



ISSN : 1412 - 9518

JURNAL RISET DAERAH

Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kabupaten Bantul, Propinsi DIY

BUDIDAYA INDIGOFERA SEBAGAI BAHAN BAKU PEWARNA BATIK ALAMI

- Zai Warna Alami (Review)
- Pendampingan UKM Batik dalam Rangka Mendorong Prospek Batik Tulis Sebagai Produk Ekspor Unggulan Kabupaten Bantul
- Publikasi IbPe Tahun Kedua Implementasi Program Iptek bagi Produk Ekspor (IbPe) Kerajinan Berbahan Vinyl dan Serat Alam di Trimulyo Jetis, dan Sabdodadi Bantul, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta Indonesia (Tahun Kedua)
- Integrasi Sistem Pendukung Keputusan Program Pengentasan Kemiskinan di Kabupaten Bantul

Bantul
THE HARMONY OF NATURE AND CULTURE



JURNAL RISET DAERAH

Diterbitkan oleh :

Pemerintah Kabupaten Bantul
Badan Perencanaan Pembangunan Daerah
(BAPPEDA)

PELINDUNG

Bupati Bantul

PENGARAH

Drs. Trisaktiyana, M.Si.
(Kepala BAPPEDA)

PENANGGUNG JAWAB

Tiâu Sakti Santosa, S.S., M.Hum
(Kepala Bidang DALITBANG)

REDAKSI

Ketua :

Heny Endrawati, SP, MP

Anggota :

Agus Budi R. SKM, M.Kes.

Andy Sulistya, SH. MH

ir. Edi Purwanto, M.Eng.

Drs. Suwandi, M.Si.

R. Dhanang Widjonarko, A.Md.

Dwiyanto

RA. Luluk Nur Rakhmawati F., SE., ME.

Titik.K.

daftar isi

BUDIDAYA *INDIGOFERA* SEBAGAI BAHAN BAKU PEWARNA BATIK ALAMI.

Darban Haryanto,
Bargumono, Suyadi 2299 - 2306

ZAT WARNA ALAMI (REVIEW)

Mahreni 2307 - 2324

PENDAMPINGAN UKM BATIK DALAM RANGKA MENDORONG PROSPEK BATIK TULIS SEBAGAI PRODUK EKSPOR UNGGULAN KABUPATEN BANTUL

Titik Kusmantini,
Heru Cahya Rustamaji,
Danang Jaya 2325 - 2335

PUBLIKASI *IbPe* TAHUN KEDUA IMPLEMENTASI PROGRAM IPTEK BAGI PRODUK EKSPOR (*IbPe*) KERAJINAN BERBAHAN VINYL DAN SERAT ALAM DI TRIMULYO JETIS, DAN SABDODADI BANTUL, BANTUL, DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA INDONESIA (TAHUN KEDUA)

Tri Wahyuningsih Muafi Ratna Roostika
2336 - 2346

INTEGRASI SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN PROGRAM PENGENTASAN KEMISKINAN DI KABUPATEN BANTUL

Agus Sasmito Aribowo, Sabihaini,
Hendri Gusaptono,
Wilis Kaswidjanti, 2347 - 2355

PENGIRIMAN HASIL RISET

Pengiriman Naskah Ringkasan Hasil Riset/ Penelitian ditujukan ke Bidang Data Penelitian dan Pengembangan, BAPPEDA Kabupaten Bantul, Jalan Robert Wolter Monginsidi Nomor 1 Bantul 55711, Telepon (0274) 367509 pesawat 302, (0274) 367533, FAX (0274) 367796. Ringkasan Hasil Riset dapat disampaikan dalam bentuk file ke bappeda@bantulkab.go.id.

