

IPTEKS BAGI MASYARAKAT (IbM) KELOMPOK PERAJIN BATIK

¹Tamriatin Hidayah, ¹Agustin Hariprasetyowati, ²Zainollah

¹Dosen Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mandala

Titin@stie-mandala.ac.id

²Dosen Ekonomi Pembangunan, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mandala

Abstract

Activity of IbM is a Community Service activity with the target is economically productive communities (groups of batik artisans) such as Wasp Honey (formerly name is Ranga Kencana) Rural District of Tamanan and Puri Batik Sogol in village of Dawuhan Mangli Sukowono Jember. Problems faced by the partner of IbM are in the Business Management and Problem Management Administration issues. Problem solving approach is done through the stages of observation, surveys, discussions with partners relating to the activities to be executed, the student participant debriefing, counseling and follow-up assistance. In addition it is also equipped with tools to help partners. Expected outcomes of this activity is a method and journal or National Publications. Alternative solutions are taken, including science, and technology activities in synergy with IbK through specific tenants for Entrepreneurship batik, rearrange schedules to adjust to the academic calendar, the schedule adapts to partners, and provide follow-up assistance in December. Possible to proceed further assistance, if requested by the partner or partners of the cost of Institutions Mandala College - Jember

Keywords: IbM, Batik, business management

1. PENDAHULUAN

Kesenian batik adalah kesenian gambar di atas kain untuk pakaian yang menjadi salah satu kebudayaan keluarga raja-raja Indonesia zaman dulu. Sejarah pembatikan di Indonesia berkait erat dan dipengaruhi oleh perkembangan kerajaan Majapahit serta penyebaran ajaran Islam di Tanah Jawa. Dalam beberapa catatan, pengembangan batik banyak dilakukan pada masa-masa kerajaan Mataram, termasuk

daerah yang menjadi wilayah kekuasaannya, kemudian lebih berkembang pada masa kerajaan yang berpusat di Solo dan Yogyakarta. Selanjutnya, batik yang tadinya hanya pakaian keluarga kraton, kemudian menjadi pakaian rakyat yang digemari, baik wanita maupun pria. Bahan kain putih yang dipergunakan waktu itu adalah hasil tenunan sendiri. Lama-lama kesenian batik ini ditiru oleh rakyat terdekat dan selanjutnya meluas menjadi

pekerjaan kaum wanita dalam rumah tangganya untuk mengisi waktu senggang, sekaligus bernilai ekonomi.

Persaingan yang semakin meningkat di era globalisasi, mencakup berbagai komoditi – termasuk produk batik: batik tulis bersaing dengan batik printing maupun batik cap, segmen pasar yang ditujupun menghendaki pendekatan yang berbeda, bagi yang peka terhadap harga nampaknya batik printing dan batik cap mampu bersaing dengan produk tekstil lainnya, sedangkan bagi yang menghendaki keunikan serta kualitas akan lebih memilih batik tulis.

Masyarakat Bondowoso, Jember dan sekitarnya rata-rata masih banyak yang memakai batik luardaerah seperti batik Solo, Jogja, Pekalongan dan lain-lain. Hal ini disebabkan karena terbatasnya pengrajin batik di kota tersebut, membanjirnya produk batik lain daerah, persepsi tentang harga batik tulis yang relatif mahal daripada batik cap atau batik printing.

Ketika industri batik lebih banyak digeluti oleh ibu-ibu maupun pekerja/pengrajin yang berusia paruh baya, maka ada *stereotype* yang menyatakan bahwa batik hanya untuk kalangan tua dan bekerja dibatik belum memberikan imbalan yang menjajikan. Sementara sedikit pula kalangan muda yang tertarik menggeluti batik, padahal batik merupakan sektor wirausaha yang perlu lebih dikembangkan lagi bukankah Wirausaha nampaknya menjadi semacam katup penyedia atau pencipta pekerjaan khususnya bagikalangan mudayang dituntut untuk mampu mengembangkannya secara maksimal, sebaliknya lapangan kerja di sektor pemerintah dan swasta tidak selalu mencukupi dengan jumlah angkatan kerja yang ada.

