

MENUMBUH KEMBANGKAN POTENSI BATIK MELALUI PENDIDIKAN PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN (P3)

Ir. M. Noerhadi Sudjoni, MBA, MP^{*}, Ir. Hj Sri Hindarti, MP^{*},
M. Khoirul Anwarodin BS, SE.MM^{*}, Masyhuri M^{*}

^{*}) Dosen Universitas Islam Malang

ABSTRAK

Upaya pemberdayaan UMKM batik lokal Desa Jono yang ada sejak tahun 1945, tentunya banyak kendala yang dihadapinya dari hulu hingga hilir. Minimisasi kendala tersebut dapat dilakukan dengan program pendidikan, pelatihan dan pendampingan agar batik lokal dapat dimunculkan deversifikasi produk yang inovatif dan adoptif. Atas dasar hasil tersebut dilakukan ‘intervensi’ pada sentuhan teknologi, SDM, dan manajemen. Tujuan penelitian ini tahun I adalah (1) program pendidikan, pelatihan dan pendampingan (P3) secara berkelanjutan pada *pilot project* UMKM batik lokal Jono; (2) pelaksanaan P3 melalui grup seni budaya sebagai kelompok sasaran potensi pasar; (3) analisis skema P3 melalui kelembagaan dan analisis kendala-kendala yang dihadapi; (4) proses dan mekanisme kelembagaan lokal guna mewujudkan berdayanya UMKM Batik Lokal Jono; (5) Analisis dampak sosial ekonomi dan agama sub sektor kerakyatan; (6) memunculkan skema pembinaan melalui aplikasi model kegiatan produktif dengan pola kemitrasejajaran dengan *stakeholders*. Tujuan Tahun II adalah (1) analisis hasil evaluasi program dengan melakukan diagnosis kasus menyusun skenario intervensi sosial; (2) tersusunnya skema pengembangan model yang lebih aplikatif yang dirancang untuk kepentingan *stakeholders*; (3) revitalisasi pasar produk guna mendukung kelancaran program melalui potensi pasar dari sentra seni budaya; (4) analisis *corporate social responsibility* (CSR) dan/atau agama sebagai indikator keberhasilan Integratif. Hasil Penelitian Hibah besaing adalah sebagai berikut profil kelompok gabungan UMKM Batik Jono ada perkembangan menarik tahun 2014 dibanding pada tahun 2013. Ada peningkatan jumlah anggota 18% tahun 2013 jumlah anggota 72 pengrajin menjadi 82 pengrajin tahun 2014. Untuk pengembangan produk ada tambahan produk baru yaitu baju wanita dengan disain masih sederhana. Ada kenaikan penjualan 70% , tahun 2013 rata-rata penjualan Rp. 7 juta menjadi Rp. 12juta tahun 2014. Pada pelaksanaan P3 berhasil menghasilkan beberapa inovasi antara lain : 1) Pengembangan prototipe produk baru berupa : alas lantai, bantal, dompet dan korden batik Jono. 2) Inovasi jasa melalui penjualan jemput bola. 3). Inovasi proses pembuatan batik dengan menggunakan pewarna alami 4) Inovasi pasar, penjualan batik memlalui toko dengan lokasi yang strategis dan display yang tertata rapi dan penjualan bersama, sehingga hemat biaya distribusi. 5). Inovasi logistik, pengadaan bahan baku dan bahan dalam proses secara besama-sama, ssehingga efisiean biayanya. Inovasi organisasi, terbentuknya pengurus Gabungan Kelompok UMKM Batik Jono. Saran : UMKM Batik masih memerlukan P3 berkelanjutan dalam bidang : 1) penataan kelembagaan Koperasi. 2) Menejemen koperasi 3). Penataan Pemasaran yang lebih efektif dan 4) pengembagan produk baru : baju wanita fasion dan sandal batik Jono.

Kata kunci : Pendidikan, Pelatihan, dan Pendampingan UMKM Batik Jono

A. Pendahuluan

Kabupaten Bojonegoro merupakan salah satu kabupaten di Jawa Timur yang mempunyai potensi sumber daya manusia dalam jumlah besar. Berdasarkan dokumen pelaksanaan otonomi daerah di Kabupaten Bojonegoro diketahui bahwa sebagian besar penduduknya (60,82%) merupakan usia produktif yang bekerja di sektor pertanian, perdagangan, industri, dan jasa. Wilayah Kabupaten Bojonegoro bagian barat dan selatan banyak terdiri dari dataran tinggi sehingga penduduknya lebih banyak berkebun dan beternak daripada bertani. Desa-desa yang berada di wilayah tersebut masih ada yang masuk kategori desa tertinggal dengan kondisi geografis yang relatif lebih sulit dijangkau daripada desa-desa di wilayah yang lain.

Hasil survey awal, bahwa khusus Desa Jono Kecamatan Temayang adalah desa yang potensi sumberdaya alamnya berupa kebun jati, dan desa ini akan dijadikan sebagai wilayah percontohan industri batik sebab pada tahun 1945 pernah sebagai desa penghasil batik. Menumbuhkembangkan industri pabrik ini dapat dipakai sebagai media untuk merespon kebijakan pemerintah pada 5 program usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), antara lain: (i) program pemberdayaan iklim usaha yg kondusif bagi UMKM yang terkonsentrasi pada aspek perijinan; (ii) program

pengembangan sistem pendukung usaha bagi UMKM (potensi Sumberdaya) yg kondusif dan efisien; (iii) program pengembangan kewirausahaan dan keunggulan kompetitif UMKM; (iv) program pemberdayaan usaha skala mikro dan (v) program peningkatan kualitas kelembagaan koperasi.

Guna mendukung industri batik di Desa Jono, desa ini mempunyai sumberdaya lainnya, yaitu mayoritas penduduk beragama Islam dan telah berkembang kelompok-kelompok sosial yang bersifat agamis, misalnya pengajian rutin, kelompok tahlilan, Taman Pendidikan Al-qur'an, dan sebagainya. Kelompok-kelompok ini berpotensi untuk digerakkan sebagai roda perekonomian karena mereka mempunyai potensi faktor produksi (*input*) dan produk (*output*) yang masih dikelola secara individu sehingga daya tawarnya terhadap pasar menjadi lemah.

Masyarakat Desa Jono dari aspek kelembagaan cukup berkembang yang dimotori oleh kelompok ibu-ibu PKK. Indikatornya adalah adanya gerakan perbaikan perkembangan balita dan/atau anak usia dini yang kurang gizi, pelatihan pembuatan sirup bahan baku pisang, pembuatan bakso bahan baku ikan lele, dan sebagainya.

Dari aspek seni dan budaya, media gotong royong yang dapat dijadikan sebagai sarana mediasi seperti kesenian tradisional

berupa *ketoprak*, *karawitan*, *tayub*, *oklek*, *nyadran*, dan lain-lainnya. Budaya *Nyadran* dilakukan masyarakat sebagai sedekah bumi untuk membersihkan desa yang dilakukan saat Jum'at paing. Sedangkan *oklek* adalah seni yang dipakai sebagai media untuk menyampaikan pesan-pesan pembangunan pada segala bidang. Budaya yang dapat dimanfaatkan sebagai daya dukung dalam menggerakkan sektor pariwisata.

Pemberantasan buta huruf dilakukan terhadap warga yang mengalami buta aksara melalui program yang dilaksanakan oleh pemerintah desa dan dinas terkait yang secara berkelanjutan ditargetkan mampu menekan jumlah buta aksara warga. Fasilitas pendidikan telah tersedia dalam berbagai bentuk taman pendidikan dan taman bermain. Selain itu, pemerintah desa akan mewujudkan perpustakaan yang akan diberi nama warung komunikasi (*warkom*).

Atas dasar paparan hasil survey awal di Desa Jono, untuk mendorong percepatan pembangunan di beberapa bidang diperlukan usaha akseleratif misalnya dalam berbagai pelatihan dan pendampingan karena ditemukan masih adanya beberapa kendala yang cukup mendasar sehingga program pelatihan yang telah dan akan dilakukan memerlukan keberlanjutan. Di samping itu program bina desa ini juga menyentuh penguatan sumber daya manusia, pembinaan keagamaan, keluarga sakinah, kesehatan

masyarakat, pemberdayaan masjid dan mushala, pendidikan, lingkungan sehat, keaksaraan fungsional, dan *life skill* yang akan memperkuat pendampingan berkelanjutan di desa Jono.

Selain itu penelitian ini akan mengintegrasikan perspektif bina desa melalui implementasi nilai-nilai keagamaan agar masyarakat desa memiliki tidak hanya ketahanan ekonomi akan tetapi juga memiliki ketahanan mental-spiritual. Oleh karena itu usaha bina desa diharapkan juga memiliki ilmu pengetahuan yang berguna dalam pembangunan dan ketahanan mental spiritual dengan menjalankan ajaran agama dengan baik, berakhlaq mulia dan berbudaya, serta memiliki komitmen untuk membangun, terampil, profesional, kreatif, inovatif dan progresif. Untuk itulah pada program ini akan dilakukan model pelatihan dan pendampingan integratif dari segala aspek dengan memperhatikan dan mendukung program-program yang telah ada.

Pada tahun anggaran 2012/2013, program akan dikonsentrasikan untuk pendidikan, pelatihan dan pendampingan (P3) pada industri batik dan sentra seni budaya lokal sebagai stimulasi awalnya dengan memperhatikan hasil jajak pendapat *Focus Group Discuse* (FGD) dari *stakeholders*. FGD akan dilakukan beberapa tahap, tahap I dengan melakukan survey awal yang terbatas pada kelompok key infoman yang akan

dipakai sebagai pijakan dalam penyusunan proposal sedangkan tahap II meliputi kelompok sasaran.

