

BAB 4

BATIK SOLO, LASEM, PEKALONGAN

Dengan berjalannya waktu bermunculan ragam jenis batik berdasarkan daerah asal atau kota asal. Pulau Jawa dapat dikatakan sebagai pulau penghasil batik terbanyak. Walau demikian, saat ini hampir disetiap provinsi memiliki batik dengan corak atau motif masing-masing. Seperti misalnya batik Papua, batik Sumatra, dan lainnya.

Di Pulau Jawa memiliki batik yang bermacam-macam jenisnya. Saat ini hampir setiap kota memiliki batik yang menjadi ciri khasnya. Seperti Kota Salatiga contohnya dengan motif prasasti batu plumpungan dan sekarang disebut sebagai Batik Plumpungan. Ada dua pembagian batik di Pulau Jawa. Kelompok pertama dibagian pesisir Pantura (pantai utara) Jawa. Batik kelompok kedua ialah batik keraton yang berasal dari Yogyakarta dan Solo (www.indonesia.travel). Batik kelompok pertama terdiri dari tiga kota yaitu Pekalongan, Cirebon, dan Lasem. Batik di tiga kota ini dipengaruhi oleh pengaruh asing pada masanya dulu. Motif yang digunakan terdiri dari kaligrafi Arab, bunga Eropa, bunga Sakura Jepang, dan burung merak Persia. Dalam komposisi warna kelompok batik ini bernuansa cerah. Kelompok kedua yakni kelompok batik keraton-seperti namanya-berasal dari kerajaan keraton dikota masing-masing. Motif yang digunakan berasal dari falsafah kehidupan para anggota kerajaan keraton atau memberikan pesan-pesan tertentu yang ingin disampaikan kepada pemakai batik motif tersebut. Warna yang digunakan untuk batik keraton didominasi oleh warna coklat muda, coklat tua, dan putih.

Dalam kesempatan ini akan dijabarkan tiga macam batik dari tiga kota yang berbeda. Yakni Batik Solo, Batik Lasem, dan Batik Pekalongan. Apa saja yang menjadi ciri khas dari masing-masing batik dan perbedaan dari masing-masing batik.

4.1. Batik Solo

Salah satu batik yang sudah tidak asing lagi ialah batik yang berasal dari kota Solo atau sering dikenal dengan Batik Solo. Batik Solo menjadi salah satu batik yang digemari masyarakat dikarenakan motif yang bervariasi dan komposisi warna yang menarik. Pemerintah Solo sendiri telah mendaftarkan 415 motif batik untuk mendapatkan paten pada tahun 2004 hingga 2006 (Budiono dan Vincent, 2015). Jumlah yang tidak sedikit untuk sebuah motif batik.

Warna yang digunakan Batik Solo terdiri dari beberapa paduan seperti warna coklat keemasan dan biru tua (Ismunandar, 1985). Warna biru melambangkan bumi dan warna coklat melambangkan api. Terkadang ditambahkan warna putih pada motif yang melambangkan udara dan air (*www.indonesia.travel*). Warna ini menjadi ciri khas yang membedakan kalangan atas dengan kalangan bawah pada zaman dulu. Warna-warna tersebut menunjukkan status sosial yang menggunakan, yakni orang-orang berada. Bagi kaum yang tinggal di desa atau kalangan bawah menggunakan warna-warna suram. Akan tetapi memiliki kekayaan motif. Hasil riset yang dilakukan di Solo menunjukkan deskripsi UKM Batik yang ada di Solo. Secara rinci, profile UKM Batik di Solo dapat dilihat pada tabel 4.1.