Di Jawa Timur, semangat membuat batik menggebuk beberapa tahun terakhir ini (2009-2010). Di awal ketikasatu demi satu kota di Jawa Timur memproklamkan daerahnya sebagai produsen batik dengan motif yang dipatenkan sebagai “khas” milik daerahnya. Semangat berbatik dan bangga memakai batik daerah

sendiri langsung digalakkan. Para pegawai pemerintah kabupaten diwajibkan mengenakan batik setiap Kamis dan Jum'at. Sementara murid sekolah mengenakan seragam batik sehari dalam sepekan.

Berbagai romantika kehidupan dilalui oleh para *penggiat batik* di berbagai kota di Jawa Timur, sebagaimana pengalaman dari Bu Pudji Rahayu (guru SMK) di Bojonegoro yang mesti belajar kualitas warna, Nani Rusetiani (PNS) di Bojonegoro meski telah melansir sembilan motif namun kesulitan bagaimana memproduksinya, serta Ernawati pengusaha batik *Mrico Bolong* di Mojokerto, yang mengeluhkan tingginya harga bahan baku batik khususnya kain sementara harga jual batik relatif tetap dan adanya penetrasi kain batik printing di pasaran.

Pengalaman Pudji Rahayu, SPd, MPd (Yayuk) sebagaimana terungkap dalam *Kompas Minggu 27 Maret 2011/ hal. 17*, seorang guru SMA yang kini merangkap menjadi pengusaha batik, menuturkan "Untuk belajar kualitas warna, termasuk memperoleh warna yang

tepat dan tidak luntur, sebagian dari mereka belajar ke Balai Batik Yogyakarta. Setelah itu kami diminta untuk berproduksi. Modal saya saat itu sekitar Rp7 juta untuk membeli alat dan bahan," lanjut Yayuk yang menggarap perajin di kawasan Prayungan. Semangat berbatik dan bangga memakai batik daerah sendiri langsung digalakkan.

Nani Rusetiani (50), pegawai Dinas Kominfo Bojonegoro, juga menjadi penggerak pengembangan batik di kota itu. "persoalan utama waktu itu adalah setelah kita *melansir sembilan motif batik, lalu bagaimana memproduksinya?* Saya rela menguras tabungan agar industri ini betul-betul berputar. Saya belajar ke Pekalongan, kemudian beli peralatan untuk membangun pembuatan batik cap, juga mengumpulkan kain, bahan pewarna, dan lain-lain, pokoknya semua dimulai dari nol" Tuturnya.

Berbagai kendala pun mesti dihadapi dengan cerdas dan sabar, sebagaimana disampaikan oleh Ernawati (pengusaha batik *Mrico Bolong* Mojokerto) dalam *Kompas, Rabu, 23 Maret 2011/ Sosok, hal*

16,yang mengeluhkan *tingginya harga bahan baku kain batik* saat ini.Padahal katanya, harga kain batik sulit dinaikkan. “harga bahan baku kain batik sangat mahal. Misalnya, kain primisima kualitas biasa Rp585.000 per piece. Padahal, sebelumnya hanya Rp350.000” ujar Ernawati.Keadaan diperparah dengan banjir kain batik *printing* yang sangat murah.Banjir batik *printing* di pasaran memukul perajin dan usaha kecil batik sebagaimana dirasakan Ernawati.” Harga kain batik *printing* yang hanya Rp30.000 di pasaran menghancurkan usaha batik tulis,” katanya.

Ernawati patut bangga dengan hasil kreatif-inovatifnya dalam mengembangkan batik “*Mrico Bolong*” di bumi Mojopahit (Mojokerto).Pasalnya sejak tahun2002 desain batik *Mrico Bolong* karyanya telah menjadi seragam wajib bagi pegawai instansi pemerintah dan kantor-kantor dinas di wilayah kota dan Kabupaten Mojokerto.

Kain batik ciptaan Ernawati menjadi bagian dari identitas masyarakat Mojokerto.Sebagai

perajin sekaligus kreator dan inovator desain dan motif batik *Mrico Bolong* khas tanah Mojopahit, Ernawati mempunyai obsesi besar untuk memasyarakatkan kain batik “*Mrico Bolong*” sebagaimana kain batik asal Yogyakarta, Solo, dan Madura yang lebih dulu dikenal oleh masyarakat.