PENDAMPINGAN UKM BATIK DALAM RANGKA MENDORONG PROSPEK BATIK TULIS SEBAGAI PRODUK EKSPOR UNGGULAN KABUPATEN BANTUL

Oleh :

¹Titik Kusmantini, ²Heru Cahya Rustamaji, ³Danang Jaya

ABSTRAK

Science and technology mentoring program for export products is an assisting program of the Ministry of Higher Education to boost the potential of local products as the main export product area. Assisted partners in the program are two business groups namely batik Kube (Joint Business Group) Sekar Arum and Kube Sri Kuncoro in the village Wukirsari, as well as tourist village batik centers in the district of imogiri Bantul. Mentoring programs focused in order to improve marketing and production capacity to break through the international market. Several program plans that have been done are the layout rearrangement design program; the processing of solid and liquid waste; offline and online promotion practices; the practice of attractive packaging; the practice of batik derivative product diversification, and import export education. Empowerment methods employ the approach of active participation of members of the group. Program indicators that have been achieved are an increase in production capacity (15%-20%); an increase in sales (10%-20%), and decrease chances of defective products (10%). In addition to recording indicator achievement percentage growth in production and sales, this research has also produced several tangible outcomes such as websites, product catalogs, saleable packaging, prototypes of home interior batik handicraft products, and many more.

Keywords: Batik; Wukirsari Bantul; prospects of export products; group effort

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPN.

²Fakultas Teknik Informatika UPN

³Fakultas Teknik Kimia UPN alamat email. kusmantini_titik@yahoo.co.id

A. Pendahuluan

Komoditas unggulan di wilayah Kabupaten Bantul mencakup produk kerajinan hasil hutan/meubel, tekstil tradisional yaitu batik dan tenun, produk kulit dan gerabah/terakota. Yang menarik perlunya pendampingan produk ekspor batik dan kerajinan (*home decoration craft*) di Bantul adalah program kerja Disperindag K-UKM Kabupaten Bantul yang fokus pada pengembangan industri berbasis pembangunan ekonomi kawasan dan pemetaan desa wisata guna mendongkrak prospek industri dan pariwisata sekaligus. Konsep pengembangan ekonomi daerah berbasis desa wisata telah mampu mendorong peningkatan pendapatan ekonomi daerah (Kuncoro, .1.997). Salah satu desa wisata yang mengalami perkembangan industri adalah desa wisata Wukirsari di Kecamatan Imogiri, Kabupaten Bantul. Meskipun pengukuhan sebagai desa wisata sejak tahun 2009, tapi akhir-akhir ini keberddaan desd wisata Wukirsari mulai dikenal oleh wisatawan dalam negeri ataupun luar negeri. Salah satu keunikan yang ditawarkan adalah potensi produk batik tulis dan keunikannya sebagai desa tempat belajar membatik bagi wisatawan. Produk unggulan lain yang ada di wilayah Desa Wukirsari adalah kerajinan bambu dan kerajinan kulit 'tatah sungging'. Popularitas desa wisata Wukirsari saat ini telah identik dengan sentra batik tulis, dan modal sosial perajin bnik di wilayah tersebut sangat mendukung untuk diberdayakan secara optimal, karena perajin batik telah

bergabung dalam wadah Paguyuban batik tulis "Giriloyo" yang di rintis sejak pasca gempa yaitu tahun 2008.

Saat ini Paguyuban telah beranggotakan 600-an perajin yang telah tergabung dalam 25 Kelompok Usaha Bersama (KUBe), KUBe Sekar Arum dan KUBe Sri Kuncoro sebagai dua dari KUBe di sentra batik tulis Imogiri yang memiliki kemajuan usaha cukup signifikan karena kemampuan perusahaan membuat produk batik tulis dengan berbagai motif klasik ataupun kontemporer yang bervariasi serta telah merintis pengembangan usaha dengan cara membuat diversifikasi produk batik dan turunan batik. Misalkan saja mampu menghasilkan kemeja batik; sajadah bat;k dan berbagai produk kerajinan dari perca batik seperti tali ikat rambut, bros kain batik dan lain sebagainya. Selain itu hasil produksi batik yang cacat karena proses pewarnaan yang kurang merata dapat dimanfaatkan untuk menghasilkan produk kerajinan homE interior, seperti tempat perhiasan, tisu majalah dan lain sebagainya.

