanes Kamri Sembiring
  - f. Direktur Pemasaran : Mrs. Maria Kamri Sembiring
  - g. General Manajer Medan : Mr. Fardi Harja Tombolon
  - h. General Manajer Jambi : Mr. Ludiawan Hariadi
  - i. General Manajer Padang : Mr. Gregori Hasibuan
  - j. Jenis Usaha/Industri : Perusahaan Manufaktur
  - k. Bidang Usaha/Produksi : Baju Batik
  - l. Bahan Baku : Kain Batik
  - m. Jumlah Karyawan : 2.880 Orang (Kapasitas Kerja 3.000 orang)
    - a. 82% Karyawan Pria
    - b. 18% Karyawan Wanita
  - n. Jumlah Manajemen : 462 Orang (Kapasitas Kerja 500 orang)
    - a. 78% Staff Pria
    - b. 22% Staff Wanita
  - o. Lokasi Kantor Pusat : Medan (Sumatra Utara)
  - p. Lokasi Pabrik :
    - a. Medan (kapasitas kerja 1.300 orang)
      - i. Operasional 1.000 orang
      - ii. Keuangan 30 orang
      - iii. SDM 50 orang
      - iv. Pemasaran 150 orang
      - v. Lain-lain 20 orang
    - b. Jambi (kapasitas kerja 700 orang)
      - i. Operasional 500 orang
      - ii. Keuangan 30 orang
      - iii. SDM 50 orang
      - iv. Pemasaran 100 orang
      - v. Lain-lain 20 orang
    - c. Padang (kapasitas kerja 1.000 orang)
      - i. Operasional 700 orang
      - ii. Keuangan 20 orang
      - iii. SDM 50 orang
      - iv. Pemasaran 130 orang
      - v. Lain-lain 30 orang
  - q. Lokasi Kantor Manajemen :
    - a. Medan (kapasitas kerja 200 orang)
      - i. Manajer Operasional 1 orang
      - ii. Manajer Keuangan 1 orang
      - iii. Manajer SDM 1 orang



- iv. Manajer Pemasaran 1 orang
    - v. SPV 200 orang
  - b. Jambi (kapasitas kerja 100 orang)
    - i. Manajer Operasional 1 orang
    - ii. Manajer Keuangan 1 orang
    - iii. Manajer SDM 1 orang
    - iv. Manajer Pemasaran 1 orang
    - v. SPV 80 orang
  - c. Padang (kapasitas kerja 100 orang)
    - i. Manajer Operasional 1 orang
    - ii. Manajer Keuangan 1 orang
    - iii. Manajer SDM 1 orang
    - iv. Manajer Pemasaran 1 orang
    - v. SPV 170 orang
- r. Lokasi Inventory :
- a. Medan (kapasitas muat 120.000 pcs)
  - b. Jambi (kapasitas muat 80.000 pcs)
  - c. Padang (kapasitas muat 110.000 pcs)
- s. Lokasi Supplier Bahan Baku :
- a. Batik Aceh
  - b. Batik Cual Riau
  - c. Batik Sasirangan Kalimantan
  - d. Batik Minangkabau
  - e. Batik Liek Jambi
  - f. Batik Besurek Bengkulu
  - g. Batik Kepahiang
  - h. Batik Sebage Lampung
- t. Merek Dagang (Class) :
- a. Rafflesia Batik (Premium Class)
  - b. Kokio Batik (Super Class)
  - c. Camelia Batik (Middle-low Class)
  - d. Orchid Batik (Low Class)

4. Nama Perusahaan : PT. Minahasa Surya Tekstil (MINAYA)
  - a. Usia Perusahaan : 12 Tahun
  - b. Pemilik Perusahaan : Mr. Arief Junaidi Mappanganro
  - c. Direktur Umum : Mr. Bambang Junaidi Mappanganro
  - d. Direktur Keuangan : Mr. Kenny Putra Wijaya
  - e. Direktur Operasional : Mr. Rudi Adipurwanto
  - f. Direktur Pemasaran : Mrs. Tania Yuli Purwanti
  - g. General Manajer Makassar : Mrs. Sisilia Tallau Mappanganro
  - h. General Manajer Manado : Mr. Ferdi Gunawan Jaya
  - i. General Manajer Kupang : Mr. Jamaludin Widodo
  - j. General Manajer Sorong : Mr. Danny Subekti
  - k. Jenis Usaha/Industri : Perusahaan Manufaktur
  - l. Bidang Usaha/Produksi : Baju Batik
  - m. Bahan Baku : Kain Batik
  - n. Jumlah Karyawan : 3.320 Orang (Kapasitas Kerja 3.700 orang)
    - a. 54% Karyawan Pria
    - b. 46% Karyawan Wanita
  - o. Jumlah Manajemen : 387 Orang (Kapasitas Kerja 450 orang)
    - a. 43% Staff Pria
    - b. 57% Staff Wanita
  - p. Lokasi Kantor Pusat : Makassar (Sulawesi Selatan)
  - q. Lokasi Pabrik :
    - a. Makassar (kapasitas kerja 1.300 orang)
      - i. Operasional 1.000 orang
      - ii. Keuangan 30 orang
      - iii. SDM 100 orang
      - iv. Pemasaran 100 orang
      - v. Lain-lain 20 orang
    - b. Manado (kapasitas kerja 1.000 orang)
      - i. Operasional 700 orang
      - ii. Keuangan 30 orang
      - iii. SDM 50 orang
      - iv. Pemasaran 100 orang
      - v. Lain-lain 20 orang
    - c. Kupang (kapasitas kerja 700 orang)
      - i. Operasional 400 orang
      - ii. Keuangan 20 orang
      - iii. SDM 50 orang
      - iv. Pemasaran 60 orang
      - v. Lain-lain 20 orang
    - d. Sorong (kapasitas kerja 700 orang)
      - i. Operasional 420 orang
      - ii. Keuangan 20 orang
      - iii. SDM 60 orang

- iv. Pemasaran 100 orang
- v. Lain-lain 20 orang

r. Lokasi Kantor Manajemen :

- a. Makassar (kapasitas kerja 150 orang)
  - i. Manajer Operasional 1 orang
  - ii. Manajer Keuangan 1 orang
  - iii. Manajer SDM 1 orang
  - iv. Manajer Pemasaran 1 orang
  - v. SPV 150 orang
- b. Manado (kapasitas kerja 100 orang)
  - i. Manajer Operasional 1 orang
  - ii. Manajer Keuangan 1 orang
  - iii. Manajer SDM 1 orang
  - iv. Manajer Pemasaran 1 orang
  - v. SPV 60 orang
- c. Kupang (kapasitas kerja 50 orang)
  - i. Manajer Operasional 1 orang
  - ii. Manajer Keuangan 1 orang
  - iii. Manajer SDM 1 orang
  - iv. Manajer Pemasaran 1 orang
  - v. SPV 40 orang
- d. Sorong (kapasitas kerja 150 orang)
  - i. Manajer Operasional 1 orang
  - ii. Manajer Keuangan 1 orang
  - iii. Manajer SDM 1 orang
  - iv. Manajer Pemasaran 1 orang
  - v. SPV 125 orang

s. Lokasi Inventory :

- a. Makassar (kapasitas muat 94.000 pcs)
- b. Manado (kapasitas muat 62.000 pcs)
- c. Kupang (kapasitas muat 35.000 pcs)
- d. Sorong ((kapasitas muat 79.000 pcs)

t. Lokasi Supplier Bahan Baku :

- a. Batik Toraja
- b. Batik Papua
- c. Batik Minahasa
- d. Batik Palu
- e. Batik Tolaki
- f. Batik Kupang

u. Merek Dagang (Class) :

- a. Maxima Batik (Premium Class)
- b. Tomori Batik (Super Class)
- c. Gracilia Batik (Middle-low Class)
- d. Mirabis Batik (Low Class)

## AREA PEMASARAN & PETA KEKUTAAN (thn 2018)

Berikut dibawah ini adalah data yang telah dikumpulkan dari berbagai sumber informasi yang menunjukan bagaimana peta kekuatan dari pemasaran batik di Indonesia. Data yang ada merupakan data mentah yang masih perlu untuk dikaji & diperkaya lagi untuk dapat dipakai sebagai sumber informasi yang berguna. Gunakan data yang ada dibawah ini untuk menjawab kebutuhan strategi perusahaan dalam menghadapi persaingan bisnis batik tahun depan. Perlu diperhatikan juga bahwa data yang ada dibawah ini adalah **data fiktif** belaka yang dihadirkan untuk kebutuhan ujian anda sekaligus sehingga anda tidak akan menemukan jawabannya di manapun. Oleh karena itu, gunakan kemampuan anda secara mandiri dengan menggunakan analisa data yang benar dan tepat untuk menjawab permasalahan yang ada.