Jadi, bila ada kota yang sebelumnya memiliki tradisi membatik tetapi kemudian mati karena berbagai sebab, seharusnya berkaca pada pengalaman berbagai daerah di Jawa Timur, seperti Bojonegoro, Mojokerto, Madura. Masyarakat di sini tak mengenal kata mustahil untuk memulai.

Sementara disisi lain,tradisimembatik yang turuntemuruntakdikenal di Bondowoso, maupun di kota Jember. Kalaupun mulai ada dan dirintis tidak lepas dari peran pemerintah provinsi Jawa Timur maupun Pemerintah Kabupaten, baik melalui dinas/instansi terkait maupun melalui sekolah/SMK. Sebagai warisan budaya Indonesia (*Heritage*) yang telah diakui dunia termasuk badan dunia Unesco, maka pada gilirannya

pelestarian seni batik menjadi tanggungjawab kita bersama termasuk melalui *usaha ekonomi kreatif* melalui pengembangan budaya kewirausahaan di perguruan tinggi yang disinergikan dengan pelaku usaha/penggiat batik selaku mitra IbM.

Gambaran Umum tentang Kelompok Pengusaha Mikro (*home industry*).

Mitra IbM ada 2 yaitu kelompok perajin batik Pak Sudiyono (“Puri Batik Sogol”) dan kelompok perajin Mas Wahyudi Hartono (“Rangga Kencana”). Bermula ketika Mahasiswa dan Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) dari STIE Mandala melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Nyata atau di STIE Mandala disebut Kuliah Kerja Usaha pada tahun 2011, di Desa Dawuhan Mangli. Dimana salah satu lokasi pengabdian masyarakat adalah pada usaha batik Pak Sudiyono kebetulan sekali bahwa 2 mahasiswa peserta KKN/KKU adalah juga penggiat seni batik, selanjutnya berdasarkan beberapa temuan lapangan pada saat itu memunculkan ide untuk kesinambungan kegiatan adalah

dengan melakukan sinergi dengan perguruan tinggi/STIE Mandala melalui aktivitas pengabdian masyarakat termasuk pulamengirimkan usulan program IbM.

Memulai sebuah usaha batik sebagaimana dirintis oleh Wahyudi Hartono (“Rangga Kencana”) maupun yang telah dilakukan Pak Sudiyono (“Puri Batik Sogol”) memang tidak semudah membalik telapak tangan, berkaca dari pengalaman para penggiat batik dari berbagai daerah lain maka dengan ketekunan yang dibarengi semangat kerja keras dan keuletan tidak menutup kemungkinan akan dapat membuka pintu meraih sukses.

Upaya tersebut tentunya berkaitan erat denganketersediaan sumber daya manusia (SDM) yang potensial dan terampil secara memadai,terutamadalampengembanganwirausaha Batik.Sedangkanadanya peluang danharapanke depanmendorongterciptanyawirausahawanmuda yang tangguh dan mampu berkompetisi, maka untuk dipandang perlunya pemberian bantuan oleh pemerintah maupun kalangan terdidik (pendidikan),

termasuk pula akses modal pengembangan usaha.

Pak Sudi merupakan pengiat batik di daerah Sukowono – Jember, dia termasuk yang merintis kerajinan batik dan pernah pula memenangkan lomba desain batik di Kabupaten Jember, pada tahun 2010.

Sedangkan Mas Wahyudi memulai menyukai seni batik sejak sekolah di SMK Tamanan – Bondowoso, kemudian tetap bergiat dan merintis usaha bersama beberapa temannya alumni SMK Tamanan Bondowoso – sampai sekarang. Usaha tersebut tetap digelutinya sambil tetap studi di Prodi Manajemen STIE Mandala, dia juga pernah memperoleh penghargaan untuk desain batik dengan motif daun singkong dari Pemkab Bondowoso.

Disadari oleh Pak Sudi dan Mas Yudi bahwa usaha kecil/usaha skala rumah tangga, termasuk pula industri kecil-mikro memiliki banyak kendala atau keterbatasan yang melekat seperti modal, proses produksi, pemasaran, sumber daya manusia, maupun akses ke berbagai aspek manajemen dan akuntansinya.

Boleh jadi dengan motivasi yang tinggi dan didukung dengan pengalaman bertahun-tahun diharapkan dapat memunculkan ide cemerlang untuk memanfaatkan potensi sumberdaya lokal, selain itu dapat berfungsi untuk memenuhi kebutuhan keluarga sehari-hari.

Namun pada saat ini sinergi antara penggiat seni batik melihat adanya peluang untuk berkembang menjadi pengusaha mikro, meskipun berbagai kendala yang ada membutuhkan jalan keluar dan sinergi antara pengusaha mikro–pemerintah dan perguruan tinggi nampaknya menjadi keniscayaan. Dengan demikian dipandang perlu pentingnya wirausaha sebagai jalan keluar membenahi ekonomi keluarga dan masyarakat sekitarnya.

Berdasarkan survei lapangan, observasi dan wawancara antara mitra IbM (kelompok perajin P. Sudi dan kelompok perajin Mas Wahyudi) dengan tim IbM STIE Mandala beberapa permasalahan yang ada adalah sebagai berikut.

Berdasarkan hasil *sharing* dengan mitra IbM serta temuan pada saat kegiatan KKN/KKU maka

fenomena masalah pada saat ini yang dapat diidentifikasi antara lain: a) kebutuhan tenaga trampil (SDM) dalam seni batik; yang belum memadai ; b) harga bahan baku kain cenderung naik; c) beragamnya kualitas bahan pewarna; d) terbatasnya sarana dan prasarana produksi; d) lemahnya perencanaan produksi dan informasi pasar; e) membanjirnya batik *printing* di pasaran; f) penjualan griya batik berdasarkan pesanan; g) harga jual batik tulis dipersepsi relatif sama dengan batik cap maupun batik *printing*; h) Hargajual kain batik relatif sulit naik; i) Akuntansi maupun pembukuan sederhana pun tidak dilakukan secara kontinyu, dan atau manajemen kas belum berjalan dengan baik; j) desain yang telah ada belum memiliki hak cipta; k) pembuatan alat batik cap relatif mahal; l) keterbatasan akses permodalan, sehingga mengalami kesulitan apabila menerima pesanan dalam jumlah besar; m) usaha skala rumah tangga dan belum berbadan hukum sehingga mengalami kesulitan untuk mengikuti tender pengadaan meskipun desain yang

diajukan sesuai dengan kualifikasi pemesan; n) modal kerja relatif terbatas sehingga skala produksi terbatas; o) administrasi dan pembukuan belum terstruktur dengan baik; p) dukungan pemerintah kabupaten relatif terbatas; q) penggiat batik merangkap sebagai tenaga terampil, terlibat penuh dalam proses produksi sekaligus melakukan aktivitas penjualan; r) penjualan produk batik terbatas pada kain batik belum menciptakan kreasi baru atau dijadikan pakaian jadi, kemeja pria, busana wanita; s) tidak memiliki ruang pameran (*display*); t) *packaging* terkesederhana atau hanya mengandalkan pengalaman; u) tidak memiliki contoh produk/barang jadi yang telah dihasilkan sebelumnya.

Disamping kendala yang bersifat umum yang tersebut diatas, ada beberapa kendala spesifik yang teridentifikasi secara bersama antara tim IBM dengan mitra IBM, disajikan dalam Tabel 1.

Tabel 1: Situasi Permintaan dan Penawaran, kendala dan alternatif solusi pada mitra IbM