Usulan Program Ipteks bagi Produl. Ekspor tersebut di rancang untul. mendukung kedua mitra UKM dalarr rangka mendukung prospek produir ekspor batik tulis dan turunan batil sebagai komoditas unggulan Kabupater Bantul. Maka dalam rangka mendukung prospek batik tulis KUBe Sekar Arum dar KUBe Sri Kuncoro sebagai produk ekspo maka rumusan permasa:ahan progran pendampingan adalah "Bagaiman, kcndisi eksisting mitra dan apa yan menjadi prioritas penyelesaian perma

salahan mitra yakni KUBE Sekar Arum dan Sri Kuncoro".

B. Kajian Pengamatan di Lapangan

Keberhasilan program pendampingan sangat tergantung pada proses *need and assesment*, sehingga sebelum menentukan prioritas program pendampingan sebagai solusi hasil pemikiran bersama mitra maka pihak pendamping perlu melakukan analisis kondisi eksisting mitra dampingan.

1. Analisis Situasi dan Kondisi KUBE Sekar Arum dan Sri Kuncoro

Dusun Giriloyo telah dikenal sebagai sentra batik tulis dan telah menjadi daya tarik sebagai desa batik karena memberikan pelayanan bagi wisatawan ataupun masyarakat umum untuk belajar membatik. Kebijakan Pemda Bantul menjadikan Desa Wukirsari sebagai desa wisata serta kebijakan Pemda mewajibkan PNS, siswa sekolah mengenakan seragam batik di hari-hari tertentu dan menjadikan batik sebagai muatan kurikulum lokal tingkat SMTP ataupun SMTA telah menciptakan peluang besar bagi masyarakat Giriloyo yang sudah turun temurun mempunyai ketrampilan membatik. Catatan pengurus paguyuban atas kunjungan tamu yang datang untuk belajar membatik tahun 2012 mencapai puluhan ribu tamu dari luar kota, bahkan banyak wisatawan asing belajar membatik dan menginap di desa tersebut karena untuk belajar batik yang efektif butuh waktu minimal satu minggu. Kunjungan

tersebut meningkat karena gethok tular dan beberapa pihak memanfaatkannya sebagai broker untuk menawarkan wisata batik, sehingga harga kursus batik tidak konsisten. Kegiatan membatik sering terkendala karena kesibukan untuk mendampingi wisatawan belajar membatik, sementara banyak remaja di desa tersebut tidak berpartisipasi atau kurang gemar dengan membatik.

Fakta atau fenomena pertumbuhan kunjungan wisatawan yang intens tersebut menciptakan peluang pasar dan mendorong perajin untuk mengembangkan diversifikasi produk kerajinan turunan batik, seperti memproduksi bros batik, dompet batik, tas batik dan beberapa aksesoris batik lainnya. Inisiatif produk kerajinan batik dinilai mempunyai peluang jual lebih baik dibandingkan kain batik tulis yang harganya sangat mahal. Di KUBE Sekar Arum pembuatan produk kerajinan batik justru diminati oleh kelompok remaja di desa tersebut. Peluang untuk memperoleh penghasilan lain yang bisa dinikmati perajin di desa tersebut adalah menyewakan rumah mereka sebagai **home stay** bagi wisatawan yang belajar membatik, banyak wisatawan asing justru lebih suka tinggal di desa tersebut daripada menginap di hotel. Namun kesadaran perajin untuk memberikan layanan kepada wisatawan masih al kadarnya, belum memikirkan kenyamanan hunian.