1. Permasalahan

Atas dasar ruang lingkup di atas, maka secara spesifik dirumuskan sebagai berikut:

- a. Bagaimana pola yang harus dilakukan pada P3 secara berkelanjutan pada *pilot project* UMKM batik lokal di Desa Jono Temayang Bojonegoro
- b. Bagaimana model yang harus diimplementasikan pada P3 secara berkelanjutan pada grup seni budaya Desa Jono sebagai kelompok sasaran potensi pasar UMKM batik local
- c. Bagaimana deskripsi skema P3 melalui kelembagaan yang ada dan kendalanya dalam pemberdayaan UMKM
- d. Bagaimana proses dan mekanisme kelembagaan lokal yang melibatkan *stakeholders* mewujudkan berdayanya UMKM Batik Lokal Jono
- e. Bagaimana dampak sosial ekonomi dan agama sub sektor kerakyatan seperti pertanian, peternakan, pengrajin dan pedagang
- f. Bagaimana skema pembinaan melalui aplikasi model kegiatan produktif dengan pola

kemitrasejajaran dengan *stakeholders*.

- g. Bagaimana hasil akhir program dengan melakukan diagnosis kasus menyusun skenario intervensi sosial dengan harapan dapat menjadi tempat transformasi melakukan aplikasi model pembinaan dan pendampingan UMKM Batik Lokal Jono yang integrative

2. Tujuan Penelitian

- a. Pendidikan, Pelatihan dan pendampingan secara berkelanjutan pada *pilot project* UMKM batik lokal di Desa Jono Kecamatan Temayang Kabupaten Bojonegoro.
- b. Pendidikan, Pelatihan dan pendampingan secara berkelanjutan pada grup seni budaya Desa Jono sebagai kelompok sasaran potensi pasar UMKM batik lokal.
- c. Analisis skema pendidikan, pembinaan dan pendampingan melalui kelembagaan yang ada dan analisis kendala-kendala yang dihadapi dalam pemberdayaan UMKM.
- d. Proses dan mekanisme kelembagaan lokal yang meliputi berbagai praktek-praktek hubungan antara tokoh masyarakat, pelaku ekonomi, bentuk interaksi yang membangun kekukuhan interaksi serta faktor

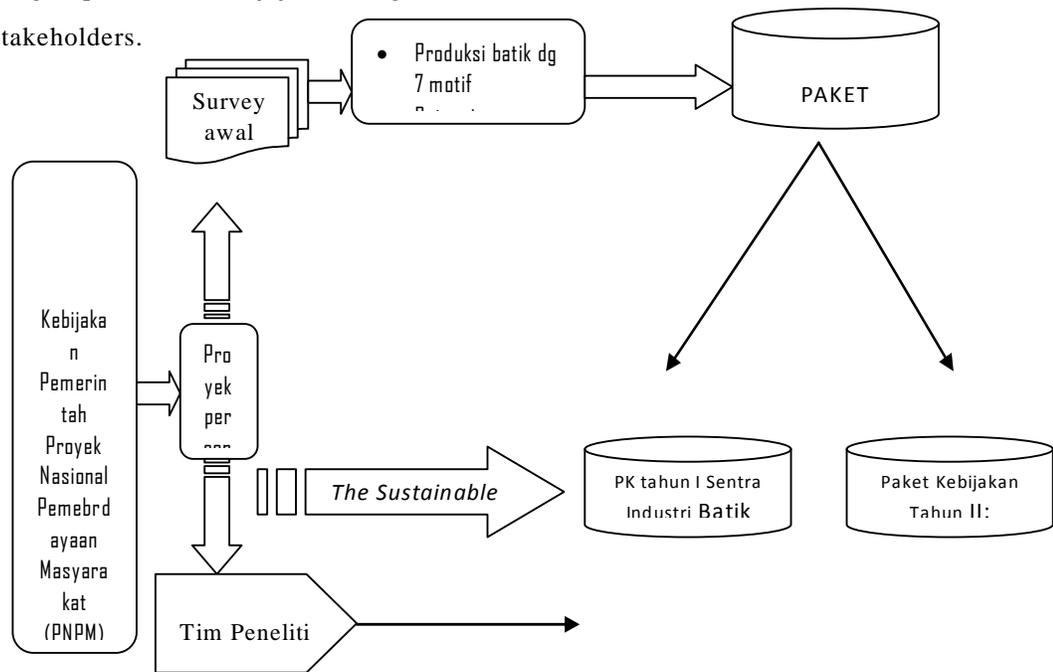
sosial, ekonomi, budaya, dan gender yang mendukung, guna mewujudkan berdayanya UMKM Batik Lokal Jono.

- e. Analisis dampak sosial ekonomi dan agama sub sektor kerakyatan yang meliputi sektor pertanian, peternakan, pengrajin dan pedagang.
- f. Analisis skema pembinaan melalui aplikasi model kegiatan produktif dengan pola kemitrasejajaran dengan stakeholders.

B. METODE PENELITIAN

1. Desain Penelitian

Agar mudah dalam membaca arah dan alur program serta hasil akhirnya, maka program ini dirancang sebagaimana pada bagan 1 berikut:



Program pendidikan pelatihan dan pendampingan integratif dan berkelanjutan atas dasar PERPADUAN ASPIRASI MASYARAKAT dan KEBIJAKAN PEMERINTAH pendekatan yg dilakukan adalah PAR (mufakat)

Gambar 1. Bagan Desain Penelitian

2. Metode ANALISIS Pelaksanaan

Program

Agar dalam menjalankan program kegiatan *pilot project* ini terarah, maka analisisnya menggunakan pendekatan *participatory appraisal rapid* (PAR), dengan mekanisme sebagai berikut:

a. Sosialisasi

Pelaksanaan sosialisasi terkait dengan lingkup kegiatan yang dilakukan dalam program ini mencakup semua aspek. Khusus pada aktifitas perekonomian masyarakat kecil dan menengah di wilayah Jono sebagai proyek percontohan dilakukan melalui kajian dan telaah yang dalam atas fenomena kondisi perekonomian yang ada, sehingga tidak menimbulkan dampak sosial masyarakat. Selanjutnya dilakukan FGD dengan prioritas program pemberdayaan batik lokal Desa Jono.

b. Pendidikan dan Pelatihan

Pelatihan ini pada aspek implementasi program yang berkaitan dengan teknis, yang didasarkan pada pengetahuan praktis, baik pada pengrajin batik atau para seniman. Tujuannya ini dilakukan agar pelaku ekonomi dan/atau seniman di Desa Jono datanya dapat terkumpul dengan jelas. Metodenya dengan diskusi-diskusi yang dilakukan *team work* dengan *stakeholders*. *Outcome* yang diharapkan dari kajian ini adalah dirumuskannya unsur-

unsur/variable-variable dominan yang berkaitan dengan karakteristik implementasi pelaksanaan pelatihan yang selama ini telah dilakukan oleh Desa. Data dan informasi tersebut kemudian dikompilasikan dan dianalisis. Kegiatan berikutnya adalah pengumpulan data dan informasi primer. Pengumpulan data dan informasi primer ini ditempuh bersamaan dengan pelaksanaan uji coba formulasi penataan dengan intervensi yang MUFAKAT kepada kelompok sasaran sehingga diperoleh data dan informasi sesuai dengan masukan dari kelompok sasaran.

Kelompok sasaran adalah peserta workshop yang meliputi pengrajin desa, pengusaha (termasuk diantaranya pengusaha kecil, menengah dan besar), dan aparatur pemerintah yang tersebar di Pemerintahan Desa, Kecamatan dan Kabupaten. Produk batik diharapkan meningkat dan banyak variasi, hasil produksi dipasarkan melalui paket wisata seni-budaya yang tertampung pada padepokan seni. Kelompok ini dari pengamatan hasil survei awal adalah cukup potensi untuk dipakai sebagai 'pasar' batik lokal Jono.

c. Pendampingan

Program ini tidak cukup ditempuh secara konvensional, mengingat program ini selain menghasilkan dokumen, juga ada yang lebih penting dari itu yaitu berbagai tindakan

pendampingan yang diharapkan dapat menjadi sarana menciptakan suatu pemahaman bagi *stakeholders* daerah dalam mengimplementasikan kebijakan yang dimaksud.

Data dan informasi yang telah dikumpulkan, selanjutnya dianalisis secara kualitatif dengan menggunakan pendekatan model interaktif. Maksudnya, data dan informasi yang terkumpul direduksi, sehingga menjadi pokok-pokok temuan program yang relevan dengan tujuan penelitian. Hasil reduksi tersebut selanjutnya disajikan dalam bentuk teks naratif dan tabel matriks, kemudian diinterpretasikan untuk mendapatkan kesimpulan sementara.

Hasil kesimpulan sementara tersebut selanjutnya diverifikasi dengan menggunakan kriteria keabsahan data yang meliputi kredibilitas, ketergantungan, keteralihan dan kepastiannya, untuk digunakan sebagai dasar menyusun model pengembangan sistem pelatihan dan pendampingan yang integrative dengan pola syariah.

d. Sasaran Program

Program pendidikan, pelatihan dan pendampingan terpadu ini sasarannya adalah masyarakat secara umum yang akan diberdayakan melalui aspek kerajinan batik dan aspek seni, utamanya pada: Kelompok UMKM Batik di Desa

Jono Kecamatan Temayang Kabupaten Bojonegoro.

e. Output

Terbentuknya kelompok pengrajin batik yang professional dengan ciri khas kedaerahan yang didukung oleh peluang potensi pasar dari wisata seni melalui bentukan padepokan sentra seni-budaya Desa Jono. Dukungan para seniman akses batik produk lokal dapat diharapkan karena sifat gotong royong masyarakat Jono masih kuat.

C. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum

Desa Jono Kecamatan Temayang Kabupaten Bojonegoro Provinsi Jawa Timur adalah desa yang mulai berkembang sejak Tahun 2004. Perkembangan desa Jono Sejak dipimpin oleh seorang kepala desa bernama Bapak Dasuki. Pembangunan infrastruktur yang ada lebih diutamakan kepada pembangunan jalan Desa dan pelosok dengan program pavingisasi. Begitu juga dengan program penghijauan juga dilakukan secara pro aktif yang melibatkan seluruh potensi desa. Bermula dari ide ibu Bupati Sunyoto tentang pengembangan usaha batik pada tahun 2008, maka dirintislah kegiatan batik dengan mendidik sumberdaya dari desa untuk menjadi pengrajin batik. Desa Jono yang mempunyai potensi sumberdaya alamnya berupa kebun jati ini telah

dijadikan ikon sekaligus motif untuk kegiatan batik serta dijadikan sebagai wilayah percontohan industri batik. Secara histori pada tahun 1945 desa Jono pernah dikenal sebagai desa penghasil batik.

Peran kepala desa sangat dominan didukung oleh seluruh warga yang selalu mendukung perkembangan industri batik di desa Jono. Di sisi lain desa ini juga mempunyai sumberdaya lainnya, yaitu mayoritas penduduk beragama Islam dan telah berkembang kelompok-kelompok sosial yang bersifat agamis, misalnya pengajian rutin, kelompok tahlilan, Taman Pendidikan Al-qur'an dan kegiatan keagamaan lainnya. Kelompok-kelompok ini berpotensi untuk digerakkan sebagai motivasi terhadap berkembangnya roda perekonomian karena pada dasarnya masyarakat mempunyai potensi sebagai faktor produksi.

Dalam perkembangannya desa Jono terus tumbuh dalam kegiatan usaha batiknya dengan berdirinya beberapa kelompok batik yang berkembang di sana. Kelompok batik semakin lama semakin bertambah jumlah dan anggotanya, meskipun dari beberapa indikator masih banyak permasalahan yang perlu disempurnakan dan dicarikan solusinya, salah satu aspek adalah kegiatan usaha masih dijalankan secara sendiri-sendiri oleh masing-masing kelompok. Untuk melihat lebih jauh potret ukm batik di desa jono (lihat tabel-1).

Peran perempuan di desa Jono sangat dominan, hal ini terlihat dari sisi kelembagaan ibu-ibu PKK berkembang dengan baik, hal ini terlihat adanya kegiatan-kegiatan seperti Posyandu, pembuatan aneka keterampilan ibu-ibu rumah tangga, kegiatan pengajian ibu-ibu dan pertemuan kelompok pengrajin batik secara periodik. Dari sisi kultural atau budaya masyarakat desa Jono yang masih memelihara budaya jawa yang semakin berkembang. Kegiatan kerja bakti, gotong royong membangun infrastruktur desa serta menjaga nilai etika dalam keidupan bermasyarakat yang masih punya nilai tepo seliro yang tinggi. Disamping itu budaya jawa masih sangat melekat seperti kegiatan kesenian tradisional ketoprak, wayang kulit, jaranan, tayuban, kerwaitan, oklek serta kegiatan nyadran atau bersih desa. Potensi kegiatan ini berimplikasi kepada daya tarik di sektor wisata daerah, dimana branding budaya desa Jono menjadi terkenal sehingga banyak dikunjungi oleh orang-orang dari daerah lain maupun turis domestik maupun luar negeri.

Hal ini membawa dampak positif didalam ikut menggerakkan potensi UKM batik di desa Jono, semakin banyak orang yang berkeunjung ke desa ini akan semakin mempopulerkan keberadaan batik yang mempunyai ciri khas yang *culturis* dengan motif daun jati yang khas. Disamping itu pengembangan sumber daya di desa Jono tergolong sudah cukup berkembang hal ini

terlihat program-program yang berorientasi kepada peningkatan pendidikan untuk pemberantasan buta huruf dilakukan terhadap warga yang mengalami buta aksara, pelatihan-pelatihan terpadu untuk karang taruna, kelompok-kelompok petani dengan model penyuluhan yang berkelanjutan serta pelatihan serta pengembangan bagi kelompok usaha pengrajin batik Njono.

Atas dasar paparan hasil penelitian di Desa Jono, untuk mendorong percepatan pembangunan di beberapa bidang diperlukan usaha akseleratif misalnya dalam berbagai pelatihan dan pendampingan karena ditemukan masih adanya beberapa kendala yang cukup mendasar sehingga program pelatihan yang telah dan akan dilakukan memerlukan keberlanjutan.

Profil UKM Batik

Profile UKM Batik jono dapat digambarkan pada table 5.1 sebagai berikut :

Tabel 1 : Profile UKM Batik Desa Jono

| No | Keterangan | Th 2013 | Th 2014 |
|----|---|---------|---------|
| 1 | Kelompok UKM Batik Jono | 5 | 5 |
| 2 | Rata-rata Pendidikan Ketua Kelompok (tahun) | 9 | 9 |
| 3 | Rata-rata Usia Ketua Kelompok (tahun) | 35 | 36 |

| | | | |
|----|---|---------|---------|
| 4 | Jumlah anggota UKM Batik (orang) | 72 | 85 |
| 5 | Lama Usaha (tahun) | 4 | 5 |
| 6 | Jenis produk : Kain batik, Kemeja pria, mukena, taplak, baju wanita | 4 macam | 5 macam |
| 7 | Rata-rata omset per bulan (Rp) | 7juta | 12juta |
| 8 | Cara Pembayaran : Tunai (prosen) | 20 | 20 |
| | Kredit (Prosen) | 80 | 80 |
| 9 | Biaya Produksi dan Distribusi (prosen) | 80 | 75 |
| 10 | Laba Bersih (prosen) | 20 | 25 |

Sumber data : Data Primer Terolah

Pada profil UKM Batik dengan rata-rata pendidikan 9 tahun atau setara SMP dan usia 34 tahun tergolong usia produktif dan enerjik. Jumlah anggota meningkat 18% dari 72 pengrajin 2013 menjadi 85 pengrajin tahun 2014. Jenis produk yang dihasilkan masih terbatas yaitu kain batik, kemeja pria, mukena, taplak meja, dan baju wanita, sehingga masih perlu dikembangkan variasinya. Rata-rata omset per bulan Rp. 12.000.000, masih terbatas wilayah pemasarannya local Dekranasda Bojonegoro dan Jatim serta masyarakat sekitar desa Jono. Ada kenaikan 70% dari tahun lalu yang rata-rata hanya Rp. 7.000.000. Pola pembayarannya masih menguntungkan Pihak Penjual karena 80% masih konsinyasi. Laba bersih 20% dari

omset, masih belum menghitung biaya manajemen.

Laba bersih mengalami peningkatan sebesar 25% sedan biaya produksi menurun 6% sehingga semakin efisien dalam biaya produksi. Hal ini semakin ditemukan cara efisiensi dengan pembelian bahan baku secara bersama-sama, sehingga dapat potongan harga dari para supplier.

Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman (Swot Models) Batik Njono-Njonegoroan

Tabel 2. Analisa SWOT UKM Batik Desa Jono

| UNSUR SWOT | INDIKATOR | DESKRIPSI |
|----------------------|--|---|
| KEKUA TAN | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mempunyai 18 motif batik Njono ▪ Warna yang tidak mudah luntur ▪ Bahan kain batik yang bagus ▪ Kualitas pekerjaan yang telaten/hati-hati ▪ Pengembangan Produk ▪ Toko sebagai tempat pemasaran produk | <p>Motif yang dominan adalah daun jati, daun tanaman lain serta motif lain yang bercirikan desa Jono</p> <p>Produk baru : taplak. Mukena. Baju pria & wanita, alas lantai, bantal, korden, dan dompet batik Jono</p> <p>Tempat penjualan yg strategis di Jalan raya dengan display</p> |

| | | |
|------------------|--|--|
| | | yang bagus menambah nilai tambah produk |
| KELEMAHAN | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Masalah pemasaran ▪ Kualitas produk belum optimal pada pewarnaan dimana ngecapnya kurang tembus ▪ Pengaruh cuaca hujan terhadap warna kurang bagus ▪ Packaing yang kurang menarik ▪ Pemasaran antar kelompok masih sendiri-sendiri ▪ Belum punya merek dagang | <p>Terbatasnya area pemasaran yang belum merambah ke seluruh penjuru kabupaten Bojonegoro dan lebih banyak tergantung pada Dekranasda .</p> <p>Penjualan pada saat pameran</p> |
| PELUANG | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Market area sudah menjangkau wilayah kabupaten Bojonegoro dan ke Provinsi ▪ Potensi pemasaran ke luar negeri lewat online shop | <p>Potensi area pasar yang bisa dikembangkan ke seluruh wilayah Bojonegoro maupun Provinsi serta harapan bisa menembus</p> |

| | | |
|-----------------|---|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Potensi untuk membantu peningkatan kesejahteraan pengrajin batik ▪ Terbukanya segmen bidik untuk semua kalangan | pasar luar negeri. |
| ANCA MAN | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Modal untuk kegiatan produksi yang terbatas ▪ Persaingan secara internal kelompok pengrajin batik di Njono ▪ Persaingan dengan eksternal pengrajin dari luar daerah kabupaten Bojonegoro ▪ Munculnya batik khas daerah : Jombang, Malang, Batu, Tuban, dll | Pengembangan produk olahan : alas lantai, korden, bantal, mukena, baju, dll. Persaingan internal yang ketat merupakan faktor yang bisa menghambat perkembangan pengrajin di desa Jono sendiri. |

Tabel 3 Tipe Inovasi UKM Batik Desa Jono

| <i>Tipe Inovasi</i> | <i>Lama</i> | <i>Baru</i> |
|---------------------|---|---|
| Inovasi Produk | Batik, kemeja, mekena, dan taplak batik | Aneka Produk : Alas lantai, bantal, korden dan dompet |
| Inovasi Jasa | Menunggu order | Menjemput Order (Jemput Bola) |
| Inovasi Proses | Pewarna Sintetis | Pewarna Alami |
| Inovasi Pasar | Pemasaran Lokal | Toko, pameran, Pasar Jawa Timur |
| Inovasi Logistik | Masing-masing kelompok beli bahan baku sendiri | Kelompok Gabungan Beli bahan bersama. |
| Inovasi Organisasi | Masing-masing kelompok memasarkan dan beli bahan baku sendiri-sendiri | Membentuk struktur gabungan kelompok UKM Batik yang memungkinkan jual dan beli bersama, sehingga akan hemat biaya, tenaga dan waktu |

Inovasi UKM Batik Jono

Beberapa inovasi yang akan dilakukan UKM Batik desa Jono dapat dilihat pada table 3

Tabel 4. Prototipe Produk Baru Batik Jono

| | |
|---|---|
|  |  |
| <p>Prototipe Alas Lantai Batik</p> | <p>Prototipe Bantal Batik</p> |
|  |  |
| <p>Prototipe Produk Dompot dan Korden batik</p> | <p>Hasil Pelatihan berupa pengembangan Produk baru : Alas lantai, bantal, dompet dan korden</p> |

Susunan Pengurus Gabungan Kelompok UKM Batik Jono 2014

- Ketua : Susi Susilowati
- Bendahara : Parti
- Sekretaris : Sri Atun
- Bagian Produksi : Partini
- Bagian Pemasaran : Painsi

Dengan terbentuknya susunan pengurus gabungan ini diharapkan akan meningkatkan kinerja UKM batik Jono. Dari sisi produksi akan tercipta efisiensi, karena akan tercipta pembelian bahan baku dan bahan dalam proses secara bersama-sama (buying coalition). Dari pemasaran akan tercipta efisiensi distribusi atau penjualan bersama-sama (selling coalition). Untuk lebih memantapkan efektifitas manajemen Gabungan kelompok ini, masih diperlukan adanya pendidikan, pelatihan, dan pendampingan dibidang administrasi, keuangan, keanggotaan, produksi dan pemasaran batik.

Pola Klaster UKM

Pola pemberdayaan dan pengembangan UKM Batik dengan model Klaster, yaitu pola terintegrasi dari hulu sampai hilir dalam komoditas Batik. Pola klaster yang lain adalah pola hubungan yang erat pada tiga komponen penting yaitu pelaku bisnis, Pemerintah dan akademisi dengan pola saling berbagi peran, manfaat, dan kontribusi.

Rencana tindak lanjut program bisa terlaksana apabila didukung oleh elemen-

elemen yang peduli terhadap perkembangan kegiatan batik di desa Jono. Lembaga yang bisa berperan dalam kerjasama ini adalah :

1. Pelaku Usaha (UKM) Batik sebagai pihak pengusaha/ Bisnisnya

Sebagai pelaku bisnis adalah mengambil kebijakan dalam pengelolaan produk batik desa Jono Bojonegoro yang dapat diterima oleh pasar, mulai dari proses produksi sampai pemasaran. Para pengusaha adalah pelaku melakukan pengembangan usaha yang dapat memberikan nilai tambah (*value added*) khususnya penyediaan bahan baku dan produk jadi dengan diversifikasi produk yang *marketable*. Disamping itu pelaku usaha meningkatkan jaringan kerjasama usaha, guna membantu mengatasi persoalan-persoalan yang menghambat dalam produktivitas dan pemasaran produk.

2. Pihak Pemerintah (Government)

Sumbangan pemikiran strategis tentang pemberdayaan masyarakat dalam meningkatkan pendapatannya melalui usaha yang masyarakat miliki, yaitu potensi wilayah dalam bentuk batik lokal. Pemerintah juga berfungsi sebagai fasilitator dan legal action dalam pengembangan UMKM Batik Bojonegoro.

3. Pihak Akademis

Sebagai sumbangan pemikiran tentang konsep pengembangan ilmu pengetahuan (*the development of science*) yang dapat dipakai sebagai bahan kajian ilmiah dalam rangka merumuskan pemodelan kemitraan. Sebagai bahan informasi untuk penelitian selanjutnya, khususnya diimplementasikan model pemberdayaan dan kemitraan dan Sebagai bahan referensi untuk penelitian tindakan lanjutan (*sustainable of action research*). Disisilain juga merumuskan pengembangan kelembagaan dan pemasaran UMKM Batik Jono.

Rencana tahap selanjutnya

1. Pengembangan kelembagaan, salah satu ciri UKM sukses adalah dari lembaga non formal menjadi formal. Lembaga formal yang dipilih oleh UKM batik adalah Koperasi.
2. Pengembangan pemasaran melalui perbaikan manajemen toko, merek, dan kemasan.
3. Mengadakan pelatihan untuk pembukuan sederhana, sistem administrasi, internet untuk pembuatan e-mail, face book dan twitter dan penggunaan pewarna alami untuk pembuatan batik.
4. Merencanakan mendirikan showroom di kota Bojonegoro

5. Pembuatan toko on-line UKM Batik Jono.
6. Pelatihan dan pemberdayaan UKM Batik Jono untuk pengembangan produk (product development : baju wanita fasion)

Inovasi produk :

- produk baru alas lantai, bantal, korden, dan dompet,
- teknik pemasaran dengan model jempit bola, kosinyasi, dan melalui pameran.
- Rata-rata penjualan batik per kelompok meningkat dari 7 juta rupiah menjadi 12 juta rupiah / atau naik 70%/bulan.
- optimalisasi toko dengan perbaikan display., penjualan retail dan partai melalui toko Huda.
- Terbentuknya kelompok gabungan sebagai cikal bakal koperasi sehingga bisa tercipta penjualan produk batik bersama dan pembelian bahan baku bersama.

D. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan :

- a. Pemantapan menejemen kelembagaan gabungan kelompok UKM Batik Njono.
- b. . Pelat=-han pengembangan produk baru : Korden, alas lantai, Sarung Bantal, dan dompet. 3. Pelatihan bahan pewarna alami (bunga rosella, mahoni, dll). 3. Pelatihan Packing (kemasan), merek, dan labeling.
- c. Optimalisasi showroom : tata kelola keuangan, manajemen persediaan, dll.
- d. Pemasaran On line (facebook dan backbarry masanger)
- e. Pemberdayaan usaha batik di Desa Jono diperlukan pelatihan dan pembimbingan yang berkelanjutan guna terus mendorong para para pengusaha dan pengrajin batik untuk dapat mengembangkan usahanya dan hal ini akan berdampak pula pada kemajuan-kemajuan pembangunan di beberapa bidang lain.
- f. Beberapa hasil reset tindakan melalui P3 antara lain :

2. . Saran

saran dan rekomendasi :

1. Pemantapan menejemen kelembagaan gabungan kelompok UKM Batik Njono dengan cara mendirikan koperasi Batik Jono.
2. Pelatihan pengembangan produk baru : Baju wanita fasion.
3. Pelatihan bahan pewarna alami (bunga rosella, mahoni, dll).
4. Pelatihan Packing (kemasan), merek, dan labeling.
5. Manajemen toko/ showroom
6. Pemasaran On line (facebook dan backbarry masanger)

DAFTAR PUSTAKA

- Bambang., N. dkk., (1999). Pengembangan Model Pendampingan dan Pelatihan Bagi Perajin Industri Rumah Tangga Kerajinan Gerabah Di Desa Banyumelek Kec. Kediri Kab. Lombok Barat NTB. Malang: Lemlit UNMER Malang. Laporan Penelitian Hibah Bersaing Tahun Anggaran 1998/1999.
- Dwi., K., (2009). *Corporate Social Responsibility (CSR)*. Bandung: Refika Aditama
- (1998). Pemberdayaan Masyarakat Pedesaan pada Industrialisasi Pedesaan sebagai Upaya Menanggulangi Kemiskinan dalam Rangka Menghadapi Era Globalisasi. PHB - DIKTI. No.75/P2IPT/PHB/VII-1/V/1998. Malang: Lemlit Unisma.
- (2004). Inventarisasi dan Uji Coba Pengembangan Industri Kecil dalam Rangka Menumbuhkembangkan Ekonomi Lokal (PEL) Di Wilayah Kota Batu, Jawa Timur. BALITBANG Kata Batu.
- (2007). Analisis Pengembangan Ekonomi Kerakyatan Pola Syariah di Kecamatan Tuter-Nongkojajar Kabupaten Pasuruan. BPSDD Pemkab PASURUAN NOMOR KONTRAK 070/140.1/424.085/2007.
- (2007). strategi perencanaan sektor pariwisata dari aspek permintaan dan penawaran. PROPINSI JAWA TIMUR Tgl.&SPM: 27-12-2007.LS/0002330/1200310/2007.
- PUSTKA PENUNJANG**
1. Anggadiredja, Dedi dan Djajamihardja, Didi B. 1991. Ciri-ciri Kewiraswastaan. PPPK/CCK/13?DA-DBDAN/91. Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia. Jakarta.
 2. Arianto dan Sri Hartini. 2003. Fasilitas Pinjaman Modal bagi UMKM. Bank dan Wirausaha. ISSN: 1693-2498 edisi 07.
 3. Budi Purwanto. 2003. Fasilitas Pinjaman Modal Bagi UMKM. Bank dan Wirausaha. ISSN: 1693-2498 edisi 07.
 4. Condington, Walter. 1993. Environmental Marketing, Positive Strategi for Reaching The Green Consumer. McGraw-Hill.
 5. Djaelan, Helmy A. 2003. Pemberdayaan UMKM. PT. Financial Consultant Asia. Jakarta.
 6. Gittinger, Price, J. 1986. Economic Analysis of Agriculture (Terjemahan: Analisa Ekonomi Proyek-proyek Pertanian). UI-Press, Johns Hopkins, Jakarta.
 7. Sumodingrat, Gunawan. 2003. Pemberdayaan Masyarakat Menuju Pembangunan Partisipatif (Disampaikan dalam Diklat Pembangunan Partisipatif Masyarakat). Jakarta.
 8. Lessem, Ronnie. 1992. Intrausaha, Analisis Pribadi Pengusaha Sukses. Peterjemah: Liana Setiono. Seri Pustaka Eksekutif No. 19. Jakarta.
 9. Pinchot III, Gifford. 1985. Intrapreneuring. Harper & Row, Publishers, New York.