## SEBARAN DEMOGRAFI (Propinsi thn 2018)

No	Propinsi	Jumlah Penduduk	Usia		Tingkat Pendidikan		Status Sosial	
1	Aceh	4.500.000	0-25	15%	Tidak Ada	20%	Bawah	45%
			26-55	60%	SD/SMP/SMA	55%	Menengah	40%
			56- >	25%	S1/S2/S3	25%	Atas	15%
2	Sumatera Utara	13.000.000	0-25	35%	Tidak Ada	30%	Bawah	30%
			26-55	40%	SD/SMP/SMA	55%	Menengah	60%
			56- >	25%	S1/S2/S3	15%	Atas	10%
3	Sumatera Barat	4.900.000	0-25	45%	Tidak Ada	30%	Bawah	40%
			26-55	30%	SD/SMP/SMA	45%	Menengah	40%
			56- >	25%	S1/S2/S3	25%	Atas	20%
4	Riau	5.550.000	0-25	25%	Tidak Ada	20%	Bawah	20%
			26-55	40%	SD/SMP/SMA	50%	Menengah	65%
			56- >	35%	S1/S2/S3	30%	Atas	15%
5	Kep. Riau	1.700.000	0-25	30%	Tidak Ada	45%	Bawah	35%
			26-55	35%	SD/SMP/SMA	40%	Menengah	55%
			56- >	35%	S1/S2/S3	15%	Atas	10%
6	Jambi	3.100.000	0-25	30%	Tidak Ada	20%	Bawah	20%
			26-55	40%	SD/SMP/SMA	40%	Menengah	45%
			56- >	30%	S1/S2/S3	40%	Atas	35%

7	Bengkulu	1.750.000	0-25	20%	Tidak Ada	45%	Bawah	50%
			26-55	60%	SD/SMP/SMA	35%	Menengah	25%
			56- >	20%	S1/S2/S3	20%	Atas	25%
8	Sumatera Selatan	7.500.000	0-25	35%	Tidak Ada	15%	Bawah	25%
			26-55	40%	SD/SMP/SMA	40%	Menengah	35%
			56- >	25%	S1/S2/S3	45%	Atas	40%
9	Kep. Bangka Belitung	1.250.000	0-25	25%	Tidak Ada	40%	Bawah	50%
			26-55	30%	SD/SMP/SMA	40%	Menengah	35%
			56- >	45%	S1/S2/S3	20%	Atas	15%
10	Lampung	7.650.000	0-25	35%	Tidak Ada	35%	Bawah	30%
			26-55	20%	SD/SMP/SMA	35%	Menengah	55%
			56- >	45%	S1/S2/S3	30%	Atas	15%
11	Banten	10.650.000	0-25	30%	Tidak Ada	40%	Bawah	40%
			26-55	35%	SD/SMP/SMA	25%	Menengah	30%
			56- >	35%	S1/S2/S3	35%	Atas	20%
12	Jawa Barat	43.100.000	0-25	25%	Tidak Ada	30%	Bawah	40%
			26-55	40%	SD/SMP/SMA	40%	Menengah	30%
			56- >	35%	S1/S2/S3	30%	Atas	30%
13	DKI Jakarta	9.700.000	0-25	15%	Tidak Ada	15%	Bawah	15%
			26-55	50%	SD/SMP/SMA	30%	Menengah	35%
			56- >	35%	S1/S2/S3	55%	Atas	50%
14	Jawa Tengah	32.500.000	0-25	30%	Tidak Ada	40%	Bawah	35%
			26-55	30%	SD/SMP/SMA	35%	Menengah	35%
			56- >	40%	S1/S2/S3	25%	Atas	30%
15	DI Yogyakarta	3.500.000	0-25	20%	Tidak Ada	20%	Bawah	25%
			26-55	50%	SD/SMP/SMA	30%	Menengah	45%
			56- >	30%	S1/S2/S3	50%	Atas	30%
16	Jawa Timur	37.500.000	0-25	35%	Tidak Ada	35%	Bawah	25%
			26-55	45%	SD/SMP/SMA	35%	Menengah	50%
			56- >	20%	S1/S2/S3	30%	Atas	25%
17	Bali	3.900.000	0-25	25%	Tidak Ada	25%	Bawah	15%
			26-55	50%	SD/SMP/SMA	45%	Menengah	40%
			56- >	25%	S1/S2/S3	30%	Atas	45%
18	Nusa Tenggara Barat	4.600.000	0-25	40%	Tidak Ada	40%	Bawah	55%
			26-55	25%	SD/SMP/SMA	30%	Menengah	35%
			56- >	35%	S1/S2/S3	30%	Atas	10%
19	Nusa Tenggara Timur	4.700.000	0-25	30%	Tidak Ada	50%	Bawah	65%
			26-55	35%	SD/SMP/SMA	30%	Menengah	20%
			56- >	35%	S1/S2/S3	20%	Atas	15%
20	Kalimantan Utara	750.000	0-25	20%	Tidak Ada	35%	Bawah	30%
			26-55	45%	SD/SMP/SMA	45%	Menengah	40%
			56- >	35%	S1/S2/S3	20%	Atas	30%
21	Kalimantan Barat	4.400.000	0-25	40%	Tidak Ada	40%	Bawah	40%
			26-55	30%	SD/SMP/SMA	45%	Menengah	45%
			56- >	30%	S1/S2/S3	15%	Atas	15%
22	Kalimantan Timur	3.600.000	0-25	35%	Tidak Ada	25%	Bawah	25%
			26-55	35%	SD/SMP/SMA	30%	Menengah	45%
			56- >	30%	S1/S2/S3	45%	Atas	30%
23	Kalimantan Tengah	2.250.000	0-25	20%	Tidak Ada	30%	Bawah	40%
			26-55	35%	SD/SMP/SMA	50%	Menengah	40%
			56- >	45%	S1/S2/S3	20%	Atas	20%
24	Kalimantan Selatan	3.700.000	0-25	35%	Tidak Ada	20%	Bawah	25%
			26-55	40%	SD/SMP/SMA	50%	Menengah	50%
			56- >	25%	S1/S2/S3	30%	Atas	25%
25	Gorontalo	1.100.000	0-25	30%	Tidak Ada	40%	Bawah	40%
			26-55	40%	SD/SMP/SMA	35%	Menengah	40%
			56- >	30%	S1/S2/S3	25%	Atas	20%
26	Sulawesi Utara	2.300.000	0-25	40%	Tidak Ada	25%	Bawah	40%
			26-55	30%	SD/SMP/SMA	40%	Menengah	35%

			56- >	30%	S1/S2/S3	35%	Atas	25%
27	Sulawesi Barat	1.200.000	0-25	30%	Tidak Ada	40%	Bawah	50%
			26-55	30%	SD/SMP/SMA	40%	Menengah	35%
			56- >	40%	S1/S2/S3	20%	Atas	15%
28	Sulawesi Tengah	2.650.000	0-25	30%	Tidak Ada	45%	Bawah	50%
			26-55	40%	SD/SMP/SMA	45%	Menengah	30%
			56- >	30%	S1/S2/S3	10%	Atas	20%
29	Sulawesi Selatan	8.100.000	0-25	40%	Tidak Ada	20%	Bawah	20%
			26-55	40%	SD/SMP/SMA	40%	Menengah	45%
			56- >	20%	S1/S2/S3	40%	Atas	35%
30	Sulawesi Tenggara	2.250.000	0-25	35%	Tidak Ada	40%	Bawah	30%
			26-55	30%	SD/SMP/SMA	35%	Menengah	45%
			56- >	35%	S1/S2/S3	25%	Atas	25%
31	Maluku Utara	1.100.000	0-25	35%	Tidak Ada	50%	Bawah	40%
			26-55	30%	SD/SMP/SMA	40%	Menengah	45%
			56- >	35%	S1/S2/S3	10%	Atas	15%
32	Maluku	1.600.000	0-25	40%	Tidak Ada	35%	Bawah	35%
			26-55	25%	SD/SMP/SMA	30%	Menengah	50%
			56- >	35%	S1/S2/S3	35%	Atas	15%
33	Papua Barat	800.000	0-25	30%	Tidak Ada	35%	Bawah	45%
			26-55	35%	SD/SMP/SMA	40%	Menengah	35%
			56- >	35%	S1/S2/S3	25%	Atas	20%
34	Papua	2.900.000	0-25	40%	Tidak Ada	50%	Bawah	55%
			26-55	25%	SD/SMP/SMA	35%	Menengah	35%
			56- >	35%	S1/S2/S3	15%	Atas	10%

**PETA KEKUATAN POTENSI PASAR BATIK (Propinsi thn 2018)**

No	Propinsi	Kota Besar	Kota Kabupaten & Desa	Daerah Wisata	Pusat Perdagangan	Lingkungan Pendidikan
1	Aceh	14	47	72	453	1.242
2	Sumatera Utara	19	64	114	697	2.781
3	Sumatera Barat	11	36	85	348	1.453
4	Riau	17	41	63	121	765
5	Kep. Riau	15	26	83	74	670
6	Jambi	13	29	125	443	978
7	Bengkulu	7	16	42	47	116
8	Sumatera Selatan	18	25	153	643	3.648
9	Kep. Bangka Belitung	5	11	12	35	142
10	Lampung	14	23	56	174	324
11	Banten	15	32	149	568	1.176
12	Jawa Barat	21	44	189	2.932	3.864
13	DKI Jakarta	1	6	31	1.346	1.122
14	Jawa Tengah	17	31	154	2.234	3.467
15	DI Yogyakarta	1	5	24	403	512
16	Jawa Timur	20	38	203	2.731	4.105
17	Bali	8	14	124	1.022	1.403
18	Nusa Tenggara Barat	12	21	42	489	953
19	Nusa Tenggara Timur	7	24	38	334	703
20	Kalimantan Utara	4	13	11	241	411
21	Kalimantan Barat	11	15	49	447	1.008
22	Kalimantan Tengah	8	12	32	139	458
23	Kalimantan Timur	14	18	25	873	1.452
24	Kalimantan Selatan	7	15	14	448	775
25	Gorontalo	3	7	22	144	502
26	Sulawesi Utara	12	14	44	868	1.201
27	Sulawesi Barat	6	8	13	134	549
28	Sulawesi Tengah	5	12	10	231	456
29	Sulawesi Selatan	10	14	59	1.680	1.665
30	Sulawesi Tenggara	6	10	26	602	783
31	Maluku Utara	3	11	31	324	338
32	Maluku	5	12	27	405	703
33	Papua Barat	6	21	51	1.125	684
34	Papua	7	36	38	561	489