KUBE Sekar Arum dan Sri Kuncoro juga memproduksi kemeja batik dan baju batik anak, maka wajar jika jumlah anggota KUBE tersebut paling banyak (yaitu

sebanyak 40 perajin) dibandingkan KUBE lain. Keterbatasan yang dimiliki adalah lokasi KUBE Sekar Arum kurang strategis karena berada di lereng gunung, sehingga kegiatan promosi dan pengembangan jejaring pemasaran sangat diperlukan. Fakta sentra batik tulis di daerah marjinal hampir dijumpai di seluruh daerah di pulau Jawa (Wiyadi dan Trisnawuti, 2008). Sarana promosi telah dimiliki Paguyuban yaitu website paguyuban namun untuk KUBE Sekar Arum sendiri belum mempunyai, meskipun sudah ditunjuk Disperindagkop Kabupaten Bantul untuk mewakili paguyuban ikut expo di LN (Australia dan China). Bahkan website paguyuban juga tidak pernah di upgrade,

karena belum ada SDM atau anggota yang mampu mengelola website eCommerce produk luaran KKN PPM UGM. Seperti halnya KUBE Sri Kuncoro meskipun memiliki letak showroom yang lebih strategis dibandingkan KUBE Sekar Arum namun kegiatan promosi dinilai kurang agresif dan kegiatan proses produksi juga dinilai belum efektif baik dari sisi capaian kualitas ataupun rekayasa proses produksi yang ramah lingkungan. Pengusul telah melakukan pra-survey dan telah mengidentifikasi beberapa permasalahan teknis, manajemen dan administrasi yang dihadapi KUBE Sekar Arum dan KUBE Sri Kuncoro seperti disajikan pada tabel 1 berikut.

Tabel 1
Permasalahan-Permasalahan Mitra Dampingan

No	Aspek bisnis	Kendala/Permasalahan
Aspek Layout dan Lokasi		
1.	Tata letak tungku perebusan dengan bak untuk pelorotan berjauhan.	Perajin memindahkan air panas dari tungku ke bak pelorotan dan pewamaan dengan ember. sangat beresiko
2.	Lokasi workshop kurang strategis	Lokasi workshop dibelakang rumah induk dinilai kurang strategis
Aspek Pengendalian Proses		
1.	Sarana prasarana untuk pengendalian proses belum ada	Pemahaman diagram alur, demplot proses membuat tidak ada
2.	Pengelolaan limbah belum optimal	Pemanfaatan alat pengolahan limbah belum maksimal dan penguasaan Iptek pengolahan limbah padat dan cair belum memadai
Aspek Produk		
1.	Pengetahuan standar mutu produk dan sertifikasi kualitas kurang	Produk batik warna alam membutuhkan konsistensi warna (warna merata, sering "ndemblok-ndemblok")
2.	Variasi produk turunan batik minim	Ketrampilan dan peralatan pengembangan produk karajinan batik masih minim

No	Aspek bisnis	Kendala/Permasalahan
Aspek Pemasaran		
1,	Packaging	Kemasan produk batik dan kerajinan batik kurang berdaya jual
2.	Praktik promosi	Belum membuat Website, katalog produk/ brosur dan papanisasi di poros jalan utama desa beum ada
Aspek kualitas manajemen usaha		
1	Praktik Pembukuan	Pencatatan arus barang dan uang kurang tercatat dengan baik
2	Praktik manajemen SDM khususnya fungsi pemasaran	Belum ada struktur fungsi pemasaran, KU Be mengandalkai, peluang kunjungan wisatawan dan sistem konsinyasi dengan pedagang besar.

2. Prioritas Program

Mempertimbangan permasalahan mitra dampingan yang kompleks, prioritas permasalahan yang perlu dicaril<an solusi adalah permasalahan yang dapat menghambat kapasitas kelompok usaha menjual produknya ke pasar global. Maka prioritas program difokuskan pada aspek perbaikan kapasitas pemasaran dan produksi sehingga mampu memasarkan produknya secara mandiri dan kualitas produk memenuhi persyaratan standarisasi kualitas di pasar luar negeri. Berikut rincian prioritas program dan usulan program selanjutnya.