Tabel 4.1. Deskripsi UKM Batik Solo 2015

Item	UKM 1
Nama Pemilik	Bpk Akrom Muntaha
Nama Usaha (Badan Usaha)	Batik Truntum Laweyan Solo
Tahun berdiri	2012
Alamat	Jl. Setono RT. 02/02 Laweyan Solo
Jumlah Tenaga Kerja	4 orang
Jumlah aset	1 tempat produksi, 1 Show Room, Peralatan Produksi
Jumlah omset per tahun	<Rp. 600 jt /tahun
Keuntungan per tahun	< 20 jt /tahun
Pasar Utama	Solo dan sekitarnya, Jawa Timur dan Luar Jawa
Permasalahan utama	Penjualan batik pewarna alam agak sulit, karena harga relatif mahal. Pembeli dari turis dan golongan tertentu.
Bahan baku (suplai, mutu, alternatif sumber);	Suplai :bahan pewarna alam diperoleh dari toko langganan di Solo (Toko Santoso dan Toko Utama)serta dari petani. Mutu : Untuk kualitas bahan baku dari Toko Santoso bagus, namun pewarnaan indigo (biru) yang diperoleh dari Toko Utama kualitasnya kurang bagus (harga Rp. 175.000/ kg). Alternatif sumber :Pewarnaan indigo yang mutunya lebih bagus diperoleh dari produsen langsung di Gunung Kidul dengan harga Rp. 185.000/ kg. Selain itu, pemilik juga mencari alternative warna alam dari serabut kelapa → hasil warna kemerahan, daun jati → warna hijau, daun mangga → warna kuning dan buah biksa → oranye.
Produksi (peralatan, kapasitas, <i>in process control</i> , nilai investasi);	Peralatan : canting, saringan, panci kapasitas 10 lt, 20 lt dan 60 lt untuk proses mordan, bak celup kapasitas 20 lt, gayung, kompor gas dan tabung elpiji 3 kg.

Item	UKM 1
	<p>Kapasitas : mampu memproduksi kain 100 lembar kain/bulan, untuk baju jumlahnya tidak tentu tergantung penjahitnya (seminggu kurang lebih 3 potong)</p> <p><i>In Process Control</i> :control pewarnaan dilakukan manual (tanpa mesin), jika warna belum merata maka proses akan diulangi sampai sempurna. Lalu dalam proses pelorotan untuk mengecek kain luntur atau tidak akan direndam dalam air. Jika air masih berwarna maka proses akan diulangi sampai warna tidak luntur.</p> <p>Nilai investasi : Peralatan produksi diperoleh dari bantuan Disperindag tahun 2010 ditambah uang pribadi sekitar Rp. 500 ribu untuk membeli pewarna maupun peralatan tambahan.</p>
<p>Proses (<i>lay-out</i>, jaminan mutu produk);</p>	<p><i>Lay-Out</i> :Ruang bagian depan digunakan untuk <i>showroom</i>, bagian belakang digunakan untuk ruang produksi dan gudang. Tempat tinggal menyatu dengan area produksi.</p> <p>Jaminan mutu produk: melalui pengecekan pewarnaan dan pelorotan yang berulang-ulang.</p>
<p>Produk</p>	<p>Jenis :Baju pria dan wanita dewasa, kain.</p> <p>Jumlah: maksimum 100 lembar kain per bulan, untuk baju hanya sekitar 3 potong per minggu (tergantung penjahitnya).</p> <p>Spesifikasi : katun prima dan primis, serta bercolin</p> <p>Mutu :kualitas bercolin lebih bagus daripada prima dan primis.</p>
<p>Manajemen (<i>production planning, accounting-bookkeeping, auditing, perpajakan, pola manajemen, HKI, inventory</i>);</p>	<p>Rencana Produksi :tergantung pemilik, dan jika ada pesanan akan dilayani. Saat berproduksi akan berdiskusi dengan tukang cap yang sudah berpengalaman.</p> <p>Pencatatan usaha : Sederhana saja, yang penting ada produk yang laku terjual.</p> <p>Audit : tidak pernah ada audit</p> <p>Pajak :Tidak bayar pajak ke pemerintah.</p> <p>Pola manajemen :Sederhana saja, pemilik juga terlibat dalam proses produksi.</p> <p>HKI : Tidak punya.</p> <p>Persediaan :Terutama stok untuk bahan pewarna (bisa didaur ulang sehingga lebih ekonomis).</p>
<p>Pemasaran (pasar, teknik pemasaran, harga jual produk, konsumen);</p>	<p>Strategi pemasaran :melalui pengecer dengan system <i>cash and carry</i>. Tukar barang dimungkinkan asal tidak minta kembali uang.</p> <p>Teknik pemasaran :lewat showroom saja dan via BBM.</p> <p>Harga jual : untuk kain batik cap harga berkisar Rp. 450.000; kain batik tulis Rp. 750.000 s/d Rp. 2 juta; baju pria sekitar Rp. 450.000 dan baju wanita antara Rp. 450.000 – Rp. 700.000.</p>

Item	UKM 1
	Konsumen :langsung ke konsumen perorangan. Belum pernah melayani pelanggan institusi (missal untuk seragam), karena harga relative mahal dibanding kain batik printing.
SDM (kualifikasi dan jumlah, peluang training);	Kualifikasi : ada yang lulusan SD, SMP,SMA dan S1 Jumlah : Ada 4 orang, tenaga tambahan diperlukan hanya waktu banyak pesanan. Pelatihan : 1) Pelatihan pembuatan bahan warna alam (Dinkop Solo) 2) Pelatihan pembuatan cap dan desain; 3) Pelatihan antisipasi <i>Future market anticipation</i> dari UKSW
Fasilitas (ruang administrasi, ruang produksi, ruang penyimpanan, <i>show room</i> , akses ke jalan raya, listrik, telekomunikasi);	Ruang Administrasi : Tidak ada. Ruang Produksi : ada fasilitas telepopn, computer,penerangan cukup Show room : Ada, dilengkapi lemari untuk penyimpanan dagangan. Akses ke jalan raya : masuk gang (mobil tidak bisa lewat) Listrik : 1300 Watt. Telekomunikasi : Lewat telepon rumah dan HP.
Finansial (modal, cash-flow, IRR).	Modal sendiri sekitar Rp 5 juta, karena sebagian besar peralatan produksi diperoleh dari bantuan Disperindag Solo Cash Flow: sekitar Rp. 20-30 juta IRR: -
Pola Hubungan Kerja UKM	Masuk dalam Kelompok Usaha Bersama (KUB) Warna Alam. Tukar menukar produk dimungkinkan jika suatu UKM tidak memiliki produk yang spesifik, serta jika suatu UKM tidak mampu melayani pesanan tertentu maka akan disub kan ke UKM lain di sekitarnya.
Deskripsi Permasalahan	<ul style="list-style-type: none"> • Belum adanya pencatatan keuangan yang baik dan rutin, yang penting barang dagangan bisa laku • Jika mengakses ke pendanaan perbankan, mengalami kesulitan pemenuhan syarat administratif, sehingga jika butuh tambahan dana akan pinjam ke perorangan atau minta tempo pembayaran ke supplier
Lokasi	Kota Solo, 60 Km dari Kota Salatiga, waktu tempuh 1,5 jam

4.2.Batik Lasem

Batik Lasem merupakan batik yang berbeda dan unik bila dibandingkan dengan dua jenis batik yang lain. Perbedaan dan keunikannya terletak pada sejarah yang mendasari terbentuknya batik ini, termasuk motif-motifnya. Batik Lasem tercipta akibat dari pengaruh dua budaya dari dua negara, yaitu budaya Jawa dan budaya Tionghoa yang berasal dari negara Cina. Berpadunya dua budaya yang berbeda ini menghasilkan batik dengan ciri khas yang berbeda dan unik dibandingkan dengan batik dari daerah yang lain.