**PETA KEKUATAN PASAR BATIK (Propinsi thn 2018)**

No	Propinsi	Jumlah Permintaan	ABKATEK	BARAJAYA	NUSDITEK	MINAYA	*Lain-Lain
1	Aceh	314.000 pcs	0%	15%	75%	0%	10%
2	Sumatera Utara	1.842.000 pcs	5%	10%	75%	5%	5%
3	Sumatera Barat	658.000 pcs	0%	15%	80%	0%	5%
4	Riau	219.000 pcs	5%	5%	60%	0%	30%
5	Kep. Riau	95.000 pcs	5%	5%	50%	0%	40%
6	Jambi	485.000 pcs	15%	25%	25%	5%	30%
7	Bengkulu	662.000 pcs	15%	50%	25%	5%	5%
8	Sumatera Selatan	2.332.000 pcs	15%	35%	25%	15%	5%
9	Kep. Bangka Belitung	54.000 pcs	0%	65%	10%	0%	25%
10	Lampung	195.000 pcs	10%	70%	10%	5%	5%
11	Banten	1.328.000 pcs	10%	65%	5%	5%	15%
12	Jawa Barat	6.697.000 pcs	5%	80%	0%	0%	15%
13	DKI Jakarta	10.312.000 pcs	25%	40%	15%	15%	5%
14	Jawa Tengah	8.145.000 pcs	25%	25%	0%	0%	50%
15	DI Yogyakarta	4.832.000 pcs	15%	15%	0%	0%	70%
16	Jawa Timur	7.280.000 pcs	75%	10%	5%	5%	5%
17	Bali	1.560.000 pcs	50%	0%	0%	10%	40%
18	Nusa Tenggara Barat	314.000 pcs	35%	5%	0%	25%	35%
19	Nusa Tenggara Timur	685.000 pcs	15%	0%	0%	55%	30%
20	Kalimantan Utara	63.000 pcs	0%	0%	35%	35%	30%
21	Kalimantan Barat	553.000 pcs	15%	15%	20%	25%	25%
22	Kalimantan Tengah	305.000 pcs	0%	0%	20%	35%	45%
23	Kalimantan Timur	1.605.000 pcs	10%	15%	25%	25%	25%
24	Kalimantan Selatan	1.042.000 pcs	15%	10%	20%	15%	40%
25	Gorontalo	35.000 pcs	0%	0%	0%	75%	25%
26	Sulawesi Utara	667.000 pcs	0%	0%	0%	80%	20%
27	Sulawesi Barat	205.000 pcs	0%	0%	0%	75%	25%
28	Sulawesi Tengah	91.000 pcs	0%	0%	0%	65%	35%
29	Sulawesi Selatan	3.691.000 pcs	10%	15%	10%	60%	5%
30	Sulawesi Tenggara	1.142.000 pcs	0%	10%	0%	50%	40%
31	Maluku Utara	106.000 pcs	0%	0%	0%	40%	60%
32	Maluku	378.000 pcs	15%	10%	0%	40%	35%
33	Papua Barat	201.000 pcs	5%	5%	0%	35%	55%
34	Papua	327.000 pcs	0%	0%	0%	55%	45%

\* Lain-lain adalah perusahaan diluar 4 besar atau bisa disebut pengusaha batik tradisional



No	Propinsi	Jumlah Permintaan	PREMIUM	SUPER	MIDDLE-LOW	LOW
1	Aceh	314.000 pcs	15%	25%	30%	30%
2	Sumatera Utara	1.842.000 pcs	20%	20%	30%	30%
3	Sumatera Barat	658.000 pcs	10%	30%	20%	40%
4	Riau	219.000 pcs	15%	15%	30%	40%
5	Kep. Riau	95.000 pcs	20%	20%	20%	40%
6	Jambi	485.000 pcs	10%	25%	25%	40%
7	Bengkulu	662.000 pcs	10%	30%	30%	30%
8	Sumatera Selatan	2.332.000 pcs	30%	25%	20%	25%
9	Kep. Bangka Belitung	54.000 pcs	5%	15%	40%	40%
10	Lampung	195.000 pcs	10%	10%	35%	45%
11	Banten	1.328.000 pcs	25%	30%	25%	20%
12	Jawa Barat	6.697.000 pcs	25%	25%	25%	25%
13	DKI Jakarta	10.312.000 pcs	35%	30%	20%	15%
14	Jawa Tengah	8.145.000 pcs	25%	25%	20%	30%
15	DI Yokyakarta	4.832.000 pcs	30%	30%	20%	20%
16	Jawa Timur	7.280.000 pcs	20%	25%	25%	30%
17	Bali	1.560.000 pcs	30%	25%	25%	20%
18	Nusa Tenggara Barat	314.000 pcs	10%	20%	35%	35%
19	Nusa Tenggara Timur	685.000 pcs	5%	15%	35%	45%
20	Kalimantan Utara	63.000 pcs	10%	25%	25%	40%
21	Kalimantan Barat	553.000 pcs	15%	15%	35%	35%
22	Kalimantan Tengah	305.000 pcs	20%	20%	35%	25%
23	Kalimantan Timur	1.605.000 pcs	30%	20%	20%	30%
24	Kalimantan Selatan	1.042.000 pcs	15%	15%	35%	35%
25	Gorontalo	35.000 pcs	10%	10%	20%	60%
26	Sulawesi Utara	667.000 pcs	25%	25%	25%	25%
27	Sulawesi Barat	205.000 pcs	10%	15%	15%	60%
28	Sulawesi Tengah	91.000 pcs	5%	15%	25%	55%
29	Sulawesi Selatan	3.691.000 pcs	30%	30%	20%	20%
30	Sulawesi Tenggara	1.142.000 pcs	20%	25%	30%	25%
31	Maluku Utara	106.000 pcs	10%	5%	15%	70%
32	Maluku	378.000 pcs	20%	20%	20%	40%
33	Papua Barat	201.000 pcs	5%	15%	20%	60%
34	Papua	327.000 pcs	5%	5%	15%	75%

## INFORMASI PENUNJANG PERUSAHAAN

No	Prosedur	Keterangan
1	Produksi Tanpa Mesin Produksi Premium	1 pcs Batik Premium Class = 5 orang
2	Produksi Tanpa Mesin Produksi Super	1 pcs Batik Super Class = 4 orang
3	Produksi Tanpa Mesin Produksi Middle-Low	1 pcs Batik Middle-Low Class = 3 orang
4	Produksi Tanpa Mesin Produksi Low	1 pcs Batik Low Class = 2 orang
5	Produksi Tanpa Mesin Potong Premium	1 pcs Batik Premium Class = 20 Hari
6	Produksi Tanpa Mesin Potong Super	1 pcs Batik Super Class = 14 Hari
7	Produksi Tanpa Mesin Potong Middle-Low	1 pcs Batik Middle-Low Class = 6 Hari
8	Produksi Tanpa Mesin Potong Low	1 pcs Batik Low Class = 3 Hari
9	Produksi Tanpa Mesin Jahit Premium	100 pcs Batik Premium Class = 20 pcs Cacat
10	Produksi Tanpa Mesin Jahit Super	500 pcs Batik Super Class = 150 pcs Cacat
11	Produksi Tanpa Mesin Jahit Middle-Low	1.000 pcs Batik Middle-Low Class = 350 pcs Cacat
12	Produksi Tanpa Mesin Jahit Low	10.000 pcs Batik Low Class = 1200 pcs Cacat
13	Tanpa Marketing	Penjualan Batik 10% dari Total Produksi
14	Tanpa Iklan	Pertambahan Jumlah Pelanggan 10% setiap bulan
15	Tanpa Distribusi	Kecepatan Pengiriman Barang 10 % setiap bulan
16	Tanpa Manajemen Operasional	Biaya Produksi 100%, Cacat Produksi 100%
17	Tanpa Manajemen Keuangan	Biaya Lain-lain 100%, Kepuasan Kerja 0%
18	Tanpa Manajemen SDM	Kepuasan Kerja 0%, Turnover 100%
19	Tanpa Manajemen Pemasaran	Penjualan 10%, Pelanggan 10%, Kecepatan Pengiriman 10%
20	Tanpa Manajemen R & D	Kinerja Operasional, Keuangan, SDM, Pemasaran 10%