2.1. Aspek Produksi

Produk yang berkualitas sangat tergnatung pada proses produksi yang berkualitas dan tingkat persaingan yang sangat kompetitif menuntut perusahaan untuk fokus pada cap2ian kinerja kualitas yang lebih baik dibanding pesaingnya

(Sulaiman, 2004). Bahkan kualitas saja tidak cukup karena pelanggan menginginkan harga yang kompetitif, sehingga edukasi proses produksi yang ramping (Lean) diperlukan agar mampu menghasilkan ongkos produksi yang murah. Proses produksi ramping adalah proses produksi yang dapat menghasilkan produk sesuai yang disyaratkan pelanggan dan dihasilkan dengan eliminir segala hal yang sifatnya boros. Maka dalam rangka perbaikan kapasitas produksi program yang harus dilakukan adalah:

- a. Prograni desain ulang layout
- b. Program edukasi dan praktik pengolahan limbah batik (baik limbah padat dan cair)
- c. Program praktik pengujian kualitas dan sertifikasi Batik Mark.
- d. Program edukasi praktik produksi ramping dan ramah lingkungan (Praktik Produksi Bersih).

2.2. Aspek Pemasaran

Keberhasilan produk tidak tergantung pada fungsi produksi melainkan perlu didukung aspek pemasaran. Beberapa program pemasaran mencakup praktik promosi, praktik penentuan harga, pemilihan pasar dan distribusi produk. Maka beberapa program yang perlu dilakukan dalam menunjang kemampuan pemasaran adalah

- a. Program praktik pemasaran *offline* dan *online*
- b. Program edukasi dan praktik kemasan yang berdayajual.
- c. Program edukasi dan praktik diversifikasi

2.3. Aspek Kelembagaan

Program pendampingan lanjutan adalah program penguatan kelembagaan dalam rangka mendukung kemampuan pemasaran mandiri bagi kelompok usaha. Berdasarkan pengamatan awal di lapangan permasalahan persyaratan untuk pendaftaran kelompok usaha sebagai usaha berbadan hukum masih terkendala dengan beberapa hal, sehingga perlu memperkuat kelembagaan kelompok usaha di sentra tersebut melalui rintisan koperasi sebagai wadah pemasaran dan pengelolaan pasokan bahan baku bagi anggota paguyuban.

C. Metode dan Pendekatan

Program Iptek Bagi Produk Ekspor dirancang dengan menggunakan pendekatan *Participatory Rural Appraisal* yaitu metode pemberdayaan yang dinilai efektif karena menggunakan prinsip-prinsip sebagai berikut:

1. Menggunakan konsep pemikiran pembalikan artinya pengusul dituntut untuk belajar memahami mitra UKM secara utuh sehingga mendapatkan pengetahuan dan informasi fisik, teknis dan sosial secara riil.
2. Menerapkan metode belajar secara progresif dan merancang perencanaan secara fleksibel (*flexyplan*) dan terus melakukan improvisasi dan pengu-langan observasi serta melakukan cross check atau cek silang. Pengusu tidak mengacu pada *blueprint* tetap menyesuaikan proses belajar dar pemahaman atas permasalahan yanE ada.
3. Optimalisasi pertukaran informasi dar pengetahuan dari kedua mitra akar menghasilkan keakuratan, kegayutar dan kedalaman informasi.
4. Penyediaan fasilitas untuk penye lidikan, analisis, penyajian dan pcma haman bagi kedua mitra, sehingg mitra dapat mempelajari, mamaham dan mampu menghasilkan solus sendiri atas permasalahan dar keterbatasan yang ada.
5. Mendorong mitra sebagai subyek **yani** memiliki kesadaran dan tanggung jawab diri yang kritis sehingga pengusul berperan sebagai fasilitato yang akan menguji perilaku merek dan mendorong perilaku yang lebi baik, termasuk menerima kegagalan yang pernah dilakukan mitra sebag proses pembelajaran mereka.

Kegiatan-kegiatan diatas direncanakan dan dilakukan dengan menggunakan pendekatan *Focused-Group-Discussion* dan setiap kegiatan akan di akhiri dengan evaluasi dan monitoring. Metode PRA ini difokuskan kepada "orang luar" diluar kelompok masyarakat yang akan didampingi ataupun diberdayakan untuk bisa lebih tepat memposisikan diri sebagai "orang luar" dan memberikan arah bagaimana dan apa sajakah aspek-aspek strategis dan teknis yang bisa diterangkan dalam membantu masyarakat untuk mengembangkan diri, meningkatkan kemampuan dan kemauan secara mandiri dalam menyelesaikan segala permasalahan yang mereka hadapi.

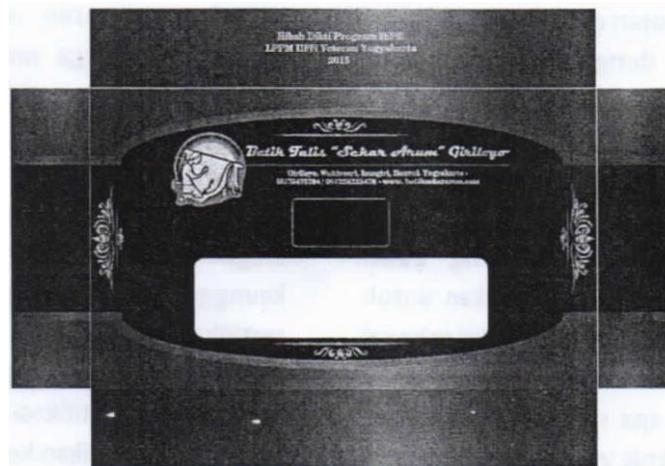
D. Luaran Kegiatan Pemberdayaan yang Dihasilkan

Keberhasilan program pendampingan membutuhkan pemantauan berkelanjutan, tidak bisa disimpulkan sesaat. Keberlanjutan pelaksanaan program secara mandiri akan menciptakan kemajuan kinerja usaha kelompok, maka kegiatan yang dilakukan tidak sekedar memberikan stimulan tetapi memberikan edukasi secara lengkap atas masing-masing kegiatan yang dilakukan mencakup alasan dan manfaat program pendampingan. Berikut uraian keberhasilan program yang telah dilakukan secara singkat.

Mendesain kemasan berdaya jual perlu mempertimbangkan pilihan bahan kemasan yang tepat; informasi yang perlu dibagikan ke pelanggan yang berisi informasi kelebihan produk serta nomor kontak pemasaran ataupun alamat. Bahkan perlu juga mempertimbangkan

desain kemasan yang menarik sesuai dengan produk yang akan dikemas. Misalkan produk batik tulis, mengingat harga produk mahal maka desain kesan elegan sangat diperlukan. Kemudian keunggulan produk yang telah lolos sertifikasi kualitas dari balai besar batik sebagai lembaga yang berkepentingan memberikan sertifikasi kualitas batik juga perlu diinformasikan ke pelanggan karena dapat mendorong daya jual. Jadi dalam kemasan juga diinformasikan tentang nomor sertifikasi kualitas batik tulis yaitu Batik Mark yang dikeluarkan oleh laboratorium pengujian kualitas batik Balai Besar Batik Yogyakarta. Kategori Batik ada 3 macam yakni Batik tulis, Batik Cap dan Batik Kombinasi (Tulis dan Cap). Simbol Batik Mark berwarna emas dan setiap nomor diterbitkan untuk klasifikasi satu produk, jika perusahaan menghasilkan batik tulis dan cap maka harus mendaftarkan dua tipe batikmark.

