

**LAPORAN AKHIR**  
**PROGRAM IPTEKS BAGI PRODUK EKSPOR**



**JUDUL PENELITIAN**

**BATIK DENGAN PEWARNA ALAMI  
DI KABUPATEN SLEMAN**

**OLEH :**

**Ketua : Dra. Atik Septi Winarsih, M.Si  
NIDN : 0520096601**

**Anggota : Drs. Asnawi, M.Si.  
NIDN : 0006075901**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA**  
**November, 2016**

**HALAMAN PENGESAHAN  
IPTEK BAGI PRODUK EKSPOR**

- |                            |   |
|----------------------------|---|
| 1. Judul                   | : IbPE Batik Dengan Pewarna Alami<br>Di Kabupaten Sleman    |
| 2. Ketua Tim Pengusul      |   |
| a. Nama Lengkap            | : Dra. Atik Septi Winarsih, M.Si.                           |
| b. NIDN                    | : 0520096601  |
| c. Jabatan/Golongan        | : Lektor Kepala/IV.a  |
| d. Perguruan Tinggi        | : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta                       |
| 3. Anggota (1)             | :   |
| a. Nama Lengkap            | : Drs. Asnawi, M.Si.  |
| b. NIDN                    | : 0006075901  |
| c. Perguruan Tinggi        | : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta                       |
| 4. Usaha Kecil Menengah    |   |
| a. Nama Perusahaan         | : UKM – 1                                  UKM – 2          |
| b. Jarak PT ke Lokasi (km) | : T-Ray                                      Kembang Tjelup |
| c. Status Usaha            | : 8 km                                        3 km          |
| d. Jenis Usaha             | : Usaha Kecil                              Usaha Kecil      |
| 5. Tahun Pelaksanaan       | : Sandang dan Kulit                      Sandang dan Kulit  |
| 6. Biaya Tahun Berjalan    | : Tahun ke 1 dari rencana 3 tahun                           |
| 6. Biaya Keseluruhan       | : Rp. 50.000.000,-  |
|                            | : Rp. 419.350.000,-   |



Ali Muhammad, S.IP, MA, Ph.D.  
NIDN : 0031077101

Yogyakarta, 26 November 2016  
Ketua Tim Pengusul



Dra. Atik Septi Winarsih, M.Si.  
NIDN : 0520096601

## **PRAKATA**

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah laporan akhir di tahun pertama ini dapat diselesaikan dengan baik. Setelah melalui kegiatan yang terencana sesuai dengan proposal yang diajukan akhirnya seluruh target capaian dapat diselesaikan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berupa pemberdayaan bagi UKM batik dengan pewarna alami di Kabupaten Sleman telah dapat berjalan sebagaimana mestinya.

Pada laporan akhir ini, kegiatan yang telah dilakukan menghasilkan output berupa terlaksananya pelatihan manajemen ekspor, pengurusan aspek legalitas, penyusunan materi website, proses upbrade showroom, bantuan pameran dan introduksi peralatan.

Tersusunnya laporan kemajuan ini tidak bisa lepas dari bantuan berbagai pihak, terutama kepada Ibu Rini Kartika yang mempunyai merek dagang “Kembang Tjelup” dan Ibu Tanti Syarif dengan merek “T-Ray” yang telah bersedia untuk bermitra pada kegiatan ini. Demikian juga kepada pimpinan dan staf LP3M UMY yang telah memberikan ruang untuk memanfaatkan dana pengabdian masyarakat dengan skema IbPE ini.

Akhirnya kami memohon paada seluruh khalayak untuk bisa memberikan masukan demi kesempurnaan laporan ini. Mengingat laporan ini masih merupakan pelaksanaan tahun pertama maka untuk perbaikan program di tahun kedua masih ada kesempatan untuk menutup kekurangan di tahun pertama ini.

Yogyakarta, 26 November 2016

Pelaksana Pengabdian,

Dra. Atik Septi Winarsih, M.Si.

## RINGKASAN

Batik Indonesia sudah dikukuhkan oleh Unesco sebagai warisan budaya dunia dan Yogyakarta dinobatkan sebagai Kota Batik Dunia oleh Dewan Kerajinan Dunia (*World Craft Council/WCC*), pada peringatan 50 tahun organisasi tersebut di Dongyang, Provinsi Zhejiang, Tiongkok, pada 18--23 Oktober 2014. Hal ini menunjukkan bahwa batik sudah mendunia. Tingkat pemakaian batikpun sangat tinggi, tidak hanya masyarakat Indonesia tetapi para wisatawan mancanegara juga banyak yang membeli batik untuk souvenir malah batik juga sudah menjadi produk ekspor. Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) merupakan daerah kunjungan wisata yang mengandalkan batik sebagai cinderamata utama.

Produksi batik di DIY cukup tinggi sehingga menimbulkan permasalahan lingkungan terutama dalam pembuangan limbahnya. Proses pembuatan batik ini akan merugikan atau mengganggu lingkungan alam sekitar, seperti tumbuh-tumbuhan dan hewan bahkan juga hewan ternak. Gangguan lingkungan tersebut berdasarkan pada zat-zat atau bahan kimia yang dikeluarkan pada akhir proses pembuatan batik tersebut. Dengan melihat kondisi tersebut mulai terpikirkan oleh masyarakat pengrajin batik untuk menggunakan pewarna alami.

Penggunaan pewarna alami ini belum begitu populer dan masih pada taraf uji coba, tetapi Ibu Rini Kartika dan Ibu Tanti Syarif sudah mulai memperkenalkan produk ini ke pasaran. Persoalan utama tentu saja berkaitan dengan pemasaran dan tata kelola pengembangan batik pewarna alami ini. Dengan melalui program IbPE ini diharapkan selama kurun waktu 3 (tiga) tahun dapat menjadikan batik pewarna alami sebagai produk ekspor atau dapat dipasarkan di wilayah-wilayah kunjungan wisatawan mancanegara.

Pada tahap sekarang ini telah dilaksanakan beberapa kegiatan antara lain: mitra dan komunitasnya telah memperoleh pelatihan manajemen ekspor/perdagangan internasional, proses pengurusan aspek legalitas, upgrade showroom, bantuan dan pendampingan untuk pameran, penyusunan desain website dan introduksi peralatan.

## DAFTAR ISI

<b>Halaman Judul</b> .....	<b>i</b>
<b>Halaman Pengesahan</b> .....	<b>ii</b>
<b>Daftar Isi</b> .....	<b>iii</b>
<b>Ringkasan</b> .....	<b>iv</b>
<b>BAB 1 PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Analisis Situasi .....	1
B. Kondisi UKM Batik “Kembang Tjelup” .....	2
C. Kondisi UKM Batik “t-Ray” .....	8
D. Pola Hubungan Kerja antar UKM Mitra .....	14
E. Permasalahan Teknis-Administratif Mitra .....	15
F. Lokasi UKM Mitra .....	16
G. IbPE Di Perguruan Tinggi Pengusul .....	17
H. Prioritas Permasalahan Mitra UKM Yang Akan Diselesaikan .....	18
<b>BAB II METODE PELAKSANAAN</b> .....	<b>19</b>
<b>BAB III TARGET DAN LUARAN</b> .....	<b>21</b>
A. Target Tahun Pertama .....	21
B. Luaran Tahun Pertama (Ke-1).....	21
C. Target Tahun Kedua (Ke-2) .....	23
D. Luaran Tahun Kedua (Ke-2) .....	23
E. Target Tahun Ketiga (Ke-3) .....	24
F. Luaran Tahun Ketiga (Ke-3) .....	24
<b>BAB IV KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI</b> .....	<b>27</b>
A. Kualifikasi Perguruan Tinggi .....	27
B. Kualifikasi Tim Pelaksanan Kegiatan .....	27
C. Fasilitas Pendukung Yang Tersedia .....	29
<b>BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN</b> .....	<b>30</b>
A. Hasil Yang Dicapai.....	30
B. Pembahasan .....	34
<b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	<b>36</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	<b>37</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Bahan Baku.....	3
Tabel 2. Peralatan, Kapasitas Alat, In Process Control dan Nilai Investasi Untuk Produksi.....	4
Tabel 3. Produk Batik Kembang Tjelup .....	6
Tabel 4. Lokasi dan Teknik Pemasaran .....	7
Tabel 5. Kualifikasi Dan Jumlah SDM Yang Dimiliki.....	7
Tabel 6. Fasilitas Yang Dimiliki.....	8
Tabel 7. Bahan Baku.....	9
Tabel 8. Peralatan, Kapasitas Alat, In Process Control dan Nilai Investasi Untuk Produksi.....	10
Tabel 9. Produk Batik t-Ray .....	12
Tabel 10. Lokasi dan Teknik Pemasaran .....	13
Tabel 11. Kualifikasi Dan Jumlah SDM Yang Dimiliki.....	13
Tabel 12. Fasilitas Yang Dimiliki.....	14
Tabel 13. Permasalahan Mitra .....	15
Tabel 14. Metode dan Prioritas Aktivitas .....	19
Tabel 15. Luaran Program IbPE Tahun Pertama .....	21
Tabel 16. Luaran Program IbPE Tahun Kedua.....	23
Tabel 17. Luaran Program IbPE Tahun Ketiga .....	24
Tabel 18 Jadwal Pelaksanaan Tahapan Berikutnya .....	35

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Flowchart Proses Produksi Kembang Tjelup Batik .....	5
Gambar 2. Struktur Organisasi .....	6
Gambar 3. Flowchart Proses Pembuatan Batik Dengan Pewarna Alami “t-Ray” .....	11
Gambar 4. Struktur Organisasi .....	12
Gambar 5. Denah Lokasi UKM “Kembang Tjelup” .....	16
Gambar 6. Denah Lokasi UKM “t-Ray” .....	17
Gambar 7. Struktur Organisasi .....	28
Gambar 8. Pelatihan Manajemen Ekspor.....	30
Gambar 9. Showroom “Kembang Tjelup” .....	31
Gambar 10. Desain Website “Kembang Tjelup” dan “T-Ray” .....	32
Gambar 11. Konter Pameran T-Ray .....	32
Gambar 12. Bantuan Peralatan Batik.....	33

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### A. Analisis Situasi

Batik Indonesia sudah dikukuhkan oleh Unesco sebagai warisan budaya dunia dan Yogyakarta dinobatkan sebagai Kota Batik Dunia oleh Dewan Kerajinan Dunia (*World Craft Council/WCC*), pada peringatan 50 tahun organisasi tersebut di Dongyang, Provinsi Zhejiang, Tiongkok, pada 18--23 Oktober 2014. Hal ini menunjukkan bahwa batik sudah mendunia. Tingkat pemakain batikpun sangat tinggi, tidak hanya masyarakat Indonesia tetapi para wisatawan mancanegara juga banyak yang membeli batik untuk souvenir malah batik juga sudah menjadi produk ekspor. Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) merupakan daerah kunjungan wisata yang mengandalkan batik sebagai cinderamata utama.