No	Penunjang	Keterangan
1	Mesin Produksi Jerman	Meningkatkan Jumlah Produksi Baju Batik Premium Class sebesar 50%
2	Mesin Produksi Jepang	Meningkatkan Jumlah Produksi Baju Batik Premium Class sebesar 25%
3	Mesin Produksi Amerika	Meningkatkan Jumlah Produksi Baju Batik Super Class sebesar 50%
4	Mesin Produksi Taiwan	Meningkatkan Jumlah Produksi Baju Batik Super Class sebesar 25%
5	Mesin Produksi China	Meningkatkan Jumlah Produksi Baju Batik Middle-Low Class sebesar 50%
6	Mesin Produksi India	Meningkatkan Jumlah Produksi Baju Batik Middle-Low Class sebesar 25%
7	Mesin Produksi Thailand	Meningkatkan Jumlah Produksi Baju Batik Low Class sebesar 50%
8	Mesin Produksi Lokal	Meningkatkan Jumlah Produksi Baju Batik Low Class sebesar 25%
9	Mesin Potong Jerman	Meningkatkan Kecepatan Produksi Baju Batik Premium Class sebesar 50%
10	Mesin Potong Jepang	Meningkatkan Kecepatan Produksi Baju Batik Premium Class sebesar 25%
11	Mesin Potong Amerika	Meningkatkan Kecepatan Produksi Baju Batik Super Class sebesar 50%
12	Mesin Potong Taiwan	Meningkatkan Kecepatan Produksi Baju Batik Super Class sebesar 25%
13	Mesin Potong China	Meningkatkan Kecepatan Produksi Baju Batik Middle-Low Class sebesar 50%
14	Mesin Potong India	Meningkatkan Kecepatan Produksi Baju Batik Middle-Low Class sebesar 25%
15	Mesin Potong Thailand	Meningkatkan Kecepatan Produksi Baju Batik Low Class sebesar 50%
16	Mesin Potong Lokal	Meningkatkan Kecepatan Produksi Baju Batik Low Class sebesar 25%
17	Mesin Jahit Jerman	Menurunkan Cacat Produksi Baju Batik Premium Class sebesar 100%
18	Mesin Jahit Jepang	Menurunkan Cacat Produksi Baju Batik Premium Class sebesar 75%
19	Mesin Jahit Amerika	Menurunkan Cacat Produksi Baju Batik Super Class sebesar 100%
20	Mesin Jahit Taiwan	Menurunkan Cacat Produksi Baju Batik Super Class sebesar 75%
21	Mesin Jahit China	Menurunkan Cacat Produksi Baju Batik Middle-Low Class sebesar 100%
22	Mesin Jahit India	Menurunkan Cacat Produksi Baju Batik Middle-Low Class sebesar 75%
23	Mesin Jahit Thailand	Menurunkan Cacat Produksi Baju Batik Low Class sebesar 100%

24	Mesin Jahit Lokal	Menurunkan Cacat Produksi Baju Batik Low Class sebesar 75%
25	Marketing Online	Meningkatkan Penjualan Sebesar 75%
26	Marketing Konvensional	Meningkatkan Penjualan Sebesar 50%
26	Iklan Online	Meningkatkan Jumlah Pelanggan Sebesar 75%
28	Iklan Konvensional	Meningkatkan Jumlah Pelanggan Sebesar 50%
29	Distribusi Online	Meningkatkan Kecepatan Pengiriman Sebesar 75%
30	Distribusi Konvensional	Meningkatkan Kecepatan Pengiriman Sebesar 50%
31	Sistem Informasi Operasional	Menurunkan Biaya Produksi 25%, Menurunkan Cacat Produksi 10%
32	Operasional Konvensional	Menurunkan Biaya Produksi 10%, Menurunkan Cacat Produksi 5%
33	Sistem Informasi Keuangan	Menurunkan Biaya Lain-lain 25%, Meningkatkan Kepuasan Kerja 25%
34	Keuangan Konvensional	Menurunkan Biaya Lain-lain 10%, Meningkatkan Kepuasan Kerja 10%
35	Sistem Informasi SDM	Meningkatkan Kepuasan Kerja 75%, Menurunkan Turnover 50%
36	SDM Konvensional	Meningkatkan Kepuasan Kerja 50%, Menurunkan Turnover 25%
37	Sistem Informasi Pemasaran	Meningkatkan Penjualan 25%, Pelanggan 25%, Kecepatan Pengiriman 25%
38	Pemasaran Konvensional	Meningkatkan Penjualan 10%, Pelanggan 10%, Kecepatan Pengiriman 10%
39	Sistem Informasi R&D	Meningkatkan Kinerja Operasional, Keuangan, SDM, Pemasaran 100%
40	R & D Konvensional	Meningkatkan Kinerja Operasional, Keuangan, SDM, Pemasaran 50%

No	Kemampuan	Keterangan
1	Upgrade Mesin Produksi Level 1 (+)	Pembelian Armada Mesin Produksi Lokal, India, Taiwan, atau Jepang
2	Upgrade Mesin Produksi Level 2 (+)	Pembelian Armada Mesin Produksi Thailand, China, Amerika, atau Jerman
3	Upgrade Mesin Potong Level 1 (+)	Pembelian Armada Mesin Potong Lokal, India, Taiwan, atau Jepang
4	Upgrade Mesin Potong Level 2 (+)	Pembelian Armada Mesin Potong Thailand, China, Amerika, atau Jerman
5	Upgrade Mesin Jahit Level 1 (+)	Pembelian Armada Mesin Jahit Lokal, India, Taiwan, atau Jepang
6	Upgrade Mesin Jahit Level 2 (+)	Pembelian Armada Mesin Jahit Thailand, China, Amerika, atau Jerman
7	Upgrade Proses Bisnis Level 1	Penggunaan Marketing, Iklan, dan Distribusi Konvensional
8	Upgrade Proses Bisnis Level 2 (+)	Penggunaan Marketing, Iklan, dan Distribusi Online
9	Upgrade Manajemen Level 1	5 fungsi Manajemen (Operasional, Keuangan, SDM, Pemasaran, R&D) secara Konvensional
10	Upgrade Manajemen Level 2 (+)	5 fungsi Manajemen (Operasional, Keuangan, SDM, Pemasaran, R&D) dengan SIM

#### PERBANDINGAN HARGA BATIK (Per Perusahaan thn 2018)

No	Perusahaan	Merek Dagang (Class)			
		Premium	Super	Middle-Low	Low
1	ABKATEK	IDR 2.500.000,-	IDR 1.500.000,-	IDR 1.200.000,-	IDR 500.000,-
2	BARAJAYA	IDR 2.750.000,-	IDR 1.850.000,-	IDR 1.000.000,-	IDR 700.000,-
3	NUSDITEK	IDR 1.750.000,-	IDR 1.500.000,-	IDR 1.200.000,-	IDR 600.000,-
4	MINAYA	IDR 2.000.000,-	IDR 1.750.000,-	IDR 1.300.000,-	IDR 400.000,-
5	Lain-lain	IDR 1.500.000,-	IDR 1.250.000,-	IDR 850.000,-	IDR 200.000,-

#### PERBANDINGAN BIAYA PRODUKSI BATIK (Per Perusahaan thn 2018)

No	Perusahaan	Merek Dagang (Class)			
		Premium	Super	Middle-Low	Low
1	ABKATEK	IDR 1.500.000,-	IDR 1.000.000,-	IDR 600.000,-	IDR 250.000,-
2	BARAJAYA	IDR 2.000.000,-	IDR 1.200.000,-	IDR 650.000,-	IDR 400.000,-
3	NUSDITEK	IDR 1.000.000,-	IDR 1.100.000,-	IDR 800.000,-	IDR 350.000,-
4	MINAYA	IDR 1.200.000,-	IDR 1.000.000,-	IDR 700.000,-	IDR 150.000,-
5	Lain-lain	IDR 1.000.000,-	IDR 650.000,-	IDR 450.000,-	IDR 50.000,-

**PERBANDINGAN BIAYA LAIN-LAIN PRODUKSI BATIK (Per Perusahaan thn 2018)**

No	Perusahaan	Merek Dagang (Class)			
		Premium	Super	Middle-Low	Low
1	ABKATEK	IDR 300.000,-	IDR 250.000,-	IDR 150.000,-	IDR 150.000,-
2	BARAJAYA	IDR 400.000,-	IDR 300.000,-	IDR 250.000,-	IDR 200.000,-
3	NUSDITEK	IDR 250.000,-	IDR 200.000,-	IDR 200.000,-	IDR 200.000,-
4	MINAYA	IDR 300.000,-	IDR 250.000,-	IDR 200.000,-	IDR 150.000,-
5	Lain-lain	IDR 200.000,-	IDR 150.000,-	IDR 150.000,-	IDR 100.000,-