Item Produk (1)	Permintaan (2)	Penawaran (produksi pengusaha) (3)	Kendala (4)	Alternatif solusi (5)	Prioritas (6)
Puri Batik Sogol					
Batik Tulis	Ada dalam jumlah terbatas	Sesuai pesanan Selalu ada dalam jumlah terbatas	<ul style="list-style-type: none"> • Lemahnya perencanaan produksi dan informasi pasar • Tenaga terampil dalam seni batik; • Masih belum memiliki tempat usaha yang representatif. • Ketersediaan bahan baku dan bahan penolong. • Akuntansi atau pembukuan sederhana pun tidak dilakukan secara kontinyu atau manajemen kas belum berjalan dengan baik 	Pelatihan mandiri/swakelola Kerjasama dengan PT. Renovasi ruang pameran dan display produk. Pembelian bahan baku dan pendukung dalam jumlah memadai agar dapat diskon dg mitra IbM lain.	Prioritas pertama: Pendampingan oleh PT/STIE Mandala, termasuk metode Penyediaan Tenaga terampil seni batik dan pengajuan hak milik desain.
Batik Cap	Terbuka dan cenderung Kontinyu	Sesuai hasil produksi	<ul style="list-style-type: none"> • Fokus pada batik tulis. • Minimnya modal sehingga memproduksi jika ada pesanan saja • Masih belum memiliki tempat usaha yang representatif • Tidak punya alat batik cap 	Melakukan kerjasama pengusaha batik/sharing alat. Pendampingan standar mutu produk dengan PT atau instansi.	Pendampingan dan kerjasama dengan pengusaha batik khususnya mitra IbM. Penjajagan dengan produsen batik yang telah memiliki <i>brandname</i> , misal Danar Hadi.
Art Batik	Terbuka dan cenderung berdasarkan pesanan	Sesuai hasil produksi	<ul style="list-style-type: none"> - Kualitas yang belum terstandarisasi. - Pemanfaatan sisa kain yang ada tidak digunakan atau tidak dijual menjadi produk. 	Pembinaan pada pengusaha agar menghasilkan batik yang bagus, mencari pasar dalam menjual malam/lilin atau mengolah lebih lanjut malam/lilin.	Prioritas kedua – keunikan produk dibanding produk kompetitor

Item Produk (1)	Permintaan (2)	Penawaran (produksi pengusaha) (3)	Kendala (4)	Alternatif solusi (5)	Prioritas (6)
Rangka Kencana					
Batik Tulis	Ada dalam jumlah terbatas	Sesuai pesanan Selalu ada namun dalam jumlah terbatas	<ul style="list-style-type: none"> - Terlalu bergantung pada pesanan melalui SMK Tamanan. - Menggunakan tempat alaminya sebagai sanggar batik. - Tenaga trampil terbatas. - peralatan kurang lengkap - Akuntansi atau pembukuan sederhanaapun tidak dilakukan secara kontinyu atau manajemen kas belum berjalan dengan baik - Keterbatasan modal kerja 	Mengikuti pameran, mengadakan promosi ke masyarakat luas kreasi desain dan mengikuti lomba.	Prioritas pertama: Pendampingan oleh PT/STIE Mandala, termasuk metode Penyediaan tenaga trampil seni batik dan pengajuan hak milik desain.
Batik Cap	Terbuka dan cenderung Kontinyu	Sesuai pesanan Selalu ada namun dalam jumlah terbatas	<ul style="list-style-type: none"> - Minimnya modal sehingga memproduksi jika ada pesanan saja - Desain alat batik cap terbatas jumlahnya 	Pendampingan standar mutu produk dengan PT atau instansi. Pembelian/pe mbuatan alat batik cap, khususnya desain yang telah memenangkan lomba.	Pembelian/pe mbuatan alat batik cap, khususnya desain yang telah memenangkan lomba. Prioritas kedua – keunikan produk dibanding produk kompetitor
Art Batik	Terbuka dan cenderung berdasarkan pesanan	-	<ul style="list-style-type: none"> - Kualitas yang belum terstandardisasi. - Pemanfaatan sisa kain yang ada tidak digunakan atau tidak dijual menjadi produk. 	<ul style="list-style-type: none"> - Program promo melalui kegiatan pameran - Penjualan produk mengikuti trend 	Pemanfaatan fasilitas Pemkab dalam kegiatan pameran.

2. METODE

Metode pendekatan yang dapat ditawarkan oleh tim IBM STIE Mandala Jember, merujuk pada aspek produksi/operasional yang terkait dengan manajemen usaha mitra. Manajemen usaha menjadi upaya kampus atau tim IBM dalam upaya mendukung kearifan lokal, sehingga pengelolaan usahamenjadi terencana, orientasi pada permintaan pasar, kuantitas dan kualitas yang terjaga, disertai pendampingan yang memadai. Apabila tim IBM tidak mempunyai pakar di bidang tersebut dapat melakukan kerjasama dengan instansi terkait maupun kampus lain di Jember, misalnya pakar dari Universitas Jember atau Politeknik Jember.

Selanjutnya aspek pengelolaan/Manajemen Produksi/Operasional bertujuan agar:

- 1) Kontinuitas bahanBatiktulis berkualitas dengan harga terjangkau; 2) Pengelolaan usaha yang terencana, orientasi pada permintaan pasar, kuantitas dan kualitas yang terjaga, pendampingan yang memadai;3) Diversifikasi produk Batik, melalui pengolahan lebih lanjut.

Pengelolaan biaya produksi perlu dilatihkan kepada perajin/pengusaha Batik, disamping itu pendampingan secara berkala akan menumbuhkan kepercayaan diri untuk mengelola usaha dengan lebih baik lagi. Seperti biaya bahan (kain, malam/lilin, pewarna, dan alat), sebagai bagian komponen biaya produksi, bahan Batik cenderung harganya naik.Meskipun dengan bahanberbagai merek buatan pabrik, tersedia di pasaran namun pemikiran untuk menekan biaya bahan dapat diakomodasi melalui pelatihan pembuatan bahan dengan memanfaatkan potensi lokal, bahan alami, mengingat pemakaian bahan alami lebih ramah lingkungan.

Pemahaman tentang kebutuhan desain, warna dan motif (corak) khas bagi Batik, merupakan modal dasar sehingga perajin/pengusaha Batik mampu membuat desain sendiri atau mengurangi sebagian kebutuhan.Kontinuitas produk berkualitas dengan harga terjangkauakan dapat terwujud.

Disisi lain, tersedianya bahan bakuBatik membuka peluang untuk melakukan diversifikasi produk Batik, melalui pengolahan lebih lanjut

meskipun dalam skala usaha mikro bahkan skala rumah tangga.

Ketika aspek produksi/operasional yang berorientasi pasar telah dibenahi, maka aspek peningkatan kecakapan sumberdaya manusia dapat dilakukan melalui pelatihan oleh pakar dari kampus maupun praktisi dilanjutkan dengan pendampingan, demikian halnya dengan pengelolaan aspek keuangan sehingga para anggota kelompok mampu membedakan mana dana untuk investasi dan seberapa besar yang seharusnya boleh digunakan untuk membiayai kehidupan sehari-hari. Akses ke perbankan dapat dilakukan setelah para perajin/pengusaha Batik mampu menunjukkan rasio kecukupan modal yang memadai serta memiliki *track record* keberhasilan usaha.

Rencana kegiatan yang menunjukkan langkah-langkah solusi atas persoalan yang disepakati bersama, meliputi: 1) Persiapan umum dimaksudkan untuk mempersiapkan segala sesuatu yang berkaitan dengan pelaksanaan IbM (kegiatan ini disetujui pendanaannya), skedul kerja dan aktivitas terdapat pada Tabel 6 disesuaikan dengan kondisi riil yang ada. Pelibatan mahasiswa

dimungkinkan dalam aktivitas ini dimulai dari seleksi mahasiswa yang akan dilibatkan dalam kegiatan IbM. Koordinasi antar bagian di STIE Mandala. Konsolidasi tim pelaksana IbM; 2) Berdasarkan skedul kerja maka pelaksanaan IbM maka disusun rencana teknis pelaksanaan dan jadwal penempatan mahasiswa, pendampingan oleh dosen dan tim pelaksana, kunjungan konsultan; 3) Kegiatan di lapangan bermula pada Orientasi Kerja dalam bentuk kunjungan, observasi, wawancara, dan penguatan kelembagaan. Skala prioritas berdasarkan aspek yang telah disepakati. Diawali dengan Aspek Produksi/Operasional, selanjutnya Aspek Pemasaran, Aspek Ketenagakerjaan/ SDM, dan Aspek Keuangan praktis serta dengan syarat ada persetujuan mitra IbM maka tim pelaksana/ konsultan melakukan supervisi pembuatan Laporan keuangan; 4) Hal yang berkaitan dengan aspek pembiayaan, seperti pengadaan alat, pelatihan, pendampingan ada *sharing* dana dari mitra IbM; 5) Mitra IbM, khususnya Puri Batik Sogol yang lebih senior daripada Rangka Kencana bersedia

untuk memberi kesempatan diskusi dan pendampingan berkelanjutan, keterlibatan mahasiswa melakukan selain itu studi banding ataupun kunjungan aktivitas sesuai skedul yang ada. ke sentra produksi Batik dapat pula Bentuk partisipasi mitra dalam dilakukan. pelaksanaan program ini adalah dengan Target luaran yang akan dicapai mealui kegiatan *sharing* dana bagi kebutuhan alat yang ini sesuai dengan khalayak sasarnya, hal ini disepakati bersama, serta penyediaan dapat dilihat pada Tabel 4, sebagai berikut: waktu secara berkala untuk kegiatan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 2: Target minimal dari kegiatan IbM

No	Khalayak sasaran	Target Luaran
1	Mitra IbM	<ul style="list-style-type: none"> - Prioritas pertama – standar baku mutu, harga yang pantas, meski produk bisa ditiru pesaing namun motif khas dikuasai. - Melakukan kerjasama antar pengusaha batik, pendampingan standar mutu produk, pembelian jumlah besar agar dapat diskon. - Sharing biaya pengadaan dengan kelompok usaha - Penataan layout produksi dengan menyesuaikan dengan kondisi tempat kerja masing-masing anggota kelompok, sharing biaya. - Pengendalian bahan, hasil produksi dengan pencatatan yang baik. - Akuntansi/pembukuan yang terstruktur dan berdasarkan bukti tertulis.
2	Mahasiswa peserta IbM	<ul style="list-style-type: none"> - Peserta IbM diharapkan mempunyai keterampilan berusaha, kemampuan manajerial dan wirausaha Batik termasuk nantinya produk diversifikasi kreatif lainnya. - Peserta IbM mempunyai kemampuan praktis dalam menerapkan IPTEK yang dimiliki sehingga dapat membantu perkembangannya usaha. - Peserta IbM dapat mengelola sarana dan prasarana dan sumber daya secara efektif dan efisien pada usaha komersial Batik dan produk diversifikasi lainnya. - LogBook untuk keperluan mencatat waktu, lokasi pekerjaan, setiap aktivitas yang dilakukan, hasil yang diperoleh, permasalahan yang dihadapi, cara penyelesaian sampai usulan paten (jika ada). - Laporan akhir mahasiswa
3	Tim Pelaksana IbM	<ul style="list-style-type: none"> - Pengalaman praktis bagi staf pengajar dalam penerapan Iptek dan membantu perajin/penggiat/ pemilik usaha batikagar lebih menguntungkan. - Sinergi dengan kegiatan Ipteks bagi Kewirausahaan (IbK) bagi keberlanjutan kegiatan. - Laporan pelaksanaan IbM, artikel ilmiah yang dipublikasikan dalam jurnal nasional. - LogBook untuk keperluan mencatat waktu, lokasi pekerjaan, setiap aktivitas yang dilakukan, hasil yang diperoleh, permasalahan yang dihadapi, cara penyelesaian sampai usulan paten (jika ada). Setiap catatan agar diparaf, diberi identitas nama dan posisi pencatat di dalam tim. - Pengalaman praktis bagi staf pengajar dalam penerapan Iptek dan membantu perusahaan pada usaha yang lebih menguntungkan.

Melalui perjalanan waktu sebelum pelaksanaan kegiatan, dua orang penggiat batik mitrab IbM Rangga Kencana yang kebetulan alumni STIE Mandala karena ada permasalahan internal, memisahkan diri dan membuat atau membentuk usaha sendiri. Tim pelaksana IbM kemudian bekerja samanya dengan Rangga Kencana yang anggotanya alumni STIE Mandala. Tim pelaksana IbM mendampingi dan memberikan pembinaan kepada usaha yang baru ini dengan bekerja sama atau sinergi dengan kegiatan IbK khusus tenant batik.

Beberapa hasil bisa dirumuskan sebagai berikut:

Untuk *Mitra Rangga Kencana (Tawon Madu)*:

1. Ada kemauan untuk mengganti nama Rangga Kencana dengan nama “Tawon Madu “, bahkan ada keinginan mengurus perizinan secara resmi.
2. Sudah ada kemauan untuk membuat perencanaan usaha, utamanya sudah mau membuat rincian biaya produksi. Dengan diketahuinya biaya produksi bisa ditentukan harga jual yang standar untuk produk yang sama.

3. Sudah membuat pencatatan/administrasi keuangan seperti misalnya buku kas, yaitu penerimaan kas dan pengeluaran kas.
4. Dari sisi SDM, direncanakan untuk menggunakan atau melibatkan masyarakat sekitar jika ada pesanan yang banyak.
5. Dari sisi pemasaran sebagai sarana promosi tim pelaksana IbM akan membuat tas dari kertas dengan nama mitra IbM. Ini merupakan salah satu bantuan alat tahap 2.
6. Ada perubahan pola pikir untuk lebih banyak memproduksi dan memasarkan batik Cap dan batik printing mengingat dipasar sangat banyak batik jenis ini dengan harga yang lebih murah.

Sedangkan untuk *Puri Batik Sogol*:

1. Sudah membuat pencatatan/administrasi keuangan seperti misalnya buku kas, yaitu penerimaan kas dan pengeluaran kas.
2. Dari sisi pemasaran sebagai sarana promosi tim pelaksana IbM akan membuat tas dari kertas dengan nama mitra IbM. Ini merupakan salah satu bantuan alat tahap 2.

3. Membuat atau menentukan jadwal berproduksi dengan baik, utamanya saat pewarnaan harus dipastikan jadwalnya karena untuk kegiatan ini (meramu dan menentukan komposisi untuk warna masih dipegang oleh pemilik sendiri).
4. Dalam proses produksi bila ada pesanan dalam jumlah besar dan terikat waktu, mau melibatkan warga sekitar yang berminat dan bahkan untuk proses pencantingan pengerjaannya boleh dibawa pulang ke rumah masing masing.

4. RENCANA TAHAPANSELANJUTNYA

Untuk tahap selanjutnya, direncanakan kerja sama dengan mitra akan tetap terjalin dalam bentuk lain. Pendampingan berkelanjutan akan tetap dilanjutkan di bawah koordinasi IbK dan SED-C yaitu suatu lembaga kewirausahaan yang dibentuk/didirikan oleh STIE Mandala Jember. Selanjutnya sesuai saran dari Reviewer pada saat Monitoring dan Evaluasi untuk program IbM dengan mitra perajin batik ini diajukan dalam Program Hibah dengan SKIM lain yang didanai DiKTI.

5. KESIMPULAN

Beberapa hal yang bisa disimpulkan dari kegiatan Ipeks bagi masyarakat ini adalah:

Pada umumnya permasalahan yang terjadi di usaha kecil adalah: a) Kurang adanya perencanaan yang baik, karena mereka beranggapan yang penting jalan dulu;b) Kurang memperhatikan masalah layout; c) Kurang memperhatikan masalah standar baku mutu produk; d) Keterbatasan akses permodalan; e) Keterbatasan akses pemasaran.

Solusi yang ditawarkan: a) Perbaiki manajemen usaha, b) Layout yang disesuaikan dengan proses produksi; c) Diversifikasi produk; d) Motif/Desain dengan corak yang khas.

UCAPAN TERIMA KASIH

Artikel ilmiah ini merupakan bagian dari Laporan Pengabdian Kepada Masyarakat dengan judul IbM Kelompok Perajin Batik yang didanai Ditjen Dikti 2013. Pada kesempatan ini perkenankanlah penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan kepada:

- 1) Direktur Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat

(DP2M) Ditjen Dikti Kemendikbud yang menyetujui pendanaan ini; 2) Ketua STIE Mandala–Jember yang telah memberi persetujuan pengusulan proposal IbM; 3) Kepala P3M STIE Mandala yang telah memberi persetujuan pengusulan proposal IbM ini; 4) Rekan Dosen sebagai anggota tim dan rekan dosen yang membantupelaksanaan IbM; 5) Mahasiswa peserta IbM dan mitra IbM 6) Semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan bantuan baik moril dan materiil untuk terlaksananya kegiatan IbM ini.

DAFTAR PUSTAKA

Anonim, 2013, **Panduan Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Edisi IX**, DP2M Dikti, Jakarta.

Tim pelaksana IbM, 2013, **Panduan Pelaksanaan IbM**, STIE Mandala, Jember