Produksi batik di DIY cukup tinggi sehingga menimbulkan permasalahan lingkungan terutama dalam pembuangan limbahnya. Proses pembuatan batik ini akan merugikan atau mengganggu lingkungan alam sekitar, seperti tumbuh-tumbuhan dan hewan bahkan juga hewan ternak. Gangguan lingkungan tersebut berdasarkan pada zat-zat atau bahan kimia yang dikeluarkan pada akhir proses pembuatan batik tersebut.

Dengan melihat kondisi tersebut mulai terpikirkan oleh masyarakat pengrajin batik untuk menggunakan pewarna alami. Perintisan batik dengan pewarna alami ini telah dilakukan di Kabupaten Sleman. Pada waktu pra-servei didapat informasi sebagaimana yang dikemukakan oleh Ibu Rini Kartika yang merupakan salah satu pengrajin batik pewarna alami, berikut ini :

Penggunaan pewarna alami bagi pembuatan batik merupakan alternatif untuk mengurangi resiko kerusakan lingkungan. Kami telah membuat batik dengan pewarna alami kurang lebih 2 tahun, karena baru mungkin peminatnya masih terbatas. Untuk menuju ke pasar ekspor masih banyak PR yang harus dikerjakan, terutama untuk branding batik pewarna alami dan kuantitas produksi, karena lebih banya dikerjakan oleh tangan manusia (*hand made*) (Wawancara, 28 Maret 2015).



Demikian juga yang dikemukakan oleh Tanty Sarief sebagai salah satu pengrajin batik yang menyadari akan hal itu. Selama ini masih menggunakan pewarna sintetis, tetapi mulai tahun 2014 sudah mencoba untuk membuat batik dengan pewarna alami. Selengkapnya pernyataannya sebagai berikut :

Kami mempunyai kakak dari Teknik Kimia yang selalu mengingatkan akan limbah batik, tadinya biasa-biasa saja tetapi dengan semakin berkembangnya masyarakat di perkotaan maka ternyata membawa bahaya. Mulai tahun 2014 saya coba dengan pewarna alami, tapi orang masih belum banyak yang merespon. Permasalahan mendasar tentu saja pada pencitraan akan kelebihan dari pewarna alami beserta pemasarannya. Kalau diarahkan untuk produk ekspor bagus saja, tapi masih perlu perjalanan yang agak panjang karena harus siap dari sisi kelembagaan maupun kualitas dan kuantitas atau dari segi jumlahnya. Karena kalau ekspor kan tidak bisa sedikit, harus satu kontainer minimal (Wawancara, 24 Maret 2015).

Setelah melalui wawancara dan sekaligus melakukan observasi lapangan maka dapat disimpulkan bahwa untuk bisa dipasarkan sampai luar negeri melalui ekspor perlu penguatan kelembagaan dan marketing yang kreatif untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas.

## **B. Kondisi UKM Batik “Kembang Tjelup”**

### **1. Profil UKM**

Usaha batik dengan pewarna alami ini dilandasi oleh rasa keprihatinan bagi pendirinya akan adanya limbah yang mencemari lingkungan dan juga untuk pengembangan diri yang berlatar belakang sebagai desainer. Dengan berbekal dari bakat dan keterampilan untuk membuat desain maka dikembangkan untuk membuat batik tulis. Selama ini dilakukan sendiri dengan dibantu oleh beberapa pengrajin untuk membantu penyelesaiannya.

Usaha ini masih tergolong rintisan karena belum mempunyai badan usaha dan masih dipasarkan dalam komunitas yang terbatas. Pengambilan nama mereka “Kembang Tjelup” karena didasarkan pada filosofis bahwa kembang itu baunya semerbak mewangi sehingga diharapkan produk ini juga digemari banyak orang karena semerbak mewangi. UKM ini merupakan binaan dari UMY yang mempunyai program pengabdian masyarakat untuk usaha kecil.

## 1. Bahan baku

Bahan baku dari batik pewarna alami “Kembang Tjelup” ini tentu saja meliputi kain dan pewarna, selengkapnya mengenai suplai, mutu dan alternatif sumber adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Bahan Baku

No	Bahan Baku	Harga Satuan (Rp)	Suplai (Daerah Sumber)	Mutu	Alternatif Sumber
1	Kain Katun mori Primism Sanfour	20.000/m	Koperasi batik Senopati Yogyakarta	Sedang	Solo
2	Kain Katun mori Primism Tari kupu	45.000/m	Koperasi batik senopati yogyakarta	Baik	Solo
3	Katun Mori Dolby	20.000/m	Yogyakarta	Baik	Pekalongan
4	Sutra	105.000/m	Yogyakarta	Baik	Pekalongan
5	Linen	105.000/m	Yogyakarta	Baik	Solo, Jakarta
6	Bahan Pewarna alam <ul style="list-style-type: none"><li>- Indigofera</li><li>- Kulit Mahoni</li><li>- Buah Jalawe</li><li>- Kulit Tingi</li><li>- Kunir</li></ul>	60.000/kg 30.000/kg 30.000/kg 25.000/kg 25.000/kg	Yogyakarta	Baik	Solo
7	Bahan Fiksasi (pengunci Warna) <ul style="list-style-type: none"><li>- Tawas</li><li>- Kapur</li><li>- Tunjung</li><li>- Soda abu</li></ul>	5.000/kg 5.000/kg 5.000/kg 10.000/kg	Yogyakarta	Baik	Solo
8	Lilin/Malam <ul style="list-style-type: none"><li>- Putih (klowong, isen)</li><li>- Coklat (nembok)</li></ul>	45.000/kg 35.000/kg	Yogyakarta	Baik	Solo

## 2. Peralatan

Untuk mendukung proses produksi diperlukan peralatan yang utama sebagai perhitungan untuk investasi, selengkapnya sebagai berikut :

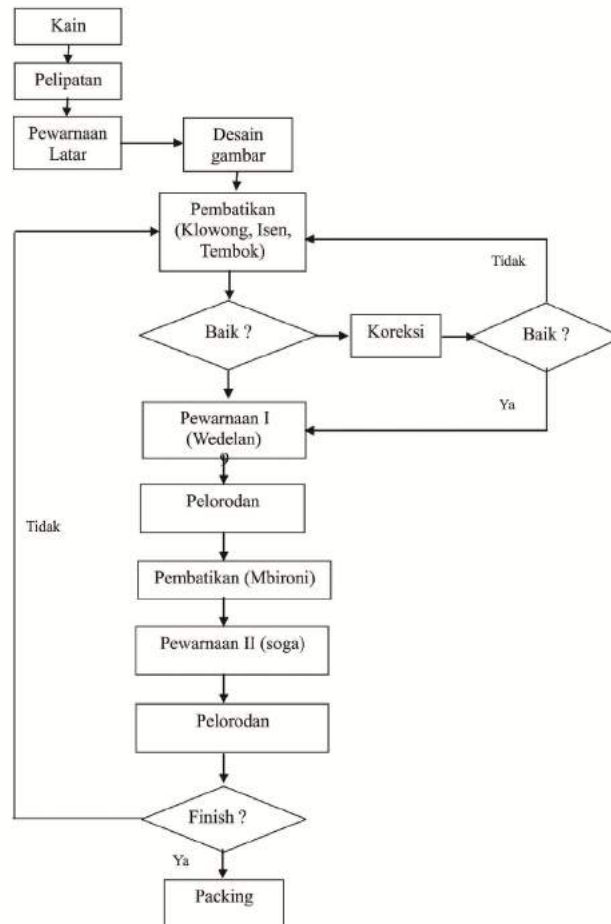
Tabel 2. Peralatan, Kapasitas Alat, In Process Control dan Nilai Investasi Untuk Produksi

No	Peralatan	Kapasitas Alat	In Process Control	Jml Alat	Harga Alat Per Buah (Rp)	Nilai Investasi
1	Cap Batik Tembaga	20 x 20	Kondisi baik	10	600.000	6.000.000
2	Kompor gas	Kecil	Kondisi baik	1	400.000	400.000
3	Tabung gas	3 kg	Kondisi baik	1	150.000	150.000
4	Canthing	standar	Kondisi baik	20	10.000	200.000
5	Kompor Listrik dan wajan batik tulis	standar	Kondisi baik	1	350.000	350.000
6	Gawangan	standar	Kondisi baik	3	150.000	450.000
7	Meja patrol	standar	Kondisi baik	1	1.000.000	1.000.000
8	Panci Stainless	Besar	Kondisi baik	4	500.000	2.000.000
9	Gentong tertutup penyimpan warna alam	Besar	Kondisi baik	3	500.000	1.500.000
10	Alat Timbang	Kecil	Kondisi baik	1	200.000	200.000
11	Bak Celup - Permanen - Non Permanen	standar Kecil Besar	Kondisi baik	3 4 3	1.000.000	3.000.000
12	Bak lorodan	Standar	Kondisi baik	1	500.000	5.000.000
13	Jemuran yg terlindung dr Sinar matahari langsung	Standar	Kondisi baik	1	1.500.000	1.500.000
14	Komputer / Notebook	Standar	Kondisi baik	1	5.000.000	5.000.000
15	Mesin Jahit	Standar	Kondisi baik	4	1.000.000	4.000.000
16	Mesin obras 1	Standar	Kondisi baik	1	1.000.000	1.000.000
17	Mesin obras overdek	Standar	Kondisi baik	1	3.000.000	3.000.000
18	Sepeda motor	100 cc	Kondisi baik	1	7.000.000	7.000.000
<b>Total Nilai Investasi Peralatan</b>						<b>41.750.000</b>

### 3. Proses

Untuk menghasilkan batik dengan pewarna alami yang berkualitas maka perlu proses produksi yang sudah menggunakan quality control, selengkapnya dapat dilihat pada gambar berikut :

Gambar 1. Flowchart Proses Produksi Kembang Tjelup Batik



Keterangan:

- Pelipatan : Membentuk kain dengan melipat/mengikat/menjahit sesuai motif yang diinginkan.
- Desain gambar : Penuangan desain/motif ke kain / pemolaan.
- Pembatikan : Mengulang desain/motif dengan menggunakan canting.
- Pewarnaan: Mencelup kain ke larutan pewarna alam 4-10x sampai warna yang diinginkan.
- Koreksi : Memeriksa dan memperbaiki kesalahan dalam pembatikan sebelum pewarnaan.
- Pelorodan : Melarutkan dan menghilangkan semua lilin dengan merebus/mencelup ke air panas.

#### 4. Produk

Jenis produk dari batik pewarna alami sebagian besar masih berupa batik tulis, selengkapnya mengenai spesifikasi, mutu dan kisaran harga dapat dilihat pada tabel berikut ini :

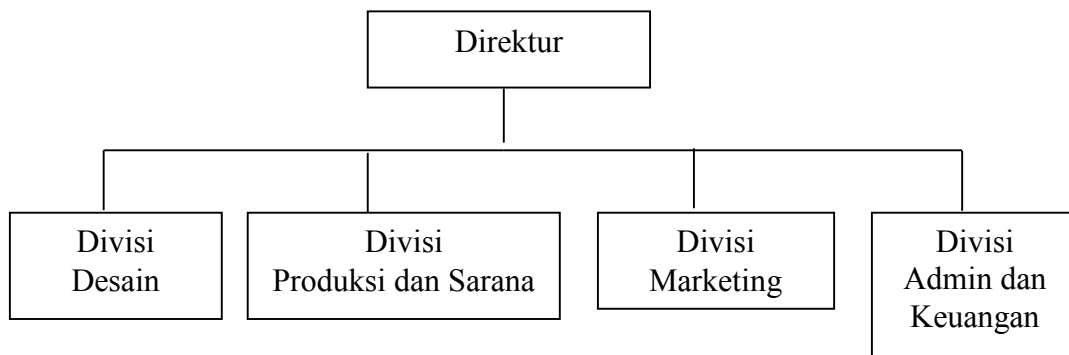
Tabel 3. Produk Batik Kembang Tjelup

No	Jenis Produk	Jumlah Produk Per Bulan	Spesifikasi	Mutu	Kisaran Harga Jual Produk (Rp)
1	Batik Tulis	12 lembar	Kain jarik, Sarung, Selendang, Kain utk hem	Kualitas tinggi	1.000.000 <
2	Kain Shibori	30 lembar	Kain jarik, Selendang,	Kualitas tinggi	400.000 <
3	Ready to wear (non Kebaya)	30-50 biji	Atasan, bawahan, outer, dress.	Kualitas Sedang	400.000 <
4	Kebaya Bordir	10 biji	Baju kebaya Bordir	Kualitas tinggi	1.000.000 <
5	Kebaya kasual	30 biji	Baju kebaya non-bordir (santai)	Kualitas sedang	400.000 <

#### 5. Manajemen

Manajemen usaha dilakukan masih secara tradisional atau kekeluargaan, belum ada sistem yang berbasis komputer, tetapi sudah ada struktur organisasi untuk menentukan tugas dari pengelola, yaitu :

Gambar 2. Struktur Organisasi



## 6. Pemasaran

Lokasi pemasaran tersebar di berbagai tempat dan teknik pemasaran berupa online dan dipajang di showroom, selengkapnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4. Lokasi dan Teknik Pemasaran

No	Lokasi Pemasaran	Teknik Pemasaran	Harga Jual Produk (Rp)	Konsumen
1	Online	Dengan memajang foto di media sosial : facebook, instagram	Rp. 350.000 s/d Rp 1.000.000,-	Masyarakat umum
2	Shoowroom, Perum Tirtasari Yogyakarta	Memajang seluruh produk batik di shoow room dekat jalan Godean	Rp. 350.000 s/d Rp 2.000.000,-	Pegawai, pengusaha
3	Shoowroom mitra di Jl. Malioboro Yogyakarta	Memajang beberapa produk batik di pusat keramaian	Rp 300.000,-	Wisatawan domestik dan mancanegara
4	Pameran gelar produk di beberapa kota (Magelang dan Jogjakarta)	Mengikuti pameran di berbagai kota yang diselenggarakan atas kerjasama pemkab	Rp 300.000 s/d Rp 800.000,-	Wisatawan domestik

## 7. SDM

Untuk mendukung pengelolaan batik dengan pewarna alami ini sementara ini sudah menggunakan tenaga kerja berjumlah 7 orang dengan kualifikasi sebagai berikut :

Tabel 5. Kualifikasi Dan Jumlah SDM Yang Dimiliki

No	Kualifikasi	Jumlah (Orang)	Training Yang Pernah Diikuti
1	Pelipat kain	1	Di latih sendiri oleh pemilik
2	Pewarna dan Melorod	1	Pelatihan Balai Batik Yogyakarta
3	Menggambar Pola Batik (Nyoret)	1	Pelatihan di Balai Batik
4	Pembatik	2	Keahlian turun temurun
5	Penjahit	2	Lulusan SMK Tata busana

## 8. Fasilitas

Fasilitas yang telah dimiliki untuk menunjang produksi maupun kegiatan lainnya antara lain :

Tabel 6. Fasilitas Yang Dimiliki

No	Jenis Fasilitas	Jumlah	Lokasi	Akses Ke Jalan Raya	Telekomunikasi
1	Ruang Administrasi	1	Jl. Godean km 1,5 Tirtasani Residence D10, Sleman Yogyakarta	1,5 km dari jalan raya Godean	Internet, HP
2	Ruang Produksi	2	Jl. Godean km 1,5 Tirtasani Residence D10, Sleman Yogyakarta	1,5 km dari jalan raya Godean	Internet, HP
3	Ruang Penyimpanan	1	Jl. Godean km 1,5 Tirtasani Residence D10, Sleman Yogyakarta	1,5 km dari jalan raya Godean	Internet, HP
4	Ruang Penyajian	1	Jl. Godean km 1,5 Tirtasani Residence D10, Sleman Yogyakarta	1,5 km dari jalan raya Godean	Internet, HP

## 9. Finansial

Dalam operasionalnya usaha ini sudah memiliki modal/investasi awal berupa peralatan, bahan baku dan lain-lain senilai Rp. 41.750.000,- sedangkan cashflow pemasukan per bulan rata-rata sebesar Rp. 15.000.000 dan pengeluaran untuk biaya operasional per bulan rata-rata Rp. 5.300.000,-. Dengan demikian laba kotor sebelum dipotong pajak adalah sebesar Rp. 9.700.000,-.

### C. Kondisi UKM Batik “t-Ray”

#### 1. Profil UKM

Terlahir di lingkungan perajin batik di kawasan Wijirejo yang kini dikenal dengan kawasan batik Bantul, semenjak kecil sudah terbiasa memperhatikan setiap proses dalam tahapan membatik menjadi pemandangan sehari-hari.

sehingga tumbuh kecintaan kami pada batik. Hal itu yg membuat kami terinspirasi untuk ikut melestarikan karya seni batik.

Awal berdiri tahun 2009 dengan melakukan produksi bersama saudara, dengan modal awal Rp15 jt kami membuat beberapa lembar kain dan kemeja serta blouse. pameran pertama kali yang diikuti adalah saat acara satu abad Muhammadiyah di kampus UMY tanggal 1-9 juli 2010, dilanjutkan dengan beberapa pameran di jogja ataupun Jakarta, Makasar, Batam yang semuanya masih mengikuti pameran secara mandiri. Tahun 2012 mendapat kesempatan pertama untuk mengikuti pameran di luar negeri, pada "2nd Expo Lahore 2012" tgl 27-29 April 2012 di Lahore Pakistan. Berikutnya pada "4th OIC World Biz 2013" 25-28 September 2013 di Putra World Trade Centre Kualalumpur

Pada event pasar lebaran Disperindagkop Sleman 2013 kami mulai gabung menjadi binaan Disperindagkop DIY dan Kabupaten Sleman sampai sekarang dan mendapat fasilitas untuk mengikuti pameran di Jogja, Jakarta, Batam, Denpasar. Pada bulan September 2014 mendapat kesempatan pameran di Surabaya atas undangan dari PPK Sampoerna dan pada awal tahun 2015 masuk sebagai binaan PT. Garuda Indonesia

### 1. Bahan baku

Untuk membuat batik dengan pewarna alami dibutuhkan bahan yang bisa disuplai dari Yogyakarta sendiri. Bahan baku yang dibutuhkan sama dengan batik sintesis tetapi untuk pewarnaannya berbeda, bahan baku tersebut antara lain :

Tabel 7. Bahan Baku

No	Bahan Baku	Harga Satuan (Rp)	Suplai (Daerah Sumber)	Mutu	Alternatif Sumber
1	Kain mori	15000/yard	Yogyakarta	Sedang	Pekalongan
2	Kain Prima	10.500/yard	Yogyakarta	Sedang	Pekalongan
3	Kain Sutra ATBM	150 rb/m	Yogyakarta	Sedang	Pekalongan
4	Bahan Pewarna alami : - Indigofera - Kulit Mahoni - Buah Jalawe - Kulit Tingi - Kunir	60.000/kg 30.000/kg 30.000/kg 25.000/kg 25.000/kg	Yogyakarta	Baik	Solo



No	Bahan Baku	Harga Satuan (Rp)	Suplai (Daerah Sumber)	Mutu	Alternatif Sumber
5	Bahan Fiksasi (pengunci Warna) - Tawas - Kapur - Tunjung - Soda abu	5.000/kg 5.000/kg 5.000/kg 10.000/kg	Yogyakarta	Baik	Solo
6	Lilin/Malam - Putih (klowong, isen) - Coklat (nembok)	45.000/kg 35.000/kg	Yogyakarta	Baik	Solo

## 2. Alat Produksi dan Nilai Investasi

Untuk melakukan produksi dibutuhkan peralatan sebagai model investasi awal, antara lain :

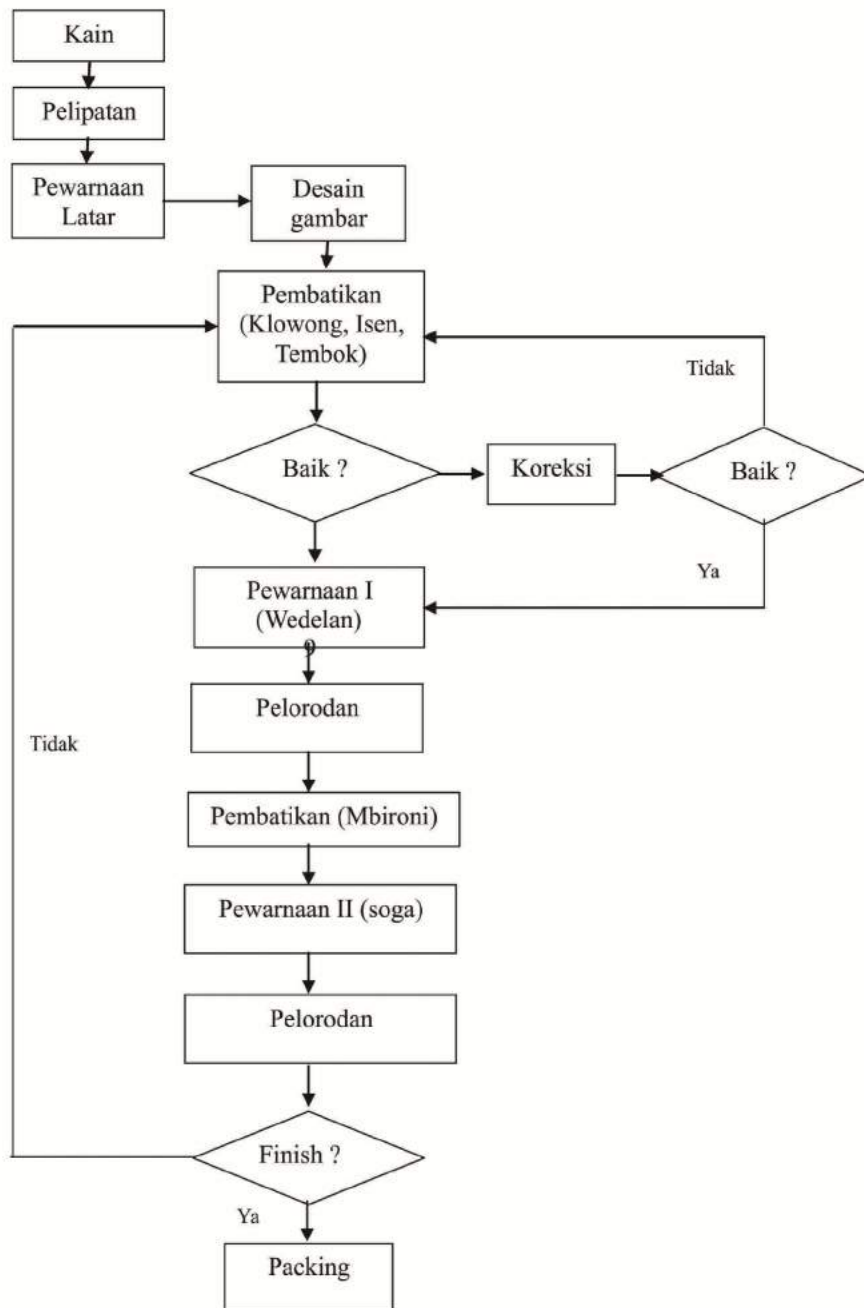
Tabel 8. Peralatan, Kapasitas Alat, In Process Control dan Nilai Investasi Untuk Produksi

No	Peralatan	Kapasitas Alat	In Process Control	Jumlah Alat (Buah)	Harga Alat Per Buah (Rp)	Nilai Investasi
1	Cap batik tembaga	20x20	Kondisi Baik	40	600.000	24.000.000
1	Kompor listrik	Kecil	Kondisi Baik	2	400.000	800.000
2	Canting	Standar	Kondisi Baik	20	5.000	100.000
3	Wajan	Kecil	Kondisi Baik	3	25.000	75.000
4	Kompor Gas	Kecil	Kondisi Baik	1	400.000	400.000
5	Mbateja pola	2	Kondisi Baik	1	500.000	1.000.000
6	Plangkan	Kecil	Kondisi Baik	5	75.000	375.000
7	Jagrag bambu	Sedang	Kondisi Baik	6	125.000	750.000
8	Jagrag jati	Sedang	Kondisi Baik	4	750.000	3.000.000
9	Tungku	Standar	Kondisi Baik	2	50.000	100.000
10	Drim	Sedang	Kondisi Baik	2	150.000	300.000
11	Kompressor	Kecil	Kondisi Baik	1	4.800.000	4.800.000
12	Sepeda motor	110 cc	Kondisi Baik	1	7.000.000	7.000.000
<b>Total Nilai Investasi Peralatan</b>						<b>42.700.000</b>

### 3. Proses Produksi

Proses produksi agar berbeda dengan batik yang menggunakan sintetis, hal ini dapat dilihat pada gambar berikut :

Gambar 3. Flowchart Proses Pembuatan Batik Dengan Pewarna Alami “t-Ray”



#### 4. Produk

Produk yang dihasilkan dari batik t-Ray ini ada yang masih berupa lembaran dan ada sudah jadi pakaian, selengkapnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

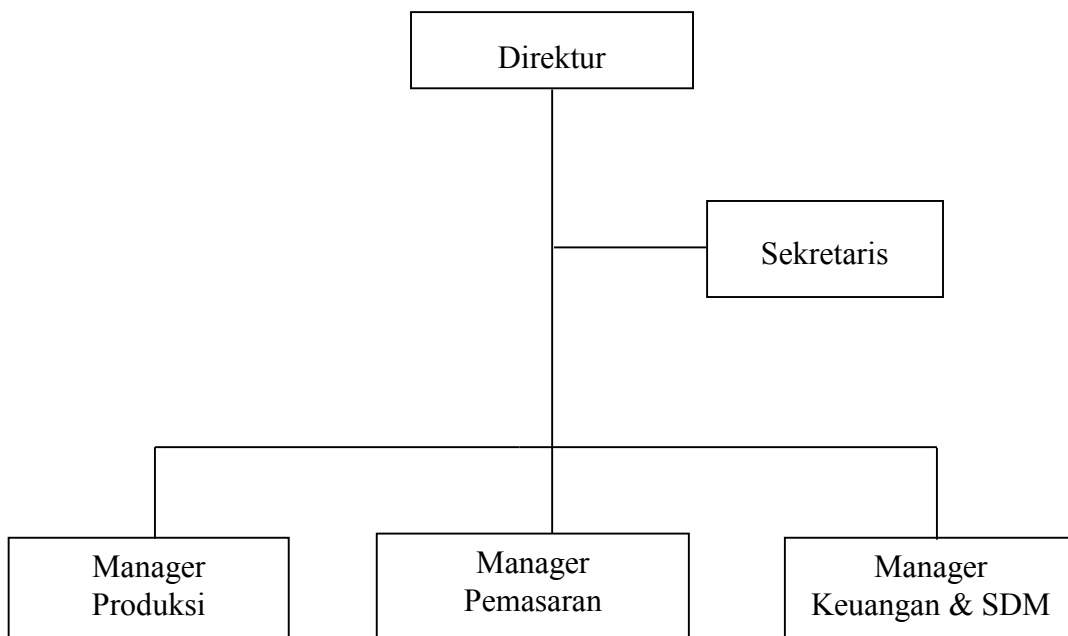
Tabel 9. Produk Batik t-Ray

No	Jenis Produk	Jumlah Produk/ Bulan	Spesifikasi	Mutu	Kisaran Harga Jual Produk (Rp)
1	Batik tulis	50 pc	Tulis abstrak	Baik	350.000 s/d 550.000
2	Hem	100 pc	Tulis abstrak	Baik	350.000
3	Kaos	100 pc	Tulis	Sedang	200.000
4	Blus/dress	100 pc	Tulis	Baik	300.000 s/d 500.000

#### 5. Manajemen

Manajemen organisasi masih sederhana tetapi sudah ada struktur organisasi untuk mengelola usaha tersebut, yaitu :

Gambar 4. Struktur Organisasi



## 6. Pemasaran

Lokasi dan teknik pemasaran dari batik pewarna alami ini selengkapnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 10. Lokasi dan Teknik Pemasaran

No	Lokasi Pemasaran	Teknik Pemasaran	Harga Jual Produk (Rp)	Konsumen
1	Showroom Ngentak, Caturtunggal, Depok	Memajang seluruh produk batik di showroom yang terletak dekat jalan Solo	Batik tulis : 300.000 – 750.000	Masyarakat umum
1	Mirota Batik	Memajang beberapa produk di pusat keramaian di jl. Malioboro	350.000 s/d 900.000	Pegawai, masyarakat umum
2	Margaria Batik	Memajang beberapa produk di pusat keramaian di jl. Malioboro	350.000 s/d 1.000.000	Wisatawan domestik dan mancanegara
3	Pameran di Jakarta, Makasar, Kalimantan dll	Memajang seluruh produk pada waktu pameran	300.000 s/d 1.200.000	Masyarakat umum

## 7. SDM

Untuk mendukung proses pengembangan batik dengan pewarna alami ini sudah menggunakan tenaga kerja berjumlah 10 orang dengan kualifikasi sebagai berikut :

Tabel 11. Kualifikasi Dan Jumlah SDM Yang Dimiliki

No	Kualifikasi	Jumlah (Orang)	Training Yang Pernah Diikuti
1	Pelipat kain	3	Di latih sendiri oleh pemilik
2	Pewarna dan Melorod	4	Pelatihan Balai Batik Yogyakarta
3	Menggambar Pola Batik (Nyoret)	1	Pelatihan di Balai Batik
4	Pembatik	1	Dinas Perindagkop Sleman
5	Penjahit	1	Kursus Modiste

## 8. Fasilitas

Fasilitas yang telah dimiliki untuk menunjang produksi maupun kegiatan lainnya antara lain :

Tabel 12. Fasilitas Yang Dimiliki

No	Jenis Fasilitas	Jml	Lokasi	Akses Ke Jalan Raya	Telekomunikasi
1	Ruang Administrasi	1	Ngentak, Caturtunggal, Depok	Dekat Jl. Solo	Internet, HP
2	Ruang Produksi	1	Ngentak, Caturtunggal, Depok	Pusat Kota	Internet, HP
3	Ruang Penyimpanan	1	Ngentak, Caturtunggal, Depok	Dekat Jl. Solo	Internet, HP
4	Ruang Penyajian	1	Ngentak, Caturtunggal, Depok	Dekat Jl. Solo	Internet, HP

## 9. Finansial

Dalam operasionalnya usaha batik t-Ray ini sudah memiliki modal/investasi awal berupa peralatan, bahan baku dan lain-lain senilai Rp .42.700.000, sedangkan cashflow pemasukan per bulan rata-rata sebesar Rp 30.000.000,- dan pengeluaran untuk biaya operasional per bulan rata-rata Rp 10.000.000,- Juta. Dengan demikian laba kotor sebelum dipotong pajak adalah sebesar Rp 20.000.000,-

### D. Pola Hubungan Kerja antar UKM Mitra

Sedangkan pola hubungan kerja antara usaha batik “Kemban Tjelup” dengan “t-Ray” sampai saat ini belum terjalin, dengan adanya program IbPE ini diharapkan dapat terjalin hubungan kerjasama kedua UKM dalam hal :

1. Pengadaan bahan baku indigovera dapat bersama-sama untuk melakukan inisiasi penanaman sendiri sehingga nantinya lebih ekonomis dan mendatangkan nilai tambah.
2. Pameran produk bersama untuk dapat memperkenalkan dari keunggulan produknya sendiri-sendiri.

3. Berbagi informasi apabila ada pelatihan-pelatihan yang berkaitan dengan batik pewarna alami.
4. Berbagi pengalaman mengenai teknik produksi dan pemasaran.

#### E. Permasalahan Teknis-Administratif Mitra

Berdasarkan analisis situasi, wawancara yang mendalam dan pengamatan dari pengabdian maka permasalahan teknis administratif yang dihadapi oleh kedua UKM tersebut dapat diidentifikasi menurut aspek bisnis UKM antara lain :

Tabel 13. Permasalahan Mitra

No	Aspek Bisnis UKM	Mitra 1 (Kembang Tjelup)	Mitra 2 (t-Ray)
1	Bahan Baku	Ketergantungan kepada supplier bahan baku indigovera cukup tinggi, karena supplier hanya 1 orang	Suplier indigovera sebagai bahan baku alami utama hanya 1 orang, jadi tidak ada alternatif lain.
2	Produksi	Peralatan produksi masih terbatas masih terbatas, karena sebagian besar masih hand made.	Masih terbiasa dengan batik sintetis, peralatan produksi perlu ditingkatkan.
3	Proses	Belum ada jaminan mutu produk	Jaminan mutu produk belum bisa dikontrol.
4	Produk	Kebutuhan peningkatan kapasitas produk (jumlah dan kualitas), karena untuk ekspor harus minimal 1 kontainer.	Kapasitas produk belum sesuai dengan kebutuhan ekspor, karena kalau ekspor harus partai besar.
5	Manajemen	Masih menggunakan manajemen tradisional, berbasis kertas. Untuk aspek legalitas lembaga juga belum sempurna. Belum ada bisnis plan kedepan untuk sampai produk ekspor.	Legalitas untuk jadi penekspor belum punya. Belum menggunakan sistem informasi yang canggih. Belum ada perencanaan untuk menjadi eksportir.
6	Pemasaran	Pemasaran masih terbatas kepada relasi dan komunitas	Pemasaran dilakukan secara online melalui media sosial dan jua pameran.
7	SDM	Masih terbatas pada beberapa orang saja, sehingga ketergantungannya tinggi	Peningkatan jumlah SDM seiring dengan penambahan permintaan konsumen.
8	Fasilitas	Ruang pamer masih	Fasilitas masih kurang,

No	Aspek Bisnis UKM	Mitra 1 (Kembang Tjelup)	Mitra 2 (t-Ray)
		menyatu dengan ruang-ruang yang lainnya.	karena showroom masih terbatas.
9	Finansial	Permodalan masih kurang, sehingga pemasaran belum maksimal. Pengelolaan keuangan masih manual.	Permodalan masih untuk mencukupi yang sekarang, belum ada rencana untuk jangka panjang.

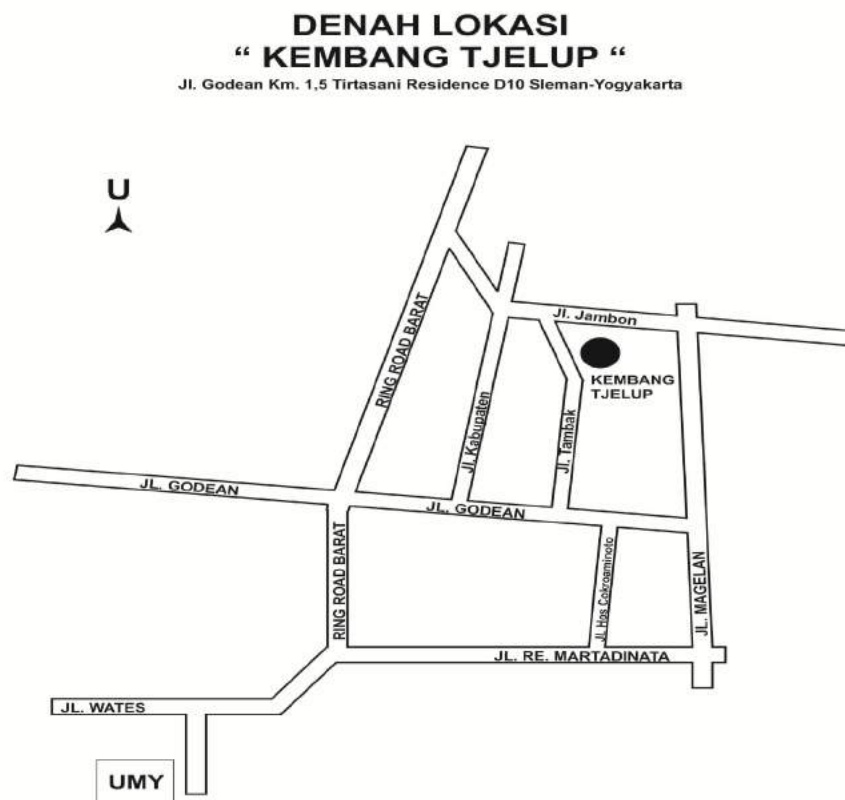
## F. Lokasi UKM Mitra

Lokasi kedua UKM mitra berada di Kabupaten Sleman dan tidak jauh dari kampus UMY.

### 1. UKM “Kembang Tjelup”

Kedudukan dari UKM Kembang Tjelup ini berada di Perumahan Tirtasani, Desa Trihanggo Kecamatan Gamping Kabupaten Sleman, jarak dengan kampus UMY kurang lebih 4 km. Denah lokasi sebagai berikut :

Gambar 5. Denah Lokasi UKM “Kembang Tjelup”



## 2. UKM “t-Ray”

Kedudukan dari UKM t-Ray ini berada di Desa Catur Tunggal Kecamatan Depok Kabupaten Sleman, kurang lebih 8 km dari kampus UMY. Denah lokasi sebagai berikut :

Gambar 6. Denah Lokasi UKM “t-Ray”



## G. IbPE Di Perguruan Tinggi Pengusul

Kelompok pengabdian yang sudah berhasil memperoleh pendanaan dari skema IbPE baru satu yaitu kelompok dari Fakultas Teknik. Di UMY yang dapat memperoleh pendanaan dari skema ini sangat kecil dibandingkan dengan skema lain atau dengan perguruan tinggi lain. Kondisi yang demikian ini menjadi tantangan dan sekaligus motivasi bagi kami untuk mengajukan program IbPE ini terutama untuk batik dengan pewarna alami.

Batik dengan pewarna alami ini muncul sebagai reaksi atas pencemaran lingkungan yang disebabkan oleh limbah pewarna dari proses pembuatan batik



dengan bahan sintetis. Mengingat bahwa batik merupakan cinderamata yang favorit untuk mendukung industri pariwisata maka perlu digalakkan dengan pembuatan yang memakai metode alternatif.

#### **H. Prioritas Permasalahan Mitra UKM Yang Akan Diselesaikan**

Untuk merumuskan prioritas dalam penyelesaian masalah sudah terjadi kesepakatan antara pengabdian dan pihak UKM disesuaikan dengan kurun waktu program ini yaitu selama 3 tahun. Urutan prioritas dalam waktu tiga tahun akan dibuat tahapan yang akhirnya nanti bisa mencapai produk ekspor atau juga bisa dijual di kawasan kunjungan wisata mancanegara.

Pada tahun pertama (Ke-1) akan berkaitan dengan tata kelola organisasi, dimana pada tahun ini akan diselesaikan permasalahan mengenai manajemen organisasi, yang antara lain berupa tidak lengkapnya dokumen legalitas lembaga dan perlunya perubahan *mind set* SDM untuk dapat menjadi lembaga yang menghasilkan produk ekspor. Inisiasi untuk menggunakan sistem informasi baik dalam pengelolaan keuangan dan pemasaran. Disamping itu juga perlu diselesaikan persoalan pemasaran yang masih tradisional dengan cara diinisiasi melalui pembaruan metode pemasaran dengan berbasis web.

Untuk tahun kedua (Ke-2) sebagai kelanjutan dari tahun ke-1 lebih banyak menitik beratkan pada peningkatan kualitas dan kuantitas produk dengan menggunakan *quality control* yang baik. Sistem informasi sudah diaplikasikan untuk mengatasi persoalan pengelolaan keuangan yang masih tradisional, pemasaran yang masih mengandalkan *delivery order* maupun kegiatan administrasi lainnya yang masih menggunakan kertas.

Pada akhir tahun rogram ini yaitu tahun ketiga (Ke-3) sudah berorientasi pada produk ekspor, dimana pada tahun terakhir program ini seluruh proses baik itu produksi maupun manajemen sudah mengarah pada pemenuhan produk ekspor. Metode pemasaran sudah berbasis web dan menggunakan media audio visual dengan menggunakan tim kreatif.

## BAB II

### METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang dipakai untuk menyelesaikan permasalahan mitra tersebut harus merupakan metode yang tepat dan berbasis partisipasi. Hal ini mengingat bahwa UKM mitra juga memberikan kontribusi pendanaan dan sudah seharusnya untuk berperan serta. Metode yang bisa dipakai untuk melaksanakan kegiatan tersebut antara lain :

1. Pengembangan program yang menghasilkan dokumen sebagai acuan dalam manajemen.
2. Pendampingan manajemen untuk membantu dalam pengambilan keputusan organisasi
3. Pengiriman utusan untuk mengikuti pelatihan dan bimbingan teknis
4. Pekerjaan sipil untuk melakukan rehabilitasi dan peningkatan fasilitas
5. Bantuan peralatan dan fasilitas agar proses pembuatan batik berjalan lebih lancar.

Dari berbagai metode tersebut dicoba untuk diaplikasikan pada kegiatan yang lebih konkrit lagi untuk memenuhi target dan luaran yang akan dicapai, metode dan kegiatan tersebut akan diuraikan pada tabel berikut :

Tabel 14. Metode dan Prioritas Aktivitas

<b>Tahun</b>	<b>Metode</b>	<b>Aktivitas Utama</b>
Pertama (1)	Pengembangan Program	Pembuatan website Penyusunan jaminan mutu produk Penyusunan company profile Penyusunan SOP
	Pendampingan Manajemen	Pemenuhan aspek legalitas dan perijinan Inisiasi penyusunan SIP Keuangan
	Pengiriman Utusan	Pelatihan Perdagangan Internasional Pelatihan pajak dan keuangan
	Pekerjaan Sipil	Upgrade showroom
	Bantuan Peralatan	Penambahan cap tembaga
Kedua (2)	Pengembangan Program	Penanaman indigovera Penyusunan bisnis plan Penyusunan panduan monev Penyusunan SIM Keuangan
	Pendampingan Manajemen	Pengadaan empon-empon Penerapan jaminan mutu produk
	Pengiriman Utusan	Pelatihan manajemen eksopor

<b>Tahun</b>	<b>Metode</b>	<b>Aktivitas Utama</b>
		Pelatihan sistem akuntansi
	Pekerjaan Sipil	Upgrade ruang pameran
	Bantuan Peralatan	Penambahan cap tembaga
Ketiga (3)	Pengembangan Program	Pengelolaan pasca panen indigovera Evaluasi jaminan mutu produk
	Pendampingan Manajemen	Pemenuhan aspek legalitas ekspor Optimalisasi media promosi
	Pengiriman Utusan	Bintek dokumen Ekspor Pelatihan SIM berbasis WEB Pelatihan SIP keuangan
	Pekerjaan Sipil	Pembuatan ruang pameran di wilayah kunjungan wisatawan mancanegara
	Bantuan Peralatan	Penambahan cap tembaga

### BAB III TARGET DAN LUARAN

#### A. Target Tahun Pertama

Target yang diharapkan dari program pengabdian masyarakat IbPE di tahun pertama ini adalah dipenuhinya aspek legalitas dari lembaga, pemahaman pemahaman terhadap perdagangan internasional, dan pemasaran dengan menggunakan website.

#### B. Luaran Tahun Pertama (Ke-1)

Dengan melalui kegiatan yang akan dirancang secara sistematis dan terstruktur maka akan dihasilkan luaran (output) berupa produk pemberdayaan organisasi dan pemasaran yang meliputi :

Tabel 15. Luaran Program IbPE Tahun Pertama (Ke-1)

NO	Aspek Bisnis UKM	Target Luaran Program IbPE	
		UKM “Kembang Tjelup”	UKM “t-Ray”
1	Bahan baku	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Pelatihan tentang penanaman bahan baku indigovera</li> <li>b. Inisiasi untuk penanaman indigovera di lahan sendiri</li> <li>c. Inisiasi pengadaan empon-empon</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Pelatihan tentang penanaman bahan baku indigovera</li> <li>b. Inisiasi untuk penanaman indigovera di lahan sendiri</li> <li>c. Inisiasi pengadaan empon-empon</li> </ul>
2	Produksi	Penambahan cap tembaga 20 biji	Penambahan cap tembaga 20 biji
3	Proses	Penyusunan jaminan mutu produk	Penyusunan jaminan mutu produk
4	Produk	Peningkatan kuantitas (20%) dan kualitas : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Batik Tulis Dari 12 lbr/bln menjadi 15</li> <li>- Kaos Shibori dari 30 lbr/bln menjadi 36 lbr/bln</li> <li>- Ready to Wear dari 50 biji/bln menjadi 60 biji/bln</li> <li>- Kebaya Bordir dari 10 biji/bln menjadi 12</li> </ul>	Peningkatan kuantitas (20%) dan kualitas : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Batik tulis dari 50 pc/bln menjadi 60 pc/bln</li> <li>- Hem dari 100 pc/bln menjadi 120 pc/bln</li> <li>- Kaos dari 100 pc/bln menjadi 120 pc/bln</li> <li>- Blus/dress dari 100 pc/bln menjadi 120 pc/bln</li> </ul>

NO	Aspek Bisnis UKM	Target Luaran Program IbPE	
		UKM “Kembang Tjelup”	UKM “t-Ray”
		<ul style="list-style-type: none"> <li>biji/bln</li> <li>- Kebaya kasual dari 30 biji/bln menjadi 36 biji/bln</li> <li>- Kualitas lebih baik</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kualitas lebih baik</li> </ul>
5	Manajemen	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Sistem manajemen dengan menggunakan komputer yang dimulai dari sistem informasi produk.</li> <li>b. Penyusunan company profile</li> <li>c. Pemenuhan aspek legalitas lembaga</li> <li>d. Pembagian job deskripsi yang jelas</li> <li>e. Penyusunan SOP produksi dan pemasaran</li> <li>f. Pendampingan manajemen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Sistem manajemen dengan menggunakan komputer yang dimulai dari sistem informasi produk.</li> <li>b. Penyusunan company profile</li> <li>c. Pemenuhan aspek legalitas lembaga</li> <li>d. Pembagian job deskripsi yang jelas</li> <li>e. Penyusunan SOP produksi dan pemasaran</li> <li>f. Pendampingan manajemen</li> </ul>
6	Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Pembuatan website untuk pemasaran</li> <li>b. Melakukan pameran di Malioboro Mall</li> <li>c. Melakukan pameran di Ambarukmo Plaza</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Pembuatan website untuk pemasaran</li> <li>b. Melakukan pameran di Malioboro Mall</li> <li>c. Melakukan pameran di Ambarukmo Plaza</li> </ul>
7	SDM	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. 2 orang pelatihan perdagangan internasional</li> <li>b. 1 orang pelatihan laporan pajak</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. 2 orang pelatihan perdagangan internasional</li> <li>b. 1 orang pelatihan laporan pajak</li> </ul>
8	Fasilitas	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Tersedianya showroom yang lebih representatif</li> <li>b. Penambahan showroom mitra</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Tersedianya showroom yang lebih representatif</li> <li>b. Penambahan showroom mitra</li> </ul>
9	Finansial	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Peningkatan cashflow 10 % dari Rp 15 juta menjadi Rp 18 juta.</li> <li>b. Inisiasi sistem akuntansi keuangan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Peningkatan cashflow 10 % dari Rp 30 juta menjadi Rp 33 juta.</li> <li>b. Inisiasi sisem akuntansi keuangan</li> </ul>

### C. Target Tahun Kedua (Ke-2)

Target yang diharapkan dari program pengabdian masyarakat IbPE di tahun kedua (ke-2) ini adalah didapatkannya inovasi pemasaran dengan menggunakan audio visual yang didasari oleh bisnis plan yang mantap.

### D. Luaran Tahun Kedua (Ke-2)

Dengan melalui kegiatan yang akan dirancang secara sistematis dan terstruktur maka akan dihasilkan luaran (*output*) berupa produk pemberdayaan organisasi dan pemasaran yang meliputi :

Tabel 16. Luaran Program IbPE Tahun Kedua

NO	Aspek Bisnis UKM	Target Luaran Program IbPE	
		UKM “Kembang Tjelup”	UKM “t-Ray”
1	Bahan baku	a. Persiapan penanaman indigovera b. Tersedianya bibit indigovera c. Pengadaan empon-empon pendukung	a. Persiapan penanaman indigovera b. Tersedianya bibit indigovera c. Pengadaan empon-empon pendukung
2	Produksi	Penambahan cap tembaga 20 biji	Penambahan cap tembaga 20 biji
3	Proses	Diterapkannya jaminan mutu produk	Diterapkannya jaminan mutu produk
4	Produk	Peningkatan kuantitas (10%) dan kualitas : - Batik Tulis Dari 15 lbr/bln menjadi 16 - Kaos Shibori dari 36 lbr/bln menjadi 39 lbr/bln - Ready to Wear dari 60 biji/bln menjadi 66 biji/bln - Kebaya Bordir dari 12 biji/bln menjadi 13 biji/bln - Kebaya kasual dari 36 biji/bln menjadi 39 biji/bln - Kualitas lebih baik	Peningkatan kuantitas (10%) dan kualitas : - Batik tulis dari 60 pc/bln menjadi 66 pc/bln - Hem dari 120 pc/bln menjadi 132 pc/bln - Kaos dari 120 pc/bln menjadi 132 pc/bln - Blus/dress dari 120 pc/bln menjadi 132 pc/bln - Kualitas lebih baik
5	Manajemen	a. Penyusunan bisnis plan b. Penyusunan model monitoring dan	a. Penyusunan bisnis plan b. Penyusunan model monitoring dan

NO	Aspek Bisnis UKM	Target Luaran Program IbPE	
		UKM “Kembang Tjelup”	UKM “t-Ray”
		evaluasi	evaluasi
6	Pemasaran	a. Inovasi pemasaran dengan menggunakan media audio dan video b. Ekspansi pasar dengan media pemasaran interaktif	a. Inovasi pemasaran dengan menggunakan media audio dan video b. Ekspansi pasar dengan media pemasaran interaktif
7	SDM	a. 2 orang pelatihan manajemen ekspor b. 1 orang pelatihan sistem akuntansi	a. 2 orang pelatihan manajemen ekspor b. 1 orang pelatihan sistem akuntansi
8	Fasilitas	Inisiasi untuk pengadaan ruang pameran di wilayah kunjungan wisatawan mancanegara	Inisiasi untuk pengadaan ruang pameran di wilayah kunjungan wisatawan mancanegara
9	Finansial	a. Peningkatan cashflow 10 % dari Rp 18 juta menjadi Rp 19.8 juta b. Penyusunan sistem informasi akuntansi	a. Peningkatan cashflow 10 % dari Rp 33 juta menjadi Rp 36,3 juta b. Penyusunan sistem informasi akuntansi

### E. Target Tahun Ketiga (Ke-3)

Target yang diharapkan dari program pengabdian masyarakat IbPE di tahun kedua (ke-3) ini adalah menyangkut kesiapan lembaga untuk melakukan ekspor atau dapat memasarkan produknya di wilayah-wilayah kunjungan wisatawan mancanegara.

### F. Luaran Tahun Ketiga (Ke-3)

Dengan melalui kegiatan yang akan dirancang secara sistematis dan terstruktur maka akan dihasilkan luaran (*output*) berupa produk pemberdayaan organisasi dan pemasaran yang meliputi :

Tabel 17. Luaran Program IbPE Tahun Ketiga

NO	Aspek Bisnis UKM	Target Luaran Program IbPE	
		UKM “Kembang Tjelup”	UKM “t-Ray”
1	Bahan baku	a. Panen dan pengelolaan lebih lanjut dari indigovera b. Tersedianya empon-	a. Panen dan pengelolaan lebih lanjut dari indigovera b. Tersedianya empon-

NO	Aspek Bisnis UKM	Target Luaran Program IbPE	
		UKM “Kembang Tjelup”	UKM “t-Ray”
		empon pendukung bahan baku	empon pendukung bahan baku
2	Produksi	Penambahan cap tembaga sebanyak 20 biji	Penambahan cap tembaga sebanyak 20 biji
3	Proses	Jaminan mutu produk untuk mencukupi pasar internasional	Jaminan mutu produk untuk mencukupi pasar internasional
4	Produk	Peningkatan kuantitas (10%) dan kualitas : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Batik Tulis Dari 16 lbr/bln menjadi 17</li> <li>- Kaos Shibori dari 39 lbr/bln menjadi 43 lbr/bln</li> <li>- Ready to Wear dari 66 biji/bln menjadi 72 biji/bln</li> <li>- Kebaya Bordir dari 13 biji/bln menjadi 14 biji/bln</li> <li>- Kebaya kasual dari 39 biji/bln menjadi 42 biji/bln</li> <li>- Kualitas lebih baik</li> </ul>	Peningkatan kuantitas (10%) dan kualitas : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Batik tulis dari 66 pc/bln menjadi 72 pc/bln</li> <li>- Hem dari 132 pc/bln menjadi 145 pc/bln</li> <li>- Kaos dari 132 pc/bln menjadi 145 pc/bln</li> <li>- Blus/dress dari 132 pc/bln menjadi 145 pc/bln</li> <li>- Kualitas lebih baik</li> </ul>
5	Manajemen	a. Pemenuhan aspek legalitas untuk ekspor b. Manajemen perusahaan yang profesional	a. Pemenuhan aspek legalitas untuk ekspor b. Manajemen perusahaan yang profesional
6	Pemasaran	a. Optimalisasi media promosi yang berdaya jangkau internasional. b. Ekspansi pasar ke wilayah-wilayah kunjungan wisatawan mancanegara.	a. Optimalisasi media promosi yang berdaya jangkau internasional. b. Ekspansi pasar ke wilayah-wilayah kunjungan wisatawan mancanegara.
7	SDM	a. 2 orang bimbingan teknis pemenuhan dokumen ekspor b. 1 orang pelatihan sistem informasi berbasis web c. 1 orang pelatihan sistem informasi keuangan	a. 2 orang bimbingan teknis pemenuhan dokumen ekspor b. 1 orang pelatihan sistem informasi berbasis web



NO	Aspek Bisnis UKM	Target Luaran Program IbPE	
		UKM “Kembang Tjelup”	UKM “t-Ray”
8	Fasilitas	Tersedianya ruang pameran di wilayah kunjungan wisatawan mancanegara	Tersedianya ruang pameran di wilayah kunjungan wisatawan mancanegara
9	Finansial	a. Peningkatan cashflow 10 % dari Rp 19,8 juta menjadi Rp 21,78 juta. b. Tersedianya sistem informasi keuangan	a. Peningkatan cashflow 10 % dari Rp 36.3 juta menjadi Rp 39.93 juta. b. Tersedianya sistem informasi keuangan

## **BAB IV**

### **KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI**

#### **A. Kualifikasi Perguruan Tinggi**

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (UMY) mempunyai komitmen untuk pengembangan kegiatan penelitian dan pengabdian masyarakat. Kelayakan perguruan tinggi dapat dilihat dari komitmen pimpinan untuk selalu mengembangkan penelitian dan pengabdian masyarakat dalam satu kegiatan yang terintegrasi. Tekad dari pimpinan universitas agar kegiatan penelitian yang dilakukan oleh dosen dan mahasiswa diharapkan dapat ditindak lanjuti dengan beberapa kegiatan pengabdian masyarakat. Kelanjutan dari tekad tersebut Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (UMY) menyatukan dua lembaga yang tadinya terpisah, yaitu Lembaga Penelitian dan Pengembangan Pendidikan (LP3) dan Lembaga Pengabdian Masyarakat (LPM) yang tadinya sendiri-sendiri menjadi lembaga baru yang bernama Lembaga Pengembangan Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LP3M).

Dalam hal pendanaan, UMY juga mempunyai komitmen yang berupa dana stimulan untuk melakukan penelitian dan pengabdian masyarakat bagi dosen dan mahasiswa, disamping komitmen mengenai pengembangan kelembagaan tersebut. Mulai tahun 2009 Rektor UMY meningkatkan jumlah dana Hibah Internal Pengabdian Masyarakat dari Rp 500.000/proposal menjadi Rp 2.500.00/proposal. Skema kegiatan pengabdian masyarakat dana internal (UMY) diarahkan pada skema DP2M. Hibah Pengabdian Kompetensi diarahkan pada IbM dan Pengabdian Sinergi diselaraskan dengan IbPE. Kebijakan yang ditempuh oleh UMY ini cukup efektif untuk dapat meningkatkan partisipasi dosen dalam kegiatan pengabdian masyarakat.

#### **B. Kualifikasi Tim Pelaksanan Kegiatan**

Tim pelaksana merupakan dosen dari program studi Ilmu Pemerintahan dengan spesialisasi pada manajemen publik dan kebijakan publik. Ketua tim sudah berpengalaman dalam melakukan penelitian tentang manajemen organisasi publik dan juga pada organisasi UKM, sehingga diharapkan mampu untuk

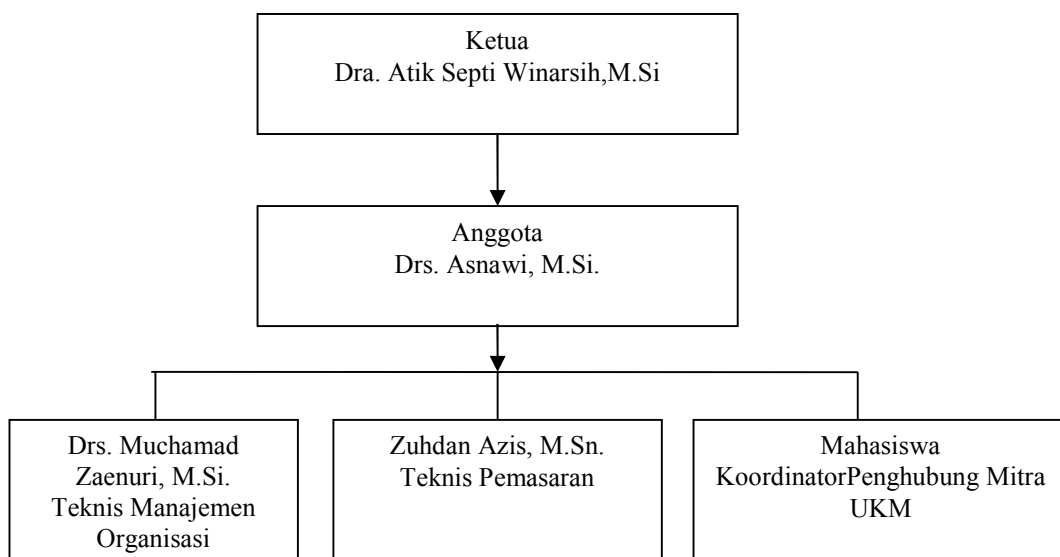
melakukan pengabdian yang berhubungan dengan pengembangan UKM (lampiran CV).

Ketua tim dibantu oleh seorang anggota yang mempunyai pengalaman di bidang kajian pemerintahan dan juga berpengalaman dalam implementasi pengabdian dari DP2M (lampiran CV). Tim pelaksana dibantu oleh beberapa mahasiswa dari Prodi Ilmu Pemerintahan dan Ilmu Komunikasi yang telah bebas teori dan sedang melakukan penulisan Skripsi.

Kepakaran yang diperlukan untuk menyelesaikan seluruh persoalan UKM batik pewarna alami adalah dari aspek penataan kelembagaan dan organisasi, peningkatan kualitas produk, dan pemasaran UKM agar siap untuk menghasilkan produk yang berkualitas ekspor serta mampu untuk dipasarkan di wilayah-wilayah kunjungan wisatawan manca negara. Aspek penataan kelembagaan organisasi dan kualitas produk dilakukan oleh Dra. Atik Septi Winarsih, M.Si. karena telah menekuni penyusunan kelembagaan dan pelayanan dalam skema penelitian hibang bersaing (PHB), sedangkan manajemen pemasaran dan aspek legalitas dari perusahaan untuk dapat memproduksi produk yang berkualitas ekspor dilakukan oleh Drs. Asnawi, M.Si., yang sesuai dengan disiplin ilmunya yaitu Manajemen Pemasaran..

Sedangkan struktur organisasi untuk memperlancar program ini adalah sebagai berikut :

Gambar 7. Struktur Organisasi



### **C. Fasilitas Pendukung Yang Tersedia**

Untuk memperlancar kegiatan pengabdian ini diperlukan adanya fasilitas pendukung yang telah dimiliki oleh UMY. Kegiatan pengabdian masyarakat yang mempunyai topik tentang tata kelola dan pemasaran ini didukung oleh Laboratorium Ilmu Pemerintahan yang akan lebih menyediakan kelengkapan dan berbagai simulasi yang berhubungan dengan tata kelola organisasi, sedangkan untuk yang berhubungan dengan pemasaran akan didukung oleh Laboratorium Manajemen dan juga pusat inkubasi untuk kewirausahaan (SEBI) yang berada dibawah koordinasi universitas, dan untuk pengembangan media pemasaran akan didukung oleh Laboratorium Ilmu Komunikasi yang selama ini telah melakukan kerja kreatifnya untuk membuat berbagai media pemasaran yang inovatif berbentuk audio visual.

## **BAB V**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Program pengabdian masyarakat dengan skema IbPE ini merupakan program multi tahun dan pada tahun sekarang merupakan implementasi pada tahun pertama. Setelah dilaksanakan pada tahap awal ini dapat dilaksanakan beberapa kegiatan dan telah dicapai antara lain: mitra dan komunitasnya telah memperoleh pelatihan manajemen ekspor/perdagangan internasional, proses pengurusan aspek legalitas, upgrade showroom, bantuan dan pendampingan pameran, penyusunan desain website dan introduksi peralatan.

#### **A. Hasil Yang Dicapai**

##### **1. Pelatihan Manajemen Ekspor**

Agar kedua mitra memahami konsep dasar dan praktek dalam melakukan ekspor maka perlu diberi pemahaman yang komprehensif melalui pelatihan yang aplikatif. Dari segi konsep disampaikan oleh Drs. Asnawi, M.Si. dari prodi Manajemen UMY, yang menjadi pengajar untuk mata kuliah yang relevan dengan perdagangan internasional. Dari aspek regulasi disampaikan oleh narasumber dari Dinas Perindagkop Kabupaten Sleman, sedangkan untuk praktisi eksportir penyampaian materi oleh Bp Rahmat Hidayat yang telah berpengalaman melakukan ekspor berupa cinderamata ke beberapa negara ASEAN. Suasana pelatihan dapat dilihat pada gambar berikut ini:

Gambar 8. Pelatihan Manajemen Ekspor



## 2. Penguatan Aspek Legalitas

Untuk lebih menguatkan sebagai badan usaha maka diperlukan adanya legalitas yang menjadi pijakan beraktifitas. Pada waktu laporan ini ditulis kedua mitra sudah mulai melakukan peninjauan untuk membuat badan usaha yang cocok dengan aktifitasnya.

Dari hasil pendampingan manajemen dapat diidentifikasi bahwa kedua mitra lebih tertarik pada badan usaha yang berupa CV terlebih dahulu, nanti mudah dikembangkan untuk menjadi PT setelah usahanya maju. Dalam pendampingan manajemen ini telah disusun draf akta pendirian badan usaha yang memuat tentang latar belakang didirikannya badan usaha, tujuan, lingkup kegiatan dan sebagainya.

Dari kegiatan pendampingan pendirian badan usaha tersebut hingga tahun pertama ini masih dalam proses di notaris.

## 3. Upgrade Showroom

Untuk menarik pembeli diperlukan adanya tempat yang representatif, sampai laporan kemajuan ini disusun upgrade showroom baru dilakukan di “Kembang Tjelup”. Setelah melalui diskusi dengan pelaksana pengabdian maka perlu adanya upgrading showroom untuk menunjang penjualan. Dengan melalui pembiayaan yang berbagi maka dapat dilakukan upgrading sebagaimana tampak pada gambar berikut:

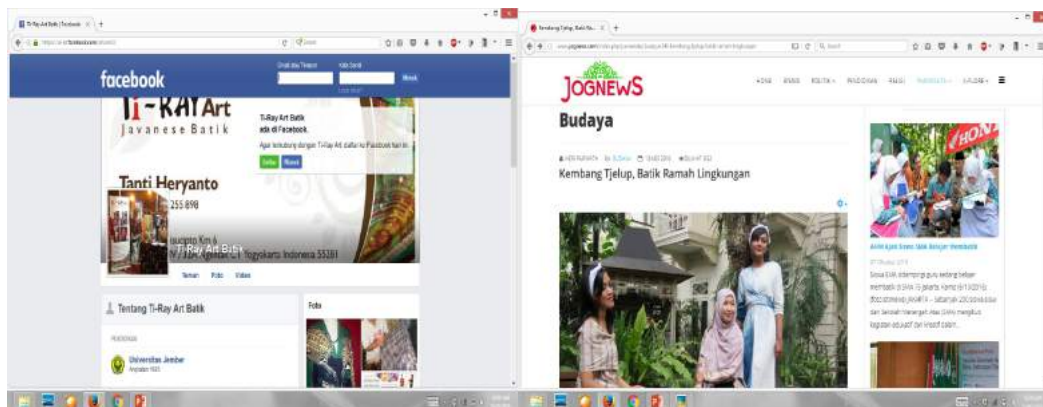
Gambar 9. Showroom “Kembang Tjelup”



#### 4. Penyusunan Materi dan Desain Website

Untuk menunjang pemasaran melalui internet perlu dibuat website yang interaktif agar bisa terjadi pemesanan maupun transaksi yang bersifat online. Hingga laporan akhir ini disusun, sudah dibuat desain website yang merupakan atas masukan dari kedua mitra tersebut. Dari hasil diskusi secara mendalam diperoleh kesepakatan bahwa tampilan desain website sebagai berikut:

Gambar 10. Desain Website “Kembang Tjelup” dan “T-Ray”



#### 5. Pendampingan Pameran

Untuk memperkenalkan produk batik pewarna alami kepada khalayak, T-Ray mengikuti pameran di Jogjakarta Expo Center (JEC). Pada kesempatan pameran tersebut disajikan beberapa produk batik pewarna alami yang banyak diminati oleh masyarakat. Pada kegiatan ini dilakukan pendampingan berupa penyajian dan tata letak dalam menyiapkan produk. Hal ini dapat dilihat pada gambar berikut ini:

Gambar 11. Konter Pameran “Kembang Tjelup” dan “T-Ray”





## 6. Introduksi Peralatan

Untuk menambah kapasitas produksi dan juga untuk mempermudah dalam penanganan pasca produksi diperlukan peralatan yang mendukung. Sehubungan dengan hal tersebut diperlukan bantuan peralatan yang dibutuhkan oleh kedua mitra. Untuk kegiatan di tahun pertama ini telah dibantu beberapa peralatan antara kuwali, gawang, tempat untuk “njereng”, dan sebagainya. Berikut sebagian peralatan yang telah disampaikan ke kedua mitra:

Gambar 12. Bantuan Peralatan Batik



## 7. Penyusunan Dokumen Tata Kelola

Penyusunan dokumen tata kelola dilakukan dengan melalui pendampingan dengan melalui diskusi dan pemberian materi tentang keorganisasian. Sesuai dengan kompetensi ketua tim pelaksana yang ahli dalam bidang organisasi maka pendampingan dapat dilakukan secara intensif. Dari hasil pendampingan ini telah dihasilkan beberapa dokumen tata kelola yang memudahkan bagi kedua mitra



dalam melaksanakan berbagai kegiatannya. Penyusunan struktur organisasi yang ditindaklanjuti dengan job deskripsi pekerjaan merupakan salah satu dokumen yang paling membantu dalam memperlancar tugas.

Kemudian juga dibuat beberapa SOP yang dapat dijadikan sebagai pedoman untuk melakukan tugas secara terstandar. Dari proses yang standar tersebut bisa dihasilkan produk yang mempunyai kualitas baik. Sebelum adanya dokumen tata kelola yang mamandu jalannya organisasi, kedua mitra lebih banyak mengandalkan pada kebiasaan sehingga hasilnya kurang bisa maksimal.

## **B. Pembahasan**

Program pengabdian berupa iptek bagi produk ekspor (IbPE) ini dilaksanakan dengan melalui serangkaian perencanaan yang memberi titik berat pada peningkatan kompetensi SDM, penataan kelembagaan, pemasaran dan pemenuhan aspek legalitas. Dari serangkaian kegiatan tersebut, diawali dengan pelatihan tentang manajemen ekspor yang memberi bekal kepada kedua mitra beserta komunitas batik yang lain mengenai persyaratan dan cara praktis untuk bisa melakukan ekspor.

Dari mengikuti pelatihan tersebut kedua mitra terbuka wawasan dan pengetahuannya tentang manajemen ekspor. Tindak lanjut dari hal tersebut adalah dengan memenuhi aspek legalitas yang berupa surat-surat kelengkapan baik yang berupa kelengkapan organisasi makupun persyaratan untuk ekspor. Kedua mitra hingga laporan ini dibuat masih mengurus badan usaha yang akan mewadahi kegiatannya. Dengan melalui pendampingan berupa penguatan aspek legalitas ini kedua mitra mampu untuk melakukank identifikasi dan perencanaan kedepan dari aspek pemenuhan regulasi.

Dengan dipenuhinya aspek legalitas kedua mitra mampu untuk mengembangkan diri dalam tata kelola organisasi. Dengan tata kelola organisasi yang rapi maka eksistensi lembaga sebagai pengekspor akan lebih kredibel dan dapat dipercaya oleh rekanan. Pemenuhan job deskripsi dan SOP dalam bekerja memberikan hasil yang terstandarisasi. Produk yang berkualitas dan standar tersebut sangat prosepektif untuk menembus pasar mancanegara.

Untuk menembus pasar mancanegara diperlukan adanya pemasaran yang lebih baik melalui media promosi yang massif. Pembuatan website menjadi pilihan utama agar produk batik pewarna alami ini dapat dikenal oleh seluruh khalayak baik domestik maupun mancanegara. Dengan melalui website maka dapat dikenal segala produk yang dihasilkan beserta gambaran mengenai produk tersebut.

Disamping itu untuk meningkatkan produksi dan memudahkan kedua mitra dalam melakukan proses, maka diperlukan adanya peningkatan peralatan yang sesuai dengan kebutuhan. Program IbPE ini memberikan bantuan peralatan yang mendukung proses produksi sehingga dapat lebih luas dan beragam.

## **BAB VI**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Dari kegiatan yang telah dilaksanakan tersebut dapat disimpulkan bahwa pemahaman terhadap manajemen ekspor dan perdagangan internasional bagi pengusaha UKM batik dengan pewarna alami memang perlu ditingkatkan. Hasil dari pelatihan tersebut dapat membuka cakrawala berpikir mereka bahwa di Indonesia ini khususnya di Yogyakarta pasar untuk melakukan ekspor batik sangat besar. Demikian juga dengan memperkuat aspek legalitas serta pembuatan website akan semakin menunjang kegiatan pemasaran. Dengan diberikannya bantuan peralatan maka juga dapat meningkatkan kapasitas produksi yang sekaligus meningkatkan kualitas produk.

Saran untuk kegiatan selanjutnya perlu didukung oleh media promosi yang baik dan sesering mungkin untuk mengikuti pameran. Juga perlu digalakkan lagi dalam melakukan pameran yang bersifat internasional.

## DAFTAR PUSTAKA

- Daniri, Mas Achmad, 2005, *Good Corporate Governance, Konsep Dan Penerapannya Dalam Konteks Indonesia*, Jakarta: Ray Indonesia.
- Gie, The Liang, 2007, *Administrasi Perkantoran Moderen*, Yogyakarta: Liberty.
- Hadi Sumarto, Rumsari, *Sekretaris Profesional*, Yogyakarta: Kanisius.
- Yamit, Zulian, 2005, *Manajemen Kualitas, Produk dan Jasa*, Yogyakarta: Ekonisia.