Praktik promosi secara online juga perlu dilakukan untuk mendorong peluang penjualan produk lebih besar, bisa dilakukan dengan membuat katalog produk yang menarik dan brosur promosi. Selain itu kegiatan pendampingan praktik promosi online juga dilakukan, tidak sekedar membuat web blog melainkan memberikan edukasi dan pendampingan teknis pengelolaan web blog dinilai perlu dilakukan untuk menciptakan keberlanjutan program promosi secara online. Catatan pengamatan kunjungan website dari



Gambar 1. Kemasan Batik Tulis yang *Marketable*

waktu ke waktu meningkat dan dari berbagai daerah atau negara. Gambar 2 merupakan tampilan website luaran pendampingan IbPE. Alamat website mitra dampingan adalah alamat <http://batiksekararum.com> dan <http://batiksriuncoro.com>. Adapun pertimbangan tim abdimas membuat Website berbayar ini bertujuan untuk meningkatkan citra positif batik Sekar Arum dan Sri Kuncoro (Wenno, 2012).

Edukasi dan praktik pengolahar limbah skala kecil perlu dilakukan karezn dalam rangka perbaikan kualitas prose: produksi yang dijadikan sebagai syara untuk memperoleh sertifikasi kualita produk. Prinsipnya Pembuatan bak atai sumur resapan pengolahan Iimbah cai untuk skala kecil perlu dipisahkan antar. limbah batik alam dan sintetis. Teknik dai waktu pengontrolan •bak penampun, limbah juga perlu dipahamkan sehingga



Gambar 2. Tampilan website mitra dampingan

pencemaran lingkungan tidak terjadi. Pada umumnya para pembatik dapat mendaur ulang sisa malam yang telah digunakan menjadi malam baru yang dapat dipakai kembali. Setelah batik dilorod (direbus), maka malam akan terlepas dari kain dan terdapat di permukaan air. Hal ini terjadi karena malam (lilin) yang merupakan lemak memiliki massa jenis lebih kecil dari air. Jika air telah dingin maka malam pun akan beku dan dapat diambil. Diusahakan air yang terbawa seminimal mungkin, kemudian malam bekas tersebut dicampur dengan BPM (Paraffin/kendal) yang merupakan sisa/ampas dari pembuatan minyak goreng.

Bahan lainnya adalah Gondorukem yaitu getah pohon pinus. Jika ingin membuat batik dengan motif garis yang sangat tipis dan halus (ngawat) maka dapat dicampur dengan damar yaitu getah dari pohon meranti. Semua bahan tersebut direbus hingga larut semua yaitu sekitar 5-7 jam. Setelah itu malam yang telah jadi dicetak dan siap digunakan. Lilin bekas dapat dimanfaatkan kembali dengan bahan — bahan sebagai berikut : Microwax luar $\frac{3}{4}$ kg; Gondorukem 1 kg; Damar 1kg; Lilin bekas 8 kg dan Minyak goreng kualitas rendah 200 cc. Bahan bahan tersebut dicampur, direbus kemudian disaring dengan kain saringan tahu, dan selanjutnya dimasukkan ke dalam cetakan hingga dingin.

Limbah cair batik adalah limbah cair yang berasal dari proses persiapan proses pembatikan, proses pembatikan, proses pelepasan lilin dan finishing yang limbah

Gamb



Gambar 3.

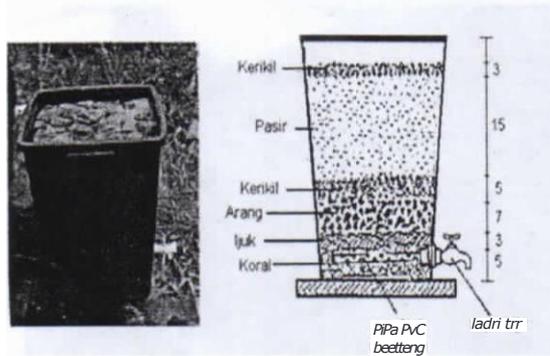
Bahan bahan daur ulang lilin batik



Gambar 4.