Sejarah terciptanya Batik Lasem dimulai ketika seorang awak kapal yang dipimpin oleh Laksamana Chengho dan istrinya untuk sementara tinggal di Kota Lasem. Lasem sendiri berada di bagian Pantura atau pantai utara Pulau Jawa, Kabupaten Rembang. Mereka berdua yang awalnya menggagas unsur budaya Tionghoa mulai digambar pada motif batik. Hingga saat ini, motif Batik Lasem memiliki motif yang jauh berbeda dari yang lainnya. Tidak sama seperti batik *Forstenlanden* atau batik bermotif kerajaan yang berasal dari kota Solo dan Yogyakarta, motif-motif pada Batik Lasem contohnya motif bamboo, burung *Pheonix*, kelelawar, Naga, bunga seruni dan teratai.

Selain motif yang memadukan dua budaya dari dua negara tersebut, masih ada motif lain yang menjadi motif andalan Batik Lasem. Motif tersebut ialah motif *Latoan* dan Batu Pecah/*Kricak* (www.citilinkstory.com). Motif *Latoan* adalah jenis tanaman yang banyak ditemui disekitar pantai dan biasanya dikonsumsi sebagai salah satu hidangan urap. Sedangkan motif batu pecah atau yang biasa disebut *Kricak* merupakan motif yang diangkat dari sebuah sejarah masa kolonial Belanda. Motif ini menggambarkan anak-anak muda pada masa kerja paksa yang bertugas memecahkan batu untuk pembangunan jalan dari Anyer sampai Panarukan yang panjangnya 1000 km. Karena telah bekerja dengan keras dan adanya serangan penyakit malaria dan influenza banyak dari pekerja yang meninggal. Akibatnya sebagai bentuk duka maka munculah motif batu pecah pada Batik Lasem sebagai tanda kesedihan warga pada masa itu.

Salah satu motif batik yang terkenal dari Kota Lasem adalah Batik Tiga Negeri (www.shnews.co). Batik ini terdiri dari tiga komposisi warna yaitu warna merah, biru, dan soja (coklat). Ketiga warna ini adalah perwakilan dari tiga kota penghasil batik dan masing-masing menggambarkan ciri khas masing-masing kota. Warna merah adalah warna dari kota Lasem, warna biru berasal dari kota Pekalongan, dan soja (coklat) berasal dari kota Solo. Pewarnaan batik dengan tiga warna berbeda ini

tidak dilakukan di kota Lasem saja. namun dilakukan di tiga kota yang berbeda sesuai asal warnanya.

Batik Lasem adalah salah satu batik yang menunjukkan bahwa Indonesia tidak hanya mampu mengekspresikan budaya lokal. Akan tetapi mampu mengkolaborasikan budaya dari Indonesia dan budaya negara lain yakni Cina melalui suku Tionghoa yang saat ini menetap dibanyak penjuru Indonesia. Hasil riset yang dilakukan di Lasem menunjukkan deskripsi UKM Batik yang ada di Lasem. Secara rinci, ada tiga profile UKM Batik di Lasem, yang dapat dilihat pada table 4.2.

Tabel 4.2. Deskripsi UKM Batik Lasem 2015

Nama Usaha (Badan Usaha)	Batik Tulis “ SAMUDRA ART”	Batik Tulis “ SUMBER REJEKI”
Tahun berdiri	2006	2010
Alamat	Desa Karas Gede RT01/RW02 Kec. Lasem Kab. Rembang	Desa Babagan RT09/RW03 Kec. Lasem Kab. Rembang
Jumlah Tenaga Kerja	37 orang	20 orang + 15 Kelompok KUB
Jumlah aset	2 tempat produksi, 1 Show Room, Peralatan Produksi	2 tempat produksi, Peralatan Produksi
Jumlah omset per tahun	Rp. 600 jt /tahun	Rp. 1,2M – 2M/tahun
Keuntungan per tahun	Rp. 120 jt /tahun	Rp. 480 jt /tahun
Pasar Utama	Pameran (4X/tahun), Kunjungan Show room	Pameran (4X/tahun), Kunjungan Show room
Permasalahan utama	Belum bisa menikmati bantuan Pemerintah yang benar-benar membantu.	Masalah cuaca (musim hujan) menjadi kendala proses produksi
Bahan baku (suplai, mutu, alternatif sumber);	Suplai : Selama ini suplai bahan baku lancer-lancar saja, tidak ada kendala, cuman sedikit permasalahan yaitu harga bahan baku cenderung naik, sehingga berdampak pada kenaikan cost produksi Mutu : Untuk kualitas bahan baku, tidak ada keluhan, karena pada saat penggunaan tidak menimbulkan masalah (sesuai prosedur penggunaan), dan memang kami meminta bahan yang benar-benar berkualitas (benar-benar pilihan) Alternatif sumber : Alternatif sumber bahan baku tergantung jenis bahan bakunya, kalau mori biasa ambil dari Kota Malang Jatim dan Solo. Kalau Bahan malam dan obat ambil di Solo dan Pekalongan.	Suplai : Selama ini suplai bahan baku lancer-lancar saja, tidak ada kendala, baik itu mori, malam , obat maupun pewarna Mutu : Untuk kualitas bahan baku, kami memang meminta yang terbaik, meskipun itu mahal kami tetap tempuh demi produk yang berkualitas. Alternatif sumber : Untuk bahan mori kami ambil dari Solo dan Malang, untuk malam kami banyak relasi pengrajin malam di solo. Untuk kain suter dan obat kami ambil dari Pekalongan.
Produksi (peralatan, kapasitas, <i>in process control</i> , nilai investasi);	Peralatan : Untuk peralatan produksi , sudah lengkap tidak ada kekurangan, proses produksi berjalan lancer. Kapasitas : Dengan peralatan yang ada dan jumlah SDM kami mampu	Peralatan : Untuk peralatan produksi , sudah lengkap tidak ada kekurangan, bahkan saat ini akan mendapatkan bantuan dari PEMKAB berupa Almari etalase Kapasitas : Dengan peralatan yang ada dan jumlah SDM kami mampu memproduksi kain 450 lembar

Nama Usaha (Badan Usaha)	Batik Tulis “ SAMUDRA ART”	Batik Tulis “ SUMBER REJEKI”
	<p>memproduksi kain 500 lembar kain batik/bulan.</p> <p>In Process Control : Secara manajemen memang saya melakukan pengawasan, karena saya juga terlibat dalam proses produksi. Tetapi masing2 SDM sudah tahu prosedur dan standar kerja masing-masing di bidangnya.</p> <p>Nilai investasi : Sulit untuk dijelaskan nominalnya, karena ini tempat tinggal sekaligus digunakan sebagai tempat produksi dan juga show room.</p>	<p>kain batik/bulan,hanya dengan 20 SDM</p> <p>In Process Control : Kami sudah menunjuk orang untuk pengawasan di masing-masing are produksi.</p> <p>Nilai investasi : Sekitar Rp. 150Jt – Rp.200Jt</p>
<p>Proses (<i>lay-out</i>, jaminan mutu produk);</p>	<p>Lay-Out : Kami tidak menentukan orang/pegawai tertentu untuk membuat pola /lay-out. Semua karyawan harus belajar dan bisa membuat pola, karena setiap pribadi memiliki jiwa seni yang unik. Itu yang menarik.</p> <p>Jaminan mutu : jaminan mutu produk ditentukan dari bahan baku pilihan, dikerjakan oleh orang yang berpengalaman dan terlatih,ada standar kualitas karena ada QC.</p>	<p>Lay-Out : Kami memilih SDM dalam pembuatan pola agar dapat diperoleh pola relief batik yang bernilai seni tinggi.</p> <p>Jaminan mutu : Setiap tahapan produksi kami letakkan SDM yang ahli dibidangnya termasuk pembuatan pola/lay-out.</p>
<p>Produk</p>	<p>Jenis : Kain, dompet wanita, baju (hem), selendang gendong, selendang sampur, taplak meja.</p> <p>Jumlah : Selain kain kami tidak produksi banyak dan hanya saat persiapan untuk even (pameran) dan hari besar seperti lebaran. Jadi saat ini rutinitas produksi kami hanya kain saja.</p> <p>Spesifikasi : Spesifikasi kain batik tulis kami ada dua, yaitu jenis prima (tulis kasar) dan primis (tulis halus)ukuran 110 CMX240CM ada juga yang berukuran 105CMX240CM</p> <p>Mutu : dari spesifikasi Primis lebih berkualitas di banding prima, Primis harganya jauh lebih mahal.</p>	<p>Jenis : Kain, , baju (hem), selendang gendong selendang sampur, taplak meja.</p> <p>Jumlah : Kami hanya produksi kain saja, karena memang itu permintaan pasar.</p> <p>Spesifikasi : Spesifikasi kain batik tulis kami ada dua yaitu jenis prima (tulis kasar) dan primis (tulis halus)ukuran 110 CMX240CM ada juga yang berukuran 105CMX240CM</p> <p>Mutu : Ada QC baik dalam proses produksi, maupun produk jadi</p>
<p>Manajemen (<i>production planning, accounting-bookkeeping, auditing, perpajakan, pola manajemen, HKI, inventory</i>);</p>	<p>Rencana Produksi : rencana produksi, sebenarnya rutinitas setiap hari sepanjang ada lay-out/pola yang sudah jadi untuk ditindak lanjuti ke tahap proses produksi berikutnya, dan atau tahap-tahap produksi hingga finishing.</p> <p>Pencatatan usaha : Sederhana saja, yang penting tahu jumlah pengeluaran, dan pemasukan. Yang penting bisa beli bahan baku, bisa gaji karyawan, dan produksi terus berlangsung.</p> <p>Audit : tidak pernah ada audit</p> <p>Pajak : Ya pasti selalu bayar pajak usaha ke pemerintah.</p>	<p>Rencana Produksi : menentukan jenis produk yang akan dibuat, melanjutkan produksi dari pola yang sudah jadi.</p> <p>Pencatatan usaha : Sederhana saja, berangkat dari kebutuhan modal operasional (per hari/minggu/bulan)</p> <p>Audit : tidak pernah ada audit</p> <p>Pajak : Ya pasti selalu bayar pajak usaha ke pemerintah.</p> <p>Pola manajemen : Manajemen kami sederhana saja tidak terlalu ketat dan ribet, bagaimana mereka bisa bekerja dengan senang dan semangat, percaya sama mereka, meski tetap ada pengawasan.</p> <p>HKI : Tidak ada</p>

Nama Usaha (Badan Usaha)	Batik Tulis “ SAMUDRA ART”	Batik Tulis “ SUMBER REJEKI”
	<p>Pola manajemen : Manajemen saya sederhana saja, biasa-biasa aja, karena saya tidak selalu jadi bos, dengan arti lain ya saya bekerja bersama-sama mereka.</p> <p>HKI : Tidak ada karena seni tidak bisa di patenkan.</p> <p>Persediaan : Kami selalu ada stok, baik bahan baku maupun produk jadi (terutama kain).</p>	<p>Persediaan : Kami selalu ada stok, baik bahan baku maupun produk jadi (terutama kain).</p>
<p>Pemasaran (pasar, teknik pemasaran, harga jual produk, konsumen);</p>	<p>Strategi pemasaran : Kami hanya memanfaatkan even (pameran) secara maksimal secara maksimal , tetap berkomunikasi dengan pelanggan, kadang-kadang melalui FB dan rajin kirim gambