

Pendampingan Peningkatan Kompetensi Usaha Batik Tulis di Kabupaten Purbalingga

Siti Zulaikha Wulandari^{1*}, Dwita Darmawati¹, Retno Kurniasih¹

¹Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jenderal Soedirman, Purwokerto, Indonesia

*Penulis korespondensi, email: siti.wulandari@unsoed.ac.id

Submit :

1 Des 2019

Diterima:

10 Des 2019

Terbit:

20 Des 2019

Abstrak. Kabupaten Purbalingga merupakan salah satu wilayah yang memiliki potensi industri batik di Jawa Tnegah bagian selatan. terdapat banyak UKM batik yang terus berkembang, dua diantaranya adalah UKM Batik Tien dan UKM Batik Purwita. Seperti kondisi UKM pada umumnya, kedua UKM mitra memiliki potensi sekaligus permasalahan yang perlu segera diberikan solusi, antara lain: (1) Kurangnya kemampuan manajemen atau administrasi dan pembukuan, (2) Persaingan usaha yang semakin berat, dimana pesaing bukanlah sesama UKM batik di wilayah lokal ataupun nasional melainkan internasional, (3) Kurangnya pembatik yang terampil dan menguasai teknik membatik secara keseluruhan khususnya pada batik tulis. Pemecahan masalah UKM mitra dilakukan dengan meningkatkan kapasitas UKM dalam mengelola usahanya melalui metode penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan. solusi alternatif yang di berikan pada UKM mitra adalah : Penyuluhan, pelatihan dan pendampingan manajemen usaha kecil dan strategi produk melalui sertifikasi Batik Mark dan pelatihan batik tulis untuk meningkatkan kemampuan dalam inovasi motif dan corak. Target luaran yang ditetapkan telah dicapai pada akhir pelaksanaan kegiatan, yaitu : Meningkatnya pemahaman dan kemampuan UKM mitra dalam bidang manajemen usaha kecil dan strategi produk melalui kepemilikan sertifikasi Batik Mark dan meningkatnya paham dan kemampuan UKM mitra dalam memproduksi batik tulis yang berkualitas baik.

Kata Kunci: *Batik, Batik Mark, Kompetensi*

1. Pendahuluan

Kabupaten Purbalingga merupakan salah satu wilayah di Jawa Tengah yang memiliki produk unggulan daerah berupa industri batik. meskipun secara umum tampilan Batik Purbalingga memiliki kemiripan dengan batik Banyumasan, namun keduanya memiliki perbedaan yang khas pada gaya isian dan ornamen penghias. Kabupaten Purbalingga memiliki potensi yang sangat besar dalam hal jumlah pembatik. Saat ini terdapat sekitar 450 (empat ratus lima puluh) orang pengrajin batik yang tersebar di beberapa kecamatan seperti: Kalimanah, Bobotsari, Karanganyar, Bojongsari, dan Karangmoncol. Jumlah pembatik Purbalingga diharapkan akan terus bertambah karena pemerintah menetapkan beberapa sentra batik baru yang tersebar di beberapa desa, antara lain di desa: Tlagayasa, Limbasari, dagan, Majapura, Gambarsari, Selabaya, Metenggeng dan sebagainya.

Perkembangan Batik Purbalingga ditandai dengan berkembangnya beberapa UKM batik yang menjalankan bisnisnya secara aktif. Salah satu diantaranya adalah usaha Batik Tien yang dirintis oleh Titin Wahyuningsih di Desa Mangunegara yang berdiri pada tahun 2008. Pada awalnya Batik Tien ini bernama Batik Keris Mulia. Merek dagang tersebut kemudian diubah menjadi Batik Tien dikarenakan saat mendaftarkan di Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia, ditemukan kemiripan dengan merek dagang batik lain yang ada di Indonesia. Oleh karena itu solusi yang dapat dilakukan adalah dengan mengubah merek dagang mereka menjadi Batik Tien. Merek yang baru ini membawa Batik Tien lebih berkembang dan terkenal di Purbalingga dan sekitarnya.

Selain Batik Tien, saat ini juga banyak pengrajin batik muda yang mendirikan usaha batik. Pada awal tahun 2017 Rizky Purwitasari seorang

pembatik muda yang telah berinteraksi dengan produksi batik sejak kecil, mendirikan usaha batik Galeri Purwita. Kemampuan membatik Rizky ditularkan oleh nenek dan tantenya, yang juga pembatik aktif hingga kini. Galeri Purwita fokus dalam memproduksi batik tulis dan juga cap. Meskipun tergolong sebagai *brand* batik yang baru, produk batik dari Galeri Purwita diterima dengan baik di pasar karena adanya inovasi motif yang sangat beragam.

Kedua pemilik UKM tersebut memiliki motivasi yang tinggi untuk mengembangkan dan memajukan produk batik Purbalingga agar semakin dikenal di Indonesia. Dengan alasan tersebut, maka UKM Batik Tien dan Batik Purwita dipilih sebagai mitra dalam kegiatan pengabdian ini. Pemilik UKM tersebut adalah pengusaha yang sangat inovatif, produktif, serta selalu terbuka terhadap perkembangan trend dan terobosan baru dalam dunia batik. Hal tersebut merupakan potensi yang sangat diperlukan dalam upaya mengembangkan industri batik di Purbalingga. Terlebih dengan kondisi pengrajin batik di Kabupaten Purbalingga yang didominasi oleh ibu-ibu yang telah berusia lanjut, yang seringkali sangat bergantung pada pakem lama dan kurang kreatif. Alasan lain yang mendasari pemilihan UKM mitra adalah karena merek dagang kedua mitra tersebut telah terdaftar di Kementerian Hukum dan HAM sehingga merk batik tersebut sudah memiliki kekuatan hukum jika dipasarkan secara luas. Kedua UKM mitra ini diharapkan dapat menjadi motor penggerak untuk keberlangsungan perkembangan dan kemajuan industri Batik Purbalingga dimasa mendatang.

UKM Batik Tien dan UKM Batik Purwita berada pada dua lokasi yang berbeda, namun masih berdekatan dimana jarak antara keduanya dapat ditempuh dalam waktu sekitar 20 menit atau sekitar 18 km. UKM Batik

Tien berada di Desa Mangunegara Kecamatan Mrebet, dan UKM Batik Purwita berada di Desa Majapura Kecamatan Bobotsari. Berkaitan dengan proses produksi, mulai dari menentukan motif dan desain, pencelupan atau pewarnaan sampai dengan proses penglorotan dan penjemuran hingga pengemasan dilakukan secara manual dan mandiri. Proses produksi dilakukan secara rutin baik ada pesanan khusus maupun tidak. Hal ini dimaksudkan agar ketersediaan batik selalu cukup. Sehingga jika ada permintaan konsumen yang datang langsung, melalui perantara, maupun untuk diikuti dalam pameran-pameran, UKM mitra selalu mempunyai ketersediaan batik yang mencukupi. Setiap kain batik yang diproduksi UKM mitra hampir dapat dipastikan selalu dibeli oleh konsumen walaupun perputarannya kadang lambat, terutama untuk produk batik tulis halus karena harganya memang relatif cukup mahal. Kondisi peralatan produksi UKM mitra dapat dikatakan masih terbatas. Namun, hal tersebut tidak menghambat UKM mitra mampu terus memproduksi secara rutin. Keterbatasan peralatan produksi dirasakan ketika menerima pesanan dalam jumlah besar. Hal ini menjadi keterbatasan UKM mitra saat ini.

Pemasaran yang dilakukan UKM mitra masih standar dan tanpa perencanaan yang matang. Selama ini pemasaran dilakukan melalui pameran, kenalan dan konsumen yang datang langsung ke tempat usaha. UKM Mitra tidak pernah mencoba untuk melakukan promosi yang lebih gencar misalnya melalui toko-toko, pengecer ataupun mendatangi konsumen secara langsung. Dengan manajemen pemasaran yang tidak terencana secara baik, maka jangkauan pemasaran UKM mitra sangat terbatas. Meskipun secara geografis area pemasarannya telah mampu meraih pasar yang luas, baik di wilayah lokal, nasional bahkan internasional. Hal ini terjadi karena

luasnya jaringan usaha melalui relasi atau kenalan yang diperoleh dari berbagai media komunikasi.

Dari sisi tenaga kerja, UKM mitra memiliki tenaga kerja yang berasal dari para pengobeng atau pengrajin batik yang berada di lingkungan sekitar lokasi UKM. Selain mempekerjakan pengobeng yang berasal dari desanya, UKM mitra juga mempekerjakan pengobeng dari wilayah desa lain. Sistem kerjanya yaitu apabila UKM mitra mendapatkan pesanan, UKM mitra membuat desain atau motif di atas kain yang kemudian para pengobeng tersebut tinggal mencanting di atas kain yang telah didesain. Namun sayangnya, kualitas membatik pengobeng belum terstandar dan berragam, ada yg sudah baik dan ada yang masih kasar.

Berdasarkan pemaparan tersebut dapat disimpulkan bahwa UKM mitra memiliki potensi pengembangan batik yang cukup tinggi. Baik dari segi sumber daya manusia, produksi, maupun pemasaran. Potensi tersebut harus selalu dikembangkan agar dapat mempercepat pengembangan produk batik. Namun di sisi lain, UKM mitra juga memiliki kendala dalam mengembangkan produknya. Wulandari, Novandari dan Suliyanto (2010) dalam penelitiannya menyebutkan bahwa permasalahan yang dihadapi para pengusaha batik di Kabupaten Purbalingga, antara lain terkait dengan masalah-masalah seperti: lemahnya kemampuan manajerial Sumber Daya Manusia (SDM) pelaku usaha batik, sulitnya regenerasi pembatik yang menyebabkan terbatasnya tenaga kerja pembatik, rendahnya produktivitas, meningkatnya persaingan dengan produk batik lain, ketiadaan corak khas batik Purbalingga, keterbatasan kemampuan promosi, keterbatasan modal, sulitnya akses kredit bank, rendahnya inovasi, penggunaan teknologi yang masih sederhana,

keterbatasan akses bahan baku dan kenaikan harga bahan baku.

Terkait dengan temuan itu, penulis melakukan klarifikasi dengan UKM mitra melalui proses survey, observasi dan wawancara, dimana diketahui adanya beberapa permasalahan yang relatif sama dengan hasil temuan tersebut, namun dalam uraian yang lebih spesifik. Menurut pendapat UKM mitra, terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi saat ini, yaitu kurangnya kemampuan manajemen atau administrasi dan pembukuan, dimana UKM mitra saat ini tidak secara rutin mencatat semua transaksi keuangan yang terjadi sehingga pembukuan masih berantakan, belum tercatat dengan rapi dan tertib; serta tidak adanya perencanaan usaha yang jelas serta penentuan target untuk perkembangan dan kemajuan usaha di masa mendatang. UKM mitra juga merasakan masalah persaingan usaha yang semakin berat dimana pesaing bukanlah sesama UKM batik di wilayah lokal ataupun nasional, melainkan dari China. Saat ini banyak produk batik printing buatan China yang dijual dengan harga murah, padahal produk tersebut bukanlah batik dalam pengertian yang sebenarnya, karena hanya merupakan tekstil dengan motif batik. Hal ini dirasa sangat memberatkan karena konsumen tidak dapat membedakan batik tulis, batik cap dan batik printing. Disisi lain UKM mitra belum memiliki sertifikasi Batik Mark yang menjadi jaminan resmi dari pemerintah akan keaslian suatu produk batik, yang dapat dijadikan sarana untuk meyakinkan konsumen akan kualitas produk batiknya. Kendala lain yang dihadapi mitra adalah keterbatasan tenaga kerja pembatik yang trampil dan menguasai teknik membatik secara keseluruhan. SDM yang ada saat ini umumnya telah berusia lanjut, sedangkan proses regenerasi pembatik berjalan lambat. Hal ini menimbulkan masalah keterbatasan jumlah pembatik tulis

yang profesional. Selain itu, rendahnya kualitas SDM pembatik menyebabkan rendahnya inovasi produk yang dihasilkan, sehingga sulit untuk menentukan corak atau desain yang menjadi ciri khas batik purbalingga, serta sulit untuk menciptakan motif-motif baru yang lebih beraneka ragam khususnya pada pembuatan batik tulis.

Uraian diatas menggambarkan bahwa selain potensi yang dimiliki, UKM mitra juga menghadapi berbagai macam persoalan, sehingga kegiatan pengabdian ini diarahkan pada upaya membantu mengatasi permasalahan tersebut. Namun agar upaya pemecahan masalah ini tepat sasaran dan lebih fokus, maka dilakukan analisis kebutuhan dan diskusi dengan pihak UKM mitra mengenai prioritas masalah yang mendesak untuk diselesaikan. Berdasarkan diskusi dengan pihak mitra ditemukan beberapa permasalahan yang perlu segera di pecahkan melalui kegiatan ini, yaitu:

- a. Diperlukan penyuluhan, pelatihan dan pendampingan mengenai manajemen usaha kecil agar UKM mitra dapat membuat perencanaan perkembangan usaha dan pembukuan keuangan yang rapi dan tertib.
- b. Diperlukan penyuluhan, pelatihan dan pendampingan mengenai strategi produk. Salah satunya dengan mendampingi mitra dalam proses sertifikasi Batik Mark, sebagai salah satu sarana strategi bersaing serta meyakinkan konsumen akan kualitas batik yang di hasilkan UKM mitra.
- c. Diperlukan pelatihan bagi para pengrajin batik untuk meningkatkan kemampuan pembatik terutama dalam hal inovasi motif dan corak batik yang dibuat khususnya pada batik tulis.

2. METODE

Permasalahan yang dihadapi kedua mitra secara umum relatif sama, sehingga solusi yang ditawarkan secara garis besar juga sama. Berdasarkan permasalahan yang dihadapi UKM mitra, maka solusi yang ditawarkan adalah dengan meningkatkan kapasitas UKM dalam mengelola usahanya. Kegiatan ini dilakukan dengan metode penyuluhan, pelatihan, pendampingan dan rancang bangun. Secara keseluruhan tim pelaksana kegiatan berperan sebagai sebagai tim penyuluh, pelatih sekaligus sebagai pendamping dan UKM mitra sebagai peserta. Dalam kegiatan ini UKM mitra akan dilibatkan untuk berpartisipasi dan bertindak sebagai peserta aktif yang turut menentukan hasil akhir dari pelaksanaan kegiatan. Secara berurutan, solusi yang ditawarkan untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi UKM mitra adalah sebagai berikut :

- a. Untuk memecahkan permasalahan dalam bidang produksi, solusi yang ditawarkan yaitu dengan mengadakan penyuluhan, pelatihan dan pendampingan bagi para pengrajin batik untuk meningkatkan kemampuan pembatik terutama dalam hal inovasi motif dan corak batik yang dibuat.
- b. Untuk memecahkan permasalahan dalam bidang manajemen, solusi yang ditawarkan yaitu dengan mengadakan penyuluhan, pelatihan dan pendampingan mengenai materi yang terkait dengan manajemen dan perencanaan usaha, administrasi dan pembukuan usaha.
- c. Untuk memecahkan permasalahan dalam bidang pemasaran, solusi yang ditawarkan yaitu dengan mengadakan penyuluhan, pelatihan dan pendampingan mengenai strategi produk dengan cara melakukan pendampingan proses Sertifikasi Batik Mark. Batik mark adalah suatu tanda pengakuan resmi yang dikeluarkan oleh

pemerintah melalui Balai Besar Kerajinan dan Batik yang menunjukkan identitas dan ciri batik buatan Indonesia serta jaminan kualitas produk batik.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini secara garis besar terdiri dari dua kegiatan utama, yaitu: pendampingan sertifikasi Batik Mark dan Pendampingan Manajemen.

Pendampingan Sertifikasi Batik Mark

Dalam pelaksanaan kegiatan pendampingan Sertifikasi Batik Mark, Tim Pengabdian melakukan komunikasi dengan Balai Besar Kerajinan Batik (BBKB) Yogyakarta selaku lembaga yang secara resmi memiliki kewenangan untuk mengeluarkan Sertifikat Batik Mark. Komunikasi tahap awal dilakukan melalui on line chat pada website resmi BBKB Yogyakarta (<https://bbkb.kemenperin.go.id>). hasil komunikasi tersebut memberikan informasi yang jelas mengenai persyaratan dan cara pengajuan sertifikasi Batik Mark. pendaftaran sertifikasi Batik mark dapat dilakukan secara on lline dan off line. namun tim memilih pendaftaran secara off line, karena dirasa akan mendapatkan hasil yang lebih memuaskan. Selanjutnya, tim mendapat formulir pengajuan sertifikasi Batik Mark yang harus diisi oleh UKM mitra dan melampirkan beberapa persyaratan untuk dikembalikan kepada BBKB. Beberapa persyaratan yang harus dilampirkan adalah: KTP, Bukti Pendaftaran, Contoh Merk dan Bukti Pembayaran (transfer atau kuitansi).

Setelah melalui pemeriksaan berkas formulir pendaftaran dan cek persyaratan dinyatakan lengkap, maka proses selanjutnya adalah pengambilan sampel kain batik. Dalam proses tersebut, petugas BBKB akan datang ke lokasi mitra guna mengambil secara acak beberapa

potong kain batik yang akan diambil sebagai sampel pengujian. Pengambilan sampel kain batik yang akan diuji dilakukan pada bulan Agustus 2019, dimana 2 orang petugas dari BBKB Yogyakarta mendatangi UMKM mitra di Kabupaten Purbalingga. Dalam kesempatan tersebut, petugas BBKB mengambil sampel kain batik sekaligus memberikan beberapa informasi terkait prosedur pengujian Batik Mark, manfaat dari sertifikasi Batik mark bagi UKM batik serta bagi konsumen. Petugas dari BBKB juga memberikan beberapa formulir pendaftaran yang ditandatangani oleh UKM mitra sebagai konsumen jasa layanan BBKB Yogyakarta. Pengujian kain untuk sertifikasi akan dilakukan oleh petugas BBKB Yogyakarta melalui uji laboratorium terhadap kain batik tulis yang di produksi oleh UKM mitra.

Bersamaan dengan pengambilan sampel, tim pengabdian juga memberikan penyuluhan mengenai pentingnya strategi produk dalam memenangkan persaingan di pasar produk batik. Dengan sertifikat Batik Mark, maka UKM mitra memiliki keunggulan kompetitif, karena produk batiknya memiliki jaminan keaslian sebagai batik tulis. Hal ini sangat penting dalam industri batik, karena banyaknya produk tekstil tiruan batik dan adanya produsen maupun penjual batik yang tidak jujur dalam memberikan penjelasan kepada konsumen. Konsumen seringkali tidak paham, apakah batik yang dibelinya benar-benar merupakan batik tulis asli atau bukan. Sertifikat Batik Mark akan dapat meningkatkan nilai jual produk batik tulis mitra, karena konsumen mendapatkan jaminan

terhadap keaslian produk batik tulis yang dibelinya.

Setelah lebih kurang satu bulan dari waktu pengambilan sampel, proses pengajuan sertifikasi batik mark telah menunjukkan hasil berupa diterbitkannya Sertifikat Batik Mark bagi UKM Batik Tien dan UKM Batik Purwitha. Dengan demikian, maka kedua UKM batik Purbalingga tersebut berhak untuk mencantumkan logo sertifikat Batik Mark Indonesia yang berwarna kuning pada setiap produk batik tulis yang diproduksi.

Dengan adanya Logo Batik Mark, maka konsumen mendapatkan jaminan keaslian produk batik tulis yang dibeli. Selain itu konsumen juga memperoleh batik yang terjamin kualitasnya karena dalam proses sertifikasi batik Mark tersebut, kain batik yang diuji telah lolos melalui pengujian daya tahan kain, warna dan aspek teknis lainnya. Dengan demikian, maka masyarakat atau konsumen batik tulis tidak perlu merasa khawatir dibohongi ketika membeli batik tulis pada UMKM batik yang telah bersertifikasi Batik Mark. Hal ini menjadi salah satu strategi produk bagi UKM mitra karena memiliki keunggulan kualitas dibanding produk batik yang tidak memiliki sertifikat dan logo batik Mark (Gambar 1).

Hasil pelaksanaan kegiatan pendampingan bagi UKM mitra ini telah memberikan hasil yang baik, yaitu peningkatan strategi produk yang ditunjukkan dengan dimilikinya sertifikat Batik Mark bagi UKM Batik Tien dan galeri batik Purwitha.



Gambar 1. Logo dan Sertifikat Batik Mark Indonesia

Pendampingan Manajemen dan Pelatihan Batik Tulis

Selain pengajuan sertifikasi batik mark, UKM mitra juga mendapatkan pendampingan manajemen, yang meliputi manajemen usaha dan strategi produk. Dalam pendampingan ini, UKM mitra di berikan penyuluhan serta pelatihan, terkait Teknik manajemen dan sekaligus bantuan pelatihan teknik batik, khususnya bagi pembatik yang menjadi anggota dari kelompok batik UKM mitra. Pendampingan manajemen diberikan oleh tim pengabdian, sedangkan pelatihan batik tulis diberikan oleh narasumber ahli dari sentra batik Bayat, Kabupaten Klaten. Pemilihan narasumber ini dengan pertimbangan bahwa pelatih dari luar daerah Purbalingga, akan memberikan wawasan yang berbeda dari pelatih asal Purbalingga. Hal ini diharapkan akan dapat menambah ketrampilan pembatik dalam memilih berbagai alternatif teknik membatik serta corak atau motif yang makin berragam.

Pelatihan batik tulis diberikan kepada para pembatik yang berasal dari desa disekitar UKM mitra sebanyak 12 orang pembatik pemula. Pelatihan batik ini merupakan satu hal yang sangat penting bagi UKM mitra terkait dengan strategi produk. Pengajuan sertifikasi Batik Mark untuk produk batik tulis harus diiringi dengan kualitas dan kuantitas yang memadai. Dengan pelatihan batik tulis ini, UKM mitra akan memperoleh tambahan tenaga pembatik lepas, yang dapat memasok produk batik tulis, sekaligus menjadi tenaga kerja tambahan apabila UKM mitra mendapatkan pesanan dalam jumlah yang melebihi kapasitas.

Adanya label Batik Mark akan memberikan jaminan keaslian batik tulis bagi konsumen. Namun, hal ini tentu saja tidak cukup sebagai bekal persaingan dalam strategi produk batik. Kualitas batik tulis yang baik, halus dan rapi tentu saja juga menjadi strategi produk yang utama

dalam persaingan industri batik, baik di Kabupaten Purbalingga sendiri maupun dengan produk pesaing dari wilayah lain.

Pelaksanaan kegiatan pelatihan batik tulis sekaligus penyuluhan manajemen dan kewirausahaan dilakukan selama 4 (empat) hari di Desa Majapura, Kecamatan Bobotsari yang merupakan lokasi UKM mitra Batik Purwitha. Kegiatan pelatihan batik tulis di bimbing oleh narasumber pelatih batik dari Kecamatan Bayat, Klaten yang terkenal sebagai salah satu sentra batik besar yang menjadi pemasok bagi industri batik di Solo. Tim pengabdian masyarakat juga turut hadir dalam setiap pelaksanaan kegiatan pelatihan batik tulis selama 4 hari tersebut, dan sekaligus melakukan pendampingan dan penyuluhan dalam bidang manajemen. Dalam kegiatan tersebut, peserta mendapatkan bantuan bahan pelatihan secara menyeluruh, mulai dari bahan baku kain mori, bahan pewarna sampai peralatan membatik berupa canting, wajan, bak pelorod, bak pewarna, kompor membatik, dan lain-lain. Pelatihan batik tulis diawali dari teknik membuat motif atau pola pada kain batik. Karena masih tahap pemula, maka peserta tidak diajarkan cara membuat pola langsung pada kain batik, melainkan membuat pola atau motif dengan teknik mengeblat atau ngeblak. Teknik ini dilakukan dengan cara menjiplak pola atau motif batik yang sudah disediakan oleh pelatih, kemudian peserta menjiplak pola tersebut pada kain yang akan di canthing dengan menggunakan pensil dan karbon besar. Teknik menjiplak pola ini dilakukan dengan melipat beberapa kain yang ditumpuk sekaligus diatas karbon besar berukuran setengah dari panjang kain mori yang akan di canthing. Dengan dilipat dan ditumpuk sedemikian rupa sekaligus beberapa lembar kain maka akan memperepat pembuatan pola, karena sekali menjiplak atau mengeblat akan diperoleh 3 sampai 4 lembar kain berpola sekaligus. Dalam

waktu dua jam, peserta telah dapat menyelesaikan 12 lembar kain yang akan di canthing.

Selanjutnya peserta dilatih melakukan pencanthingan malam diatas pola yang sudah dibuat. Dengan menggunakan canthing manual, kompor minyak kecil dan wajan yang telah disediakan, peserta mencanthing kain berukuran 2 meter. Ketrampilan dan keahlian yang dimiliki peserta berragam, sehingga tidak semua peserta dapat menyelesaikan kegiatan mencanthing pada hari kedua ini. Beberapa peserta mampu menyelesaikan dalam 1 hari saat selesai pelatihan, namun ada juga yang belum selesai sehingga dilanjutkan dikerjakan di rumah masing-masing pada sore hingga amalam harinya.

Materi pelatihan hari ketiga adalah melanjutkan mencanthing dan teknik pewarnaan bagi yang sudah selesai mencanthing. Teknik pewarnaan yang digunakan adalah teknik usap menggunakan kuas dan spons dan pewarna kain jenis Remasol. Teknik ini merupakan teknik alternatif mewarnai batik agar lebih cepat dan mudah. Hal ini dilakukan dengan cara mengusapkan pewarna sintetis berupa cairan Remasol, yang telah di buat sesuai pilihan warna yang dikehendaki oleh peserta. Untuk pewarnaan dasar kain yang luas area sapuannya, maka digunakan spons, sedangkan untuk ornament-ornamen motif yang kecil, maka digunakan teknik coletan dengan menggunakan kuas kecil yang didesain khusus berbentuk semacam tombak dengan ujung yang runcing seperti pena atau pensil. Pelatihan pewarnaan pada hari ketiga ini dilanjutkan dengan materi pelatihan Fiksasi, yaitu teknik mengunci warna guna menjaga agar warna yang sudah dilekatkan pada kain tidak mudah lepas dan hilang sehingga kain tidak mudah pudar warnanya. Teknik fiksasi warna ini dilakukan dengan merendam dan mencelup kain secara cepat dan berulang menggunakan

cairan fiksasi khusus. Setelah direndam dan dicelup dengan teknik tertentu, selanjutnya kain dijemur dan diangin-anginkan. Pada tahap ini kain batik hasil pelatihan sudah nampak jelas, terlihat sudah jadi motif dan warnanya.

Setelah kain batik sudah sampai pada tahap finalisasi, beberapa peserta menjadi antusias dan memposting foto kain mereka pada media social. Hal ini ternyata berdampak positif, terbukti setelah melihat postingan peserta di media social tersebut, terdapat 2 peserta yang kainnya langsung dipesan oleh konsumen. Masing-masing kain tersebut dapat dijual dengan harga yang cukup tinggi yaitu sebesar Rp, 350 ribu per lembar kain. Peserta semakin bersemangat untuk terus melakukan pelatihan dan berniat melanjutkan kegiatan pembuatan batik ini menjadi salah satu sumber bagi tambahan penghasilan bagi mereka. Oleh karena itu, dalam pelatihan membatik ini, tim pengabdian juga terus mendampingi dan memberikan transfer pengetahuan mengenai kewirausahaan dan manajemen sederhana yang diperlukan jika nanti peserta melanjutkan usaha batiknya.

Pelatihan hari keempat (hari terakhir), dimana peserta melakukan tahap akhir atau finishing yaitu melorod. Kegiatan ini dimaksudkan untuk menghilangkan malam yang masih menempel pada kain. Melorod dilakukan dengan cara merebus kain di atas panci lorod, dengan teknik tertentu. Pada hari keempat ini peserta telah dapat melihat secara jelas hasil pelatihannya, dan kain telah siap untuk di pasarkan, Pada hari itu semua peserta juga mendapatkan bantuan sarana produksi berupa kompor, wajan dan canthing. Sedangkan bantuan berupa panci lorod dan bak pewarna diberikan secara berkelompok, untuk tiga kelompok yang tersebar di tiga desa, yaitu Desa Majapura, Desa karang talun dan Desa Gandasuli.



Gambar 2. Pelatihan Hari Terakhir - Pelorodan dan Produk Jadi

Selama pelaksanaan kegiatan pelatihan, peserta menunjukkan antusiasme dan berpartisipasi aktif. Peserta tidak sungkan dalam mengajukan pertanyaan kepada narasumber dan pelatih demi kejelasan informasi yang diperlukan. Keberhasilan pelaksanaan kegiatan pelatihan ini dapat dilihat juga dari adanya konsumen yang langsung memesan kain hasil pelatihan dan bahkan ada yang memesan untuk seragaman. Tercatat, ada 2 kain tulis yang sudah dipesan bahkan sebelum kain tersebut jadi dan masih dalam proses penyelesaian.

Untuk semakin meningkatkan kualitas usaha, maka selain strategi produk, UKM mitra juga perlu mendapatkan pendampingan dalam hal manajemen usaha. Peserta penyuluhan manajemen usaha ini, diberikan tidak hanya kepada UKM mitra melainkan juga kepada para pembatik yang nantinya diharapkan menjadi partner sekaligus tenaga kerja lepas pada UKM mitra. Penyuluhan manajemen dilakukan dengan maksud agar hasil yang diperoleh dari membatik, akan dapat dikelola dengan baik sehingga selanjutnya para pembatik tersebut dapat mengembangkan usahanya. Dengan berkembangnya usaha para pembatik, maka akan mendukung

adanya kebijakan pemerintah setempat dalam pengembangan sentra-sentra batik di Kabupaten Purbalingga serta menambah pendapatan bagi rumah tangga keluarga pembatik.

Pelaksanaan kegiatan pelatihan batik tulis dan penyuluhan materi manajemen terkait pengelolaan keuangan usaha kecil, strategi penentuan harga jual, pengembangan jiwa kewirausahaan dan strategi pemasaran serta pengenalan Batik Mark memberikan hasil yang baik. Hal ini dapat diketahui berdasarkan hasil pengamatan atau observasi dan wawancara dengan peserta pelatihan, sekaligus dengan melakukan uji statistik terhadap hasil penyebaran kuesioner. Analisis hasil kegiatan secara statistik dilakukan dengan menganalisis data yang diperoleh dari peserta dengan menggunakan instrument berupa kuesioner *pre* dan *post test*. Peserta diminta memberikan penilaian mengenai pemahaman diri mereka atas materi yang dilakukan sebelum dan sesudah mengikuti pelatihan. Pre dan post test ini dilakukan guna mendukung hasil observasi secara kuantitatif. Berdasarkan hasil analisis uji beda menggunakan *t-test paired two sample*, diperoleh hasil uji statistik seperti nampak pada Tabel 1.

Tabel 1. Hasil Analisis Uji *t test Paired Two Sample*

	Sebelum	Sesudah
Mean	1.80	4
Variance	0.32	8
Observations	14.00	14
Pearson Correlation	0.20	
Hypothesized Mean Difference	0.00	
Df	13.00	
t Stat	-14.73	
P(T<=t) one-tail	0.00	0.02769230
t Critical one-tail	1.77	
P(T<=t) two-tail	0.00	
t Critical two-tail	2.16	

Sumber : Data dianalisis

Berdasarkan tabel tersebut diketahui bahwa jumlah observasi sampel yang digunakan dalam pengujian perbedaan 2 (dua) sampel berpasangan ini adalah 14 responden, dengan degree of freedom (df) yaitu 14-1 adalah 13. Rata-rata penilaian peserta atas pemahaman terhadap materi pelatihan, sebelum mengikuti pelatihan adalah 1,8. Sedangkan penilaian peserta terhadap pemahaman atas materi pelatihan sesudah pelaksanaan kegiatan pelatihan adalah sebesar 4,0. Dengan demikian, terjadi peningkatan pemahaman peserta sebesar 2,2 poin.

Berdasarkan hasil analisis pada uji beda tersebut, juga diketahui bahwa nilai t stat yang diperoleh adalah sebesar -14.73; dan nilai deskriptif berupa korelasi pearson yaitu sebesar 0.2. Nilai p value menunjukkan hasil sebesar 0.00 lebih kecil dari alfa 5%. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa hasil uji beda dua sampel berpasangan ini menunjukkan adanya perbedaan yang signifikan antara pemahaman dan kemampuan peserta sebelum dan sesudah pelatihan. Berdasar hasil uji statistik tersebut maka kegiatan pengabdian ini dapat dikatakan telah berjalan dengan baik karena telah dapat mencapai tujuan yang ditetapkan sebelumnya, yaitu

meningkatkan kemampuan mitra dalam membuat dan pemahaman akan materi terkait manajemen usaha serta proses dan manfaat label serta sertifikasi Batik Mark.

Evaluasi terhadap hasil pelatihan juga dapat dilihat dari output kegiatan pelatihan batik tulis, dengan melihat jumlah produk batik yang dihasilkan. Selama 4 hari pelatihan, diperoleh produk jadi kain batik tulis sebanyak 12 potong, artinya, 1 orang pembatik memerlukan waktu sekitar 4 hari untuk membuat 1 lembar kain batik tulis. Jika di hitung dalam satu bulan pembatik bekerja selama 24 hari, maka setiap pembatik dapat menghasilkan 6 kain setiap bulannya. Jika seluruh peserta pelatihan yang berjumlah 12 orang bekerja selama 24 hari setiap bulan, maka UKM mitra dapat memperoleh tambahan pasokan produk kain batik sebanyak 72 lembar (12 x 6) setiap bulannya.

Dari sisi pembatik, hasil pelatihan ini juga memberikan tambahan pendapatan sebesar Rp. 1.2 juta. Angka tersebut diperoleh dari taksiran harga jual sebesar Rp. 350 ribu dan biaya produksi total sebesar Rp. 150 ribu. Dengan selisih harga jual dan harga beli sebesar Rp. 200 ribu, maka jika pembatik bekerja selama 24 hari

setiap bulan, akan memperoleh tambahan penghasilan sebesar 6 lembar kain kali margin laba sebesar Rp. 200 ribu, diperoleh angka sebesar Rp 1,2 juta. Pendapatan tersebut masih dibawah Upah Minimum Karyawan di Kabupaten Purbalingga saat ini Rp. 1,8 juta. Namun dengan cara kerja yang lebih leluasa, fleksibel dan dapat dikerjakan di sela-sela pekerjaan domestik rumah tangga lainnya, maka tambahan penghasilan sebesar Rp. 1,2 juta merupakan angka yang cukup memadai. Terlebih lagi jika selama ini, pembatik tersebut tidak memperoleh tambahan pendapatan sama sekali, karena pemanfaatan waktu yang tidak produktif.

4. KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan pelatihan batik tulis dan penyuluhan mengenai materi manajemen terkait pengelolaan keuangan usaha kecil, strategi penentuan harga jual, pengembangan jiwa kewirausahaan dan strategi pemasaran serta pengenalan Batik Mark memberikan hasil yang baik. Hal ini dapat diketahui berdasarkan hasil pengamatan atau observasi dan wawancara dengan peserta pelatihan, sekaligus dengan melakukan uji statistic terhadap hasil penyebaran kuesioner pre dan post test. selain itu juga diketahui adanya peningkatan kompetensi dan jumlah produksi batik dari UKM mitra.

Ucapan Terimakasih

Terima kasih kami ucapkan kepada Rektor Universitas Jenderal Soedirman, Ketua LPPM DP2M Universitas Jenderal Soedirman, Lurah Desa Bancarkembar, dan DP2M Dikti atas bantuan dana yang telah diberikan sehingga pengabdian kepada masyarakat ini dapat terlaksana dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Wulandari, Novandari dan Suliyanto. 2010. Pengembangan Model Strategi Bersaing Batik Purbalingga : kajian dengan Pendekatan AHP dan QSPM. Tidak dipublikasikan
<http://finance.detik.com/read/2013/04/23/123924/2227961/1036/batik-mark-jadi-pembeda-antara-batik-asli-indonesia-dengan-buatan-china> (diakses Selasa, 16/10/2018)
<http://www.batik.go.id/index.php/layanan/sertifikasi/batik-mark>).