**PROSES BISNIS (Per Perusahaan / thn 2018)**

No	Proses Bisnis	ABKATEK	BARAJAYA	NUSDITEK	MINAYA	Lain-lain
1	Produksi Premium Class	1.430.000 pcs	1.665.000 pcs	820.000 pcs	705.000 pcs	437.000 pcs
2	Produksi Super Class	1.865.000 pcs	2.104.000 pcs	1.539.000 pcs	1.683.000 pcs	803.000 pcs
3	Produksi Middle-Low Class	3.173.000 pcs	4.652.000 pcs	2.805.000 pcs	1.701.000 pcs	1.210.000 pcs
4	Produksi Low Class	4.825.000 pcs	5.670.000 pcs	3.443.000 pcs	3.112.000 pcs	1.506.000 pcs
5	Kecepatan Produksi Premium Class	119.167 pcs/bln	138.750 pcs/bln	68.334 pcs/bln	58.750 pcs/bln	36.417 pcs/bln
6	Kecepatan Produksi Super Class	155.417 pcs/bln	175.334 pcs/bln	128.250 pcs/bln	140.250 pcs/bln	66.916 pcs/bln
7	Kecepatan Produksi Middle-Low Class	264.417 pcs/bln	387.667 pcs/bln	233.750 pcs/bln	141.750 pcs/bln	100.834 pcs/bln
8	Kecepatan Produksi Low Class	402.084 pcs/bln	472.500 pcs/bln	286.917 pcs/bln	259.334 pcs/bln	125.500 pcs/bln
9	Cacat Produksi Premium Class	12.070 pcs	28.670 pcs	55.230 pcs	110.030 pcs	101.330 pcs
10	Cacat Produksi Super Class	36.930 pcs	79.050 pcs	65.120 pcs	201.400 pcs	205.540 pcs
11	Cacat Produksi Middle-Low Class	77.890 pcs	204.130 pcs	145.040 pcs	112.300 pcs	300.600 pcs
12	Cacat Produksi Low Class	140.540 pcs	515.240 pcs	345.400 pcs	240.500 pcs	400.410 pcs
13	Penjualan Batik Premium Class	1.112.000 pcs	1.156.000 pcs	601.000 pcs	482.000 pcs	331.000 pcs
14	Penjualan Batik Super Class	1.309.000 pcs	1.849.000 pcs	1.302.000 pcs	1.131.000 pcs	502.000 pcs
15	Penjualan Batik Middle-Low Class	2.576.000 pcs	3.695.000 pcs	2.210.000 pcs	1.203.000 pcs	881.000 pcs
16	Penjualan Batik Low Class	3.350.000 pcs	4.430.000 pcs	3.100.000 pcs	2.450.000 pcs	902.000 pcs
17	Pelanggan Batik Premium Class	3.900 orang	4.200 orang	2.850 orang	1.900 orang	1.200 orang
18	Pelanggan Batik Super Class	13.350 orang	14.250 orang	10.450 orang	14.100 orang	10.900 orang
19	Pelanggan Batik Middle-Low Class	45.200 orang	51.150 orang	34.400 orang	31.250 orang	20.300 orang
20	Pelanggan Batik Low Class	232.400 orang	260.900 orang	164.600 orang	150.200 orang	75.800 orang
21	Kecepatan Pengiriman ( 1 – 30 hari)	12 – 15 hari	10 – 14 hari	18 – 20 hari	15 – 20 hari	20 – 22 hari
22	Kepuasan Kerja (1 – 100)	82.42	78.95	74.24	67.38	58.76
23	Turnover Karyawan (1 – 100)	10.28	18.25	22.45	30.12	35.68
24	Kinerja Operasional	85%	82%	76%	75%	67%
25	Kinerja Keuangan	76%	81%	78%	72%	63%
26	Kinerja SDM	86%	85%	65%	67%	55%
27	Kinerja Pemasaran	90%	88%	72%	70%	58%

## SEJARAH PERUSAHAAN (Kronologi Penting)

Tahun	ABKATEK	BARAJAYA	NUSDITEK	MINAYA
1985	-	Tahun berdirinya perusahaan dengan nama UD. Barakuda Makmur di kota bandung atas nama Mr. Tan Eng Hiang	-	-
1987	-	Perusahaan berkembang pesat dan mulai mengubah nama menjadi CV. Barakuda Jaya dan memiliki kantor pusat di Bandung	-	-
1988	-	Perusahaan mulai membuka jalan untuk ekspansi keluar dari kota bandung dan membuka cabang di jakarta  Kantor pusat Bandung Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1	-	-
1990	-	Perusahaan mendirikan kantor cabang baru di jakarta dan memindahkan kantor pusat ke sana  Kantor pusat Jakarta Upgrade Mesin Produksi, Potong, Jahit Level 1	-	-
1991	-	Terjadi pergolakan di kantor cabang bandung karena ketidakpuasan nilai kompensasi dan peraturan yang ditetapkan oleh Top Manajemen Perusahaan  Terjadi kecemburuan sosial antara karyawan kantor Bandung dan Jakarta	-	-
1992	-	Demi menurunkan tensi pergolakan dikantor cabang bandung, maka pimpinan mengembalikan kantor pusat di bandung.	-	-

		<p>Pemilik mengadakan dialog terbuka dengan karyawan.</p> <p>Pemilik perusahaan mengambil keputusan untuk mengalihkan kendali perusahaan secara penuh kepada konsultan untuk melakukan restrukturisasi manajemen secara menyeluruh.</p> <p>Upgrade Manajemen Level 1</p>		
1994	<p>Tahun berdirinya perusahaan dengan nama UD. Abdi Karya Nusantara di kota Surabaya oleh Mr. Abdul Kasim Surohardjo</p> <p>Kantor pusat Surabaya Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1</p>	<p>Melakukan perombakan kantor manajemen, pabrik, dan inventory di Bandung</p> <p>Melakukan Peminjaman Modal ke Bank Swasta Jakarta dan Bank Pemerintah Daerah Jabar</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1 untuk kantor pusat Bandung</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1 untuk kantor cabang Jakarta</p> <p>Kantor pusat Bandung Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2</p> <p>Kantor cabang Jakarta Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2</p>	-	-
1995	<p>Perusahaan berkembang pesat dan mulai mengubah nama menjadi CV. Abdi Karya Nusantara dan tetap berkantor pusat di kota Surabaya</p> <p>Perusahaan menerima pinjaman besar dari Bank milik Pemerintah Daerah Jatim</p>	<p>Perusahaan berkembang pesat dan Go Public serta mulai mengubah nama menjadi PT. Barakuda Jaya Tekstil, perusahaan kemudian diambil alih oleh Mr. William &amp; Harry Tanudjaja sebagai pemegang saham terbesar (pemilik lama mengundurkan diri karena usia dan tidak ada penerus)</p>	-	-

	<p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1 untuk kantor pusat Surabaya</p> <p>Kantor pusat Surabaya Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2</p>	<p>Suntikan dana Investasi besar dari Investor dipakai untuk melunasi hutang dari Bank Swasta Jakarta dan Pemerintah Daerah Jabar</p> <p>Upgrade Proses Bisnis Level 1</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2 untuk kantor pusat Bandung</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2 untuk kantor cabang Jakarta</p>		
1996	<p>Perusahaan mendirikan kantor cabang baru di Pamekasan dan Malang</p> <p>Kantor cabang Pamekasan Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1</p> <p>Kantor cabang Malang Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1</p>	<p>BARAJAYA gagal mencapai target penjualan</p> <p>Namun berhasil meningkatkan Brand Image perusahaan dengan meningkatkan CSR perusahaan</p>	-	-
1997	<p>Perusahaan mulai melebarkan sayapnya dan melakukan ekspansi ke Bali</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2 untuk kantor pusat Surabaya</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1 untuk kantor cabang Pamekasan</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1 untuk kantor cabang Malang</p>	<p>BARAJAYA berhasil melampaui target penjualan dan secara signifikan mendongkrak penjualan di Bandung dan Jakarta</p> <p>BARAJAYA mulai melibatkan diri dalam aksi sosial untuk membantu kaum wanita dan anak-anak</p> <p>BARAJAYA mulai melakukan persiapan ekspansi ke Tangerang</p>	-	-

1998	<p>Merupakan tahun politik besar yang membawa Indonesia masuk ke dalam peralihan pemerintahan dari Orde Baru kepada Era Reformasi.</p> <p>Pergolakan nilai mata uang IDR yang menggila terhadap USD, untungnya tidak memiliki dampak yang signifikan terhadap perusahaan-perusahaan Indonesia namun tetap membangkitkan rasa waspada industri batik Indonesia.</p> <p>Pada tahun ini, perusahaan melakukan banyak penyesuaian dan berjuang agar dapat bertahan dari badai krisis moneter yang melanda Indonesia. Masing-masing perusahaan, baik ABKATEK dan BARAJAYA terus menerus memperkuat basis keuangan mereka dengan melakukan penghematan tanpa melakukan pemecatan (PHK) terhadap karyawannya.</p> <p>Pada tahun ini, baik ABKATEK dan BARAJAYA sama-sama mendapatkan mandat untuk membantu melakukan recovery perekonomian Indonesia bersama-sama dengan perusahaan-perusahaan besar lainnya. Mereka mendapatkan dana pinjaman yang sangat lunak dari pemerintah pusat untuk jangka waktu yang panjang selama 25 tahun.</p> <p>Pergolakan politik di Indonesia tetap membara dan belum sepenuhnya pulih sampai tahun 2000 namun roda perekonomian Indonesia mulai berangsur-angsur pulih dari hantaman krisis moneter dan ABKATEK serta BARAJAYA adalah salah satu yang berhasil melampaui masa-masa kritis tersebut.</p>			
1999	<p>Ekspansi ke pulau Bali berhasil dan dikuasai secara penuh oleh ABKATEK</p> <p>Pembukaan Kantor Cabang Baru di Denpasar</p>	<p>Ekspansi ke kota Tangerang berhasil dan</p> <p>Pembukaan kantor cabang baru di Tangerang berjalan dengan lancar</p>	-	-
2000	<p>Kantor cabang Pamekasan Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2</p> <p>Kantor cabang Malang Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2</p> <p>Kantor cabang Denpasar Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1</p>	<p>Kantor cabang Tangerang Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1 untuk kantor cabang Tangerang</p>	<p>Tahun berdirinya perusahaan dengan nama UD. Nusa Abadi di kota Medan oleh Mr. Jusuf Kamri Sembiring</p>	-
2001	<p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1 untuk kantor cabang Denpasar</p>	<p>BARAJAYA berhasil melampaui target dan mencetak rekor baru dari pendapatan mereka untuk Kantor Bandung dan Jakarta</p>	<p>Kantor pusat Medan Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1</p>	
2002	<p>Perusahaan melakukan restrukturisasi manajemen secara menyeluruh dan melakukan Go Public untuk mengundang investor baru</p> <p>Upgrade Manajemen Level 1</p>	<p>BARAJAYA berhasil melampaui target dan mencetak rekor baru dari pendapatan mereka untuk Kantor Bandung, Jakarta dan Tangerang</p> <p>Kantor cabang Tangerang Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2</p>	<p>Perusahaan melakukan ekspansi ke kota Jambi dan membuka kantor cabang baru</p> <p>Kantor cabang Jambi Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1</p>	-



	Kantor cabang Denpasar Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2		Perusahaan menerima pinjaman besar dari Bank Swasta SUMUT dan Bank Pemerintah Daerah SUMUT	
2003	<p>Setelah melakukan restrukturisasi, maka tahun ini perusahaan siap melakukan Go Public dan mengubah nama perusahaan menjadi PT. Abdi Karya Tekstil (kepemimpinan perusahaan tetap dipercayakan kepada Mr. Abdul Kasim Surohardjo)</p> <p>Suntikan dana besar dari Investor dipakai untuk melunasi hutang dari Bank Pemerintah Daerah Jatim</p> <p>Disertai dengan Upgrade Proses Bisnis Level 1</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2 untuk kantor cabang Pamekasan</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2 untuk kantor cabang Malang</p> <p>Pada tahun ini juga, ABKATEK mulai mencetak rekor pencapaian kinerja perusahaan secara keseluruhan di kantor Surabaya, Pamekasan, Malang, dan Denpasar</p> <p>Selain itu, perusahaan juga memperoleh Keuntungan besar signifikan dan mulai diperhitungkan sebagai pesaing terdekat dari BARAJAYA serta diakui sebagai penguasa pemasaran batik di wilayah Timur</p>	<p>Merek Dagang Elderweis, Dahlia, Jade dan Franklin Batik mendapat respon yang luar biasa dari masyarakat. Pada tahun ini semua merek tersebut memperoleh penghargaan Top Brand Indonesia</p> <p>Sekaligus mendapatkan penghargaan sebagai perusahaan dengan kinerja terbaik pada tingkat nasional</p> <p>BARAJAYA mencetak rekor pencapaian kinerja perusahaan secara keseluruhan dan memperoleh Keuntungan besar pada tahun ini</p> <p>BARAJAYA bersiap-siap untuk melakukan ekspansi besar-besaran ke Sumatra agar dapat menguasai pemasaran di wilayah Barat Indonesia</p> <p>BARAJAYA mengarahkan perhatian kepada ABKATEK dan mengamati pergerakan pemasaran batik mereka di Wilayah Timur</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2 untuk kantor cabang Tangerang</p> <p>Upgrade Manajemen Level 2</p> <p>Upgrade Proses Bisnis Level 2</p>	<p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1 untuk kantor pusat Medan</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1 untuk kantor cabang Jambi</p> <p>Mempersiapkan ekspansi secara besar-besaran ke kota Padang dan Palembang Karena mendengar informasi dari pergerakan BARAJAYA di Sumatra</p>	-

2004	<p>Mr. Abdul Kasim Surohardjo melakukan kerjasama dengan investor baru Mr. Arief Junaidi Mappanganro dan membuka kantor cabang baru di Makassar untuk melakukan ekspansi besar-besaran ke Indonesia bagian timur</p> <p>Kantor cabang Makassar Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2 untuk kantor cabang Denpasar</p> <p>Pada tahun ini, ABKATEK dapat melampaui target penjualan dan mencetak rekor baru pencapaian kinerja perusahaan secara keseluruhan di kantor Surabaya, Pamekasan, Malang, dan Denpasar</p>	<p>BARAJAYA melakukan ekspansi besar-besaran ke Sumatra dengan membuka kantor cabang baru di Palembang.</p> <p>Pada tahun ini, BARAJAYA dapat melampaui target penjualan dan mencetak rekor baru pencapaian kinerja perusahaan secara keseluruhan di kantor Baandung, Jakarta, dan Tangerang</p>	<p>Perusahaan melakukan ekspansi ke kota Padang Sumatra Barat dan Palembang Sumatra Selatan dengan membuka kantor cabang baru sebagai respon dari ekspansi BARAJAYA</p> <p>Perusahaan mendapatkan suntikan dana baru melalui pinjaman Bank Pemerintah Daerah Sumsel</p> <p>Kantor pusat Medan Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2</p> <p>Kantor cabang Jambi Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2</p>	-
2006	<p>Merek Dagang Seroja, Classy, Rosalia dan Tamarin Batik mendapat respon yang luar biasa dari masyarakat. Pada tahun ini semua merek tersebut memperoleh penghargaan Top Brand Indonesia</p> <p>Pada tahun tersebut dibuka kantor cabang baru di Manado untuk melakukan ekspansi menyeluruh di wilayah Sulawesi</p> <p>Upgrade Manajemen Level 2</p> <p>Upgrade Proses Bisnis Level 2</p> <p>Kantor cabang Manado Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1</p> <p>Harga Saham ABKATEK Naik drastis dan mencapai rekor nilai tertingginya</p>	<p>Pembukaan kantor cabang di Palembang yang terlalu terburu-buru dan tidak dipersiapkan dengan baik menyebabkan blunder fatal yang mengakibatkan kerugian besar. Kantor cabang Palembang berada di ujung tanduk.</p> <p>Harga Saham BARAJAYA turun mencapai rekor terendahnya</p>	<p>Perusahaan melakukan restrukturisasi secara besar-besaran, maka pada tahun ini juga perusahaan melakukan Go Public dan mengubah nama perusahaan menjadi PT. Nusa Abadi Tekstil (kepemimpinan perusahaan diambil alih oleh Mr. Hasyim Syarifudin sebagai pemilik saham terbesar)</p> <p>Upgrade Manajemen Level 1</p> <p>Upgrade Proses Bisnis Level 1</p> <p>Kantor cabang Padang Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1</p> <p>Kantor cabang Palembang Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1</p>	-

2007	<p>Terjadi silang pendapat antar para pemilik saham.</p> <p>Terjadi dualisme kepemimpinan didalam perusahaan sehingga mengakibatkan perusahaan menjadi pecah dan terbagi menjadi dua kubu.</p> <p>Kantor Cabang Surabaya, Pamekasan, Malang, dan Denpasar tetap dipegang oleh Mr. Abdul Kasim Surohardjo.</p> <p>ABKATEK mengalami kemunduran untuk sesaat, namun Mr. Abdul Kasim Surohardjo segera bertindak cepat agar tidak terjadi pergolakan berkepanjangan dalam perusahaan.</p> <p>Harga Saham ABKATEK tercatat turun namun signifikan.</p>	<p>Terjadi pemogokan massal di kantor cabang Palembang, akibat dari ketidakpuasan karyawan dan terjadi kecelakaan yang menyebabkan kantor manajemen, pabrik dan inventory terbakar.</p> <p>Polisi masih mendalami dalang dibalik pembakaran yang merugikan BARAJAYA</p> <p>Harga Saham BARAJAYA turun mencapai rekor terendahnya</p>	<p>NUSDITEK terus melakukan perombakan besar-besaran dalam meningkatkan kemampuan bisnis yang dimilikinya.</p> <p>Misi untuk merebut pangsa pasar milik BARAJAYA di Sumatra telah dieksekusi secara masif.</p> <p>NUSDITEK berhasil memanfaatkan cela kerusakan dalam tubuh BARAJAYA pada tahun itu di Palembang dan merebut semua wilayah mereka di Sumatra.</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2 untuk kantor pusat Medan</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2 untuk kantor cabang Jambi</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1 untuk kantor cabang Padang</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1 untuk kantor cabang Palembang</p> <p>Pada tahun ini, NUSDITEK dapat melampaui target penjualan dan mencetak rekor baru pencapaian kinerja perusahaan secara keseluruhan di kantor Medan, Jambi, Padang, dan Palembang.</p> <p>NUSDITEK mengarahkan pandangan ke Jawa dan Kalimantan.</p> <p>Harga Saham NUSDITEK tercatat naik cara signifikan.</p>	<p>Akibat perpecahan, maka Mr. Arief Junaidi Mappanganro mengambil alih kepemilikan kantor cabang Makassar dan Manado dengan mendirikan PT. Minahasa Surya Tekstil</p> <p>MINAYA memilih Makassar sebagai kantor pusat dan Manado sebagai kantor cabang</p> <p>Pada awal pendiriannya, Mr. Arief Junaidi Mappanganro berusaha untuk memulihkan wilayah area pemasarannya dari ABKATEK</p> <p>Upgrade Manajemen Level 1</p> <p>Upgrade Proses Bisnis Level 1</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1 untuk kantor pusat Makassar</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1 untuk kantor cabang Manado</p>
------	--	--	---	--

2008	<p>Akibat perpecahan, perusahaan mengalami kerugian besar dan kantor cabang di Denpasar untuk sementara waktu di tutup sekaligus perusahaan melakukan restrukturisasi manajemen secara menyeluruh.</p> <p>Pada tahun ini, ABKATEK mengalami penurunan kinerja perusahaan signifikan secara keseluruhan di kantor Surabaya, Pamekasan, Malang, Dan Denpasar.</p> <p>Kantor cabang Denpasar mengalami penurunan kinerja paling signifikan.</p>	<p>Setelah melakukan investigasi secara menyeluruh maka pihak kepolisian menyimpulkan bahwa awal mula terjadinya kebakaran adalah karena akibat ulah manusia dan bukan murni akibat kecelakaan kerja.</p> <p>Perusahaan membentuk tim investigasi dan melakukan penyelidikan lebih lanjut terhadap penyebab pembakaran aset perusahaan di Palembang</p>	<p>Merek Dagang Rafflesia, Kokio, Camelia dan Orchid Batik mendapat respon yang luar biasa dari masyarakat. Pada tahun ini semua merek tersebut memperoleh penghargaan Top Brand Indonesia</p> <p>Perusahaan membuka kantor cabang baru di kota Serang Banten untuk membuka jalan melakukan ekspansi ke Jawa.</p> <p>Perusahaan membuka kantor cabang baru di kota Pontianak Kalbar untuk membuka jalan untuk melakukan ekspansi besar-besaran ke seluruh Kalimantan.</p> <p>Kantor cabang Padang Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2</p> <p>Kantor cabang Palembang Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2</p>	<p>Mr. Arief Junaidi Mappanganro meluncurkan lini produk baru yaitu Maxima (Premium Class), Tomori (Super Class), Gracilia (Middle-Low Class), dan Mirabis (Low Class).</p> <p>Acara peluncuran produk baru MINAYA dimeriahkan oleh artis top Indonesia asal Sulawesi dan Maluku</p> <p>Kritisi merespon baik peluncuran produk baru ini dan mengapresiasi langkah Mr. Arief untuk memajukan batik Indonesia timur</p> <p>Kantor pusat Makassar Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2</p> <p>Kantor cabang Manado Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2</p>
2009	-	<p>Perusahaan menemukan fakta dan bukti kongkrit akibat pembakaran.</p> <p>Asal mula kerusuhan karena muncul isu pemerkosaan terhadap salah satu karyawan wanita.</p> <p>Isu semakin berkembang karena karyawan wanita tersebut tidak lama kemudian dipecat secara tidak terhormat dari perusahaan tanpa diberikan pesangon.</p> <p>Isu semakin menjadi-jadi karena pelaku adalah salah satu manajer perusahaan.</p> <p>Investigasi masih tetap dilanjutkan dengan bekerja sama dengan pihak kepolisian.</p>	<p>Kantor cabang Serang Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1</p> <p>Kantor cabang Pontianak Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2 untuk kantor cabang Padang</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2 untuk kantor cabang Palembang</p> <p>Perusahaan mampu melunasi semua pinjaman hutang dari Bank di SUMUT dan Sumsel</p>	<p>Perusahaan mendapatkan suntikan dana baru melalui pinjaman Bank Pemerintah Daerah Sulsel</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2 untuk kantor pusat Makassar</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2 untuk kantor cabang Manado</p>

2010	<p>Perusahaan telah merampungkan restrukturisasi manajemen dan menunjuk orang-orang baru yang mulai mengisi posisi jabatan yang telah ditinggalkan pasca perpecahan.</p> <p>Harga Saham ABKATEK tercatat mengalami kenaikan</p>	<p>Isu pemerkosaan ternyata bukan hanya sekedar isu. Fakta baru telah ditemukan bahwa korban pemerkosaan karyawan wanita tidak hanya 1 orang, melainkan korban mencapai 8 orang dan terbukti 1 orang karyawan wanita hamil. Perusahaan bekerjasama dengan pihak kepolisian melaporkan tersangka dan membawa kasus ini ke meja hijau.</p> <p>Dengan selesainya kasus yang ada di Palembang maka berangsur-angsur kondisi BARAJAYA mulai pulih.</p> <p>Reaksi cepat pihak perusahaan dalam menangani kasus ketenagakerjaannya mendapat respon positif dari karyawan dan Stakeholder.</p> <p>Harga Saham ABKATEK tercatat mengalami kenaikan</p>	<p>Perusahaan berhasil menguasai wilayah Sumatra dan sekitarnya.</p> <p>Pangsa pasar batik di wilayah Sumatra seluruhnya dipegang oleh NUSDITEK.</p> <p>Pada tahun ini, NUSDITEK dapat melampaui target penjualan dan mencetak rekor baru pencapaian kinerja perusahaan secara keseluruhan di kantor Medan, Jambi, Padang, dan Palembang termasuk di kantor cabang baru Serang dan Pontianak.</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1 untuk kantor cabang Serang</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1 untuk kantor cabang Pontianak</p> <p>Harga Saham NUSDITEK tercatat mengalami kenaikan sangat signifikan</p>	<p>Merek Dagang Maxima, Tomori, Gracilia dan Mirabis Batik mendapat respon yang luar biasa dari masyarakat. Pada tahun ini semua merek tersebut memperoleh penghargaan Top Brand Indonesia</p> <p>MINAYA mendapat suntikan dana investasi besar dari investor asing</p> <p>MINAYA melunasi segala hutang Bank</p> <p>Pada tahun ini, MINAYA dapat melampaui target penjualan dan mencetak rekor baru pencapaian kinerja perusahaan secara keseluruhan di kantor Makassar dan Manado.</p> <p>Pada tahun ini dibuka kantor cabang baru di kota Kupang untuk melakukan ekspansi menyeluruh di NTT</p> <p>Harga Saham MINAYA tercatat mengalami kenaikan sangat signifikan</p>
2011	<p>Perusahaan kembali melakukan promosi besar-besar terhadap merek dagang Seroja, Classy, Rosalia, dan Tamarin Batik.</p> <p>Langkah ABKATEK ini mendapat respon positif dari pasar dan kembali meningkatkan kinerja perusahaan.</p> <p>Perusahaan mengaktifkan lagi kantor cabang yang ada di Denpasar dan sekaligus juga mulai membuka kantor cabang baru di Semarang.</p>	<p>Kasus pemerkosaan dan pembakaran aset perusahaan di Palembang telah tuntas. Masing-masing pelaku telah ditangkap dan dipenjarakan.</p> <p>Perusahaan memutuskan untuk memulai lagi dari awal dan meninggalkan wilayah Sumatera karena sebagian besar Pasar di Sumatra telah dikuasai seluruhnya oleh NUSDITEK</p> <p>Langkah BARAJAYA ini mendapat respon positif dari pasar dan kembali meningkatkan kinerja perusahaan.</p>	<p>NUSDITEK mempersiapkan langkah melakukan ekspansi ke Jawa Barat dan Jawa Tengah.</p> <p>NUSDITEK secara masif membuka jaringan pemasaran di Banten.</p> <p>Upgrade Manajemen Level 2</p> <p>Upgrade Proses Bisnis Level 2</p> <p>Kantor cabang Serang Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2</p> <p>Kantor cabang Pontianak Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2</p>	<p>Kantor cabang Kupang Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1 untuk kantor cabang Kupang</p> <p>Upgrade Manajemen Level 2</p> <p>Upgrade Proses Bisnis Level 2</p>

2012	<p>Perusahaan mulai melakukan ekspansi besar-besaran untuk menguasai wilayah Jawa Timur, Jawa Tengah, dan Bali.</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas kemampuan Manajemen Level 2</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas kemampuan Proses Bisnis Level 2</p> <p>Kantor cabang Semarang Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1 untuk kantor cabang Semarang</p>	<p>BARAJAYA melakukan Perang terbuka dengan NUSDITEK dan berusaha menguasai pangsa pasar di Banten.</p> <p>BARAJAYA memperkuat basis pemasaran di Tangerang. Terjadi perang harga yang dahsyat di Banten.</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas kemampuan Manajemen Level 2</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas kemampuan Proses Bisnis Level 2</p>	<p>Bangkitnya BARAJAYA menyebabkan NUSDITEK memperkuat basis pemasarannya di Banten</p> <p>Terjadi perang harga yang dahsyat di banten dan pertarungan sengit di Pasar Batik</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2 untuk kantor cabang Serang</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2 untuk kantor cabang Pontianak</p>	<p>Merek Dagang Maxima dan Tomori Batik mendapat respon yang luar biasa dari masyarakat. Pada tahun ini kedua merek tersebut kembali memperoleh penghargaan Top Brand Indonesia</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas kemampuan Manajemen Level 2</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas kemampuan Proses Bisnis Level 2</p> <p>Kantor cabang Kupang Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2 untuk kantor cabang Kupang</p>
2013	<p>Perusahaan berhasil menguasai sebagian besar pangsa pasar penjualan batik di wilayah Jawa Timur, Jawa Tengah, dan Bali.</p> <p>Perusahaan mulai mengarahkan perhatiannya untuk memperluas area pemasaran sampai ke Kalimantan, Sulawesi, dan NTB.</p> <p>Kantor cabang Semarang Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 2 untuk kantor cabang Semarang</p> <p>Harga Saham ABKATEK tercatat mengalami kenaikan signifikan</p>	<p>Perusahaan berhasil mengamankan wilayah Banten dan Jawa Barat dari gempuran NUSDITEK.</p> <p>Perusahaan melakukan gencatan senjata dan membagi wilayah Banten dengan NUSDITEK walaupun dengan porsi kecil.</p> <p>Harga Saham BARAJAYA tercatat mengalami kenaikan signifikan</p>	<p>Akibat perang dagang yang dilakukan dengan BARAJAYA maka perusahaan mengalami gejolak di kantor cabang Pontianak.</p> <p>Pangsa pasar Kalimantan mulai direbut satu per satu oleh ABKATEK yang mulai memasarkan produk-produk mereka secara besar-besaran.</p> <p>Pada tahun ini, NUSDITEK mengalami penurunan kinerja perusahaan signifikan secara keseluruhan di kantor Medan, Jambi, Padang, Dan Palembang termasuk juga Serang dan Pontianak.</p> <p>Harga Saham NUSDITEK tercatat mengalami penurunan signifikan.</p>	<p>Merek Dagang Maxima, Tomori, Gracilia dan Mirabis Batik mendapat respon yang luar biasa dari masyarakat. Pada tahun ini semua merek tersebut memperoleh penghargaan Top Brand Indonesia</p> <p>Pada tahun ini, MINAYA mencatatkan diri sebagai perusahaan terbaik nasional dan memperoleh penghargaan bergengsi.</p> <p>MINAYA dapat melampaui target penjualan dan mencetak rekor baru pencapaian kinerja perusahaan secara keseluruhan di kantor Makassar, Manado, dan Kupang.</p> <p>MINAYA mulai melebarkan dirinya dan mengarahkan perhatiannya ke arah Papua.</p> <p>Perusahaan membuka kantor cabang baru di kota Sorong Papua Barat.</p>

2015	<p>ABKATEK berhasil menguasai pangsa pasar penjualan batik di Kalimantan.</p> <p>Merek Dagang Seroja, Classy, Rosalia, dan Tamarin Batik mendapat respon yang luar biasa dari masyarakat. Pada tahun ini semua merek tersebut memperoleh penghargaan Top Brand Indonesia</p> <p>Perusahaan mulai melakukan ekspansi besar-besaran ke Sumatra, Sulawesi, Maluku, NTB, NTT, dan Papua Barat.</p> <p>Pada tahun ini, ABKATEK mengalami peningkatan kinerja perusahaan signifikan secara keseluruhan di kantor Surabaya dan Denpasar</p>	<p>BARAJAYA mulai menguatkan basis pemasaran mereka di wilayah mereka sendiri yaitu DKI Jakarta, Jawa Barat, dan Banten.</p> <p>BARAJAYA juga mulai mengekspansi Sumatra dengan menarget Bengkulu, Lampung, dan Sumatra Selatan.</p> <p>BARAJAYA juga melakukan ekspansi ke Jawa Tengah dengan merebut beberapa supplier penting ABKATEK di Jawa Tengah.</p>	<p>NUSDITEK kembali mencoba peruntungan dengan melakukan pemasaran ke Kalimantan.</p> <p>NUSDITEK hanya berhasil merebut sebagian kecil pangsa pasar di Kalimantan.</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas kemampuan Manajemen Level 2</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas kemampuan Proses Bisnis Level 2</p>	<p>MINAYA berhasil melakukan ekspansi di NTB dan Papua Barat.</p> <p>MINAYA mengarahkan perhatian ke Propinsi Papua dengan membuka kantor cabang Jaya Pura.</p> <p>Kantor cabang Sorong Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1 untuk kantor cabang Sorong</p> <p>Kantor cabang Jayapura Upgrade Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1</p> <p>Melakukan penambahan kapasitas Mesin Produksi, Potong, dan Jahit Level 1 untuk kantor cabang Jayapura</p> <p>Harga Saham MINAYA tercatat mengalami kenaikan signifikan</p>
2016	<p>ABKATEK mendeklarasikan perang terhadap BARAJAYA di Jawa Tengah karena sikap tidak etis mereka merebut supplier penting mereka.</p> <p>Perang dagang terbuka dimulai di Jawa Tengah dan bahkan merembet sampai ke Jawa Barat.</p>	<p>BARAJAYA terus menggempur wilayah Jawa Tengah dan Sumatra Selatan.</p> <p>Akibat fokus perhatian dari NUSDITEK yang diarahkan ke Kalimantan, BARAJAYA berhasil merebut beberapa pelanggan penting mereka di beberapa kota besar di wilayah NUSDITEK.</p>	<p>NUSDITEK mengalami kerugian besar pada tahun ini akibat serangan dari ABKATEK di Kalimantan dan BARAJAYA di Sumatra.</p> <p>Penetrasi kedua perusahaan tersebut menyebabkan NUSDITEK mau tidak mau harus kembali memusatkan perhatiannya ke Wilayah sendiri di Sumatra.</p> <p>Kantor Cabang di Pontianak di tutup.</p>	<p>MINAYA berhasil mencetak rekor penjualan terbesar tahun ini dan berhasil menyabet penghargaan sebagai perusahaan terbaik di Indonesia.</p> <p>MINAYA memperkuat basis pemasaran di wilayah Indonesia Timur dan melakukan penetrasi Pasar di Kalimantan, Bali, Jawa, dan Sumatra.</p> <p>Pada tahun ini, MINAYA mengalami peningkatan kinerja perusahaan signifikan secara keseluruhan di kantor Makassar dan Kupang</p> <p>Harga Saham MINAYA tercatat mengalami kenaikan signifikan</p>

2017	<p>ABKATEK dengan BARAJAYA sama-sama merebut pangsa pasar di Jawa Tengah.</p> <p>Bahkan akibat dari perang dagang mereka, beberapa pelanggan justru lari kepada merek dagang tradisional.</p> <p>ABKATEK mengalihkan kekuatan mereka untuk melakukan penetrasi pasar Sumatra.</p> <p>ABKATEK bersaing ketat dengan MINAYA di wilayah Kalimantan.</p> <p>ABKATEK resmi menjalin kerjasama dengan NUSDITEK.</p>	<p>BARAJAYA sukses melakukan penetrasi pasar di Sumatra dan berhasil merebut beberapa wilayah dari NUSDITEK.</p> <p>BARAJAYA mengalihkan perhatian ke wilayah Kalimantan.</p> <p>BARAJAYA membangun kantor cabang di Pontianak.</p> <p>BARAJAYA membangun kembali kantor cabang di Palembang.</p> <p>BARAJAYA membangun kantor cabang di Solo.</p>	<p>NUSDITEK mencetak rekor kerugian secara besar-besaran tahun ini.</p> <p>Perusahaan memutuskan untuk memusatkan pemasaran secara penuh di wilayah Sumatra.</p> <p>NUSDITEK menjalin kerjasama dengan ABKATEK untuk menjadi rekanan melawan penetrasi pasar dari BARAJAYA di Sumatra dan Kalimantan.</p> <p>NUSDITEK resmi menjalin kerjasama dengan ABKATEK.</p>	<p>Pada tahun ini, MINAYA mengalami peningkatan kinerja perusahaan signifikan secara keseluruhan di kantor Makassar dan Sorong</p> <p>Harga Saham MINAYA tercatat mengalami kenaikan signifikan</p>
2018	<p>ABKATEK dan NUSDITEK berhasil melumpuhkan BARAJAYA di Kalimantan. Walaupun mereka berhasil melumpuhkan BARAJAYA, namun mereka gagal meredam MINAYA di Kalimantan.</p> <p>Akibat dari fokus terbelah dari MINAYA, maka ABKATEK berhasil memenangkan beberapa wilayah MINAYA di NTB dan NTT.</p> <p>BARAJAYA mengalami kekalahan telak di Jawa Tengah, namun ABKATEK tetap tidak dapat mengambil keuntungan disana karena makin banyak pelanggan yang meninggalkan mereka.</p> <p>Akibat dari kerjasama antara ABKATEK dan NUSDITEK maka ABKATEK berhasil mendapatkan beberapa pangsa pasar di wilayah Sumatra.</p>	<p>BARAJAYA mengalami kerugian hebat akibat pukulan telak dari NUSDITEK dan ABKATEK.</p> <p>BARAJAYA untuk pertama kalinya dalam sepanjang sejarah perusahaan mengalami kerugian besar tahun ini.</p> <p>BARAJAYA menutup kantor cabang di Pontianak, Palembang, dan Solo.</p> <p>Karyawan di Kantor Pusat Bandung melakukan unjuk rasa karena perusahaan mengalami kerugian dan menuntut manajemen untuk di restrukturisasi.</p> <p>Mr. William &amp; Harry Tanudjaja mempertimbangkan untuk mengganti dewan direksi dan melakukan restrukturisasi sesuai dengan permintaan karyawan.</p>	<p>MINAYA berhasil meloloskan diri dan memperoleh pangsa pasar di Kalimantan.</p> <p>NUSDITEK dan ABKATEK gagal meredam penetrasi Pasar dari MINAYA.</p> <p>NUSDITEK berhasil memulihkan diri dari kerugian dan untuk pertama kalinya sejak beberapa tahun belakagn, tahun ini berhasil mencetak profit.</p> <p>NUSDITEK berhasil mengamankan wilayah pemasaran Sumatra dan Kalimantan serta sedikit wilayah di Banten, Jawa Barat dan Sulawesi Selatan.</p> <p>NUSDITEK dan ABKATEK berhasil menenggelamkan BARAJAYA di Kalimantan serta merebut Sumatra.</p>	<p>MINAYA berhasil memasuki Wilayah Kalimantan dan berhasil menyudutkan ABKATEK dan NUSDITEK di beberapa wilayah.</p> <p>MINAYA gagal mempertahankan pangsa pasar di Bali, dan bahkan ABKATEK berhasil merebut pangsa pasar milik mereka di NTB dan NTT.</p> <p>Penetrasi Pasar di Jawa dan Sumatra gagal total dan hanya bisa memberikan kontribusi kecil kepada MINAYA.</p> <p>Kantor cabang di kota Sorong mengalami penurunan kinerja dan membuat perusahaan menghentikan ekspansi dan perhatian mereka ke Papua.</p>



	<p>Tahun ini, ABKATEK berhasil mencetak rekor keuntungan dan dinobatkan sebagai Perusahaan terbaik di Indonesia serta merek dagang Seroja, Classy Rosalia, dan Tamarin Batik kembali dinobatkan sebagai Top Brand Indonesia</p>		<p>Kerjasama dengan ABKATEK masih terjalin dengan baik dan saling menguntungkan.</p> <p>Karyawan NUSDITEK mulai mnyerukan perombakan Manajemen dan menuntut di ubahnya rencana strategi perusahaan untuk tahun depan.</p>	
--	---	--	---	--