Saringan untuk hasil daur ulang lilin

czirnya mengandung bahan kimia, seperti naptol, indigol, zat reaktif dan soda abu. Menurut Kusno Putranto limbah cair adalah cairan yang berasal dari rumah tangga, industri atau tempat-tempat umum lainnya yang biasanya mengandung bahan atau zat-zat yang dapat membahayakan kehidupan manusia serta mengganggu kelestarian lingkungan hidup. Limbah cair adalah air yang tidak bersih dan mengandung zat yang bersifat membahayakan kehidupan manusia atau hewan yang lazimnya muncul karena aktivitas manusia termasuk industri. (Sulaeman, 2004)



Gambar 5.
Saringan pasir Pengolahan Limbah Batik
(Skala Kecil)

Menurut J. Nijman (1997) diversifikasi sebagai suatu bagian daripada strategi produk ialah perluasan pengembangan barang dan jasa yang telah ditawarkan oleh perusahaan, dengan jalan penambahan produk atau jasa yang baru. Yang dimaksud baru, yakni di dalam rangka pengembangan barang yang ada. Dalam hal ini, dibedakan antara diversifikasi *praktis*, yang berarti peningkatan jumlah warna, model, ukuran, dan sebagainya, dengan diversifikasi *strategis*, yang mengandung konsekuensi produk yang sama sekali berlainan. Dalam kegiatan praktik diversifikasi untuk mitra pendampingan adalah diversifikasi *strategis* karena benar benar menghasilkan produk baru yaitu produk turunan batik yang berupa kerajinan seperti bros, boneka batik ataupun produk kerajinan home interior.

E. Kesimpulan dan Saran

Indikator capaian keberhasilan program dicatat ada peningkatan kapasitas produksi rata-rata per bulan



Gambar 6.
Hasil Praktik Diversifikasi Strategies

15% sampai dengan 20%, sementara pemasaran juga mengalami peningkatan antara 10% sampai dengan 20% per bulannya. Produk cacat mengalami penurunan 10%, biasanya dari 10 lembar kain batik tulis kadang ada 1 kain cacat tetapi beberapa bulan tercatat tidak ada produk cacat.

Keberhasilan program juga dapat diukur dengan partisipasi mitra pendampingan seperti partisipasi anggota dalam mengikuti kegiatan penyuluhan ataupun praktik pendampingan, serta kemauan untuk berbagi dana. Rintisari kelompok **baru** yang **bersedi**, melanjutkan **program** diversifikasi untuk menghasilkan produk kerajinan batik dan perca juga dapat dijadikan ukuran keberhasilan program.

Saran kegiatan pendampingan adalah kegiatan penguatan aspek kelembagaan yaitu rintisan koperasi masih membutuhkan pendampingan manajerial dan pendampingan penyusunan AD dan ART serta pengembangan sistem akuntansi koperasi berbasis **Ti**.

DAFTAR PUSTAKA

Kuncoro, Mudrajad dan PT Asana Wirasta Setia (1997), Pengembangan Pola Pembinaan Usaha Kecil dan Masyarakat di Sekitar Obyek dan Kawasan Pariwisata, PT Asana Wirasta Setia dan Deparpostel, Yogyakarta.

Lestari, K dan H. Suprpto. 2000. Natural Dyes in Indonesia. Departemen Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia. Balai Penelitian dan Pengembangan Industri Kerajinan dan Batik. Yogyakarta. (Tidak dipublikasikan).

R.S.H.J.Nijman, S.E Van Der Wolk, (1997), Strategi Pemasaran Modern, Jakarta: Erlangga.

Sulaeman, (2004), Manfaat Penerapan Produksi bersih pada Industri Batik. Majalah : Mitra Lingkungan. Jakarta. Edisi September.

Wiyadi dan Trisnawati, R (2008), Analisis Daya Saing Industri Batik Di Surakarta Sebagai Sentra Penghasil Komoditas Unggulan Daerah- Model Diamond Porter, Prosiding Seminar Nasional FE UPN Veteran Yogyakarta.

<http://batikkirani.blogspot.com/2013/01/perengkapan-yang-diperukan-untuk.html>

<http://www.rumahbatik.com/artike1/130-proses-pembuatan-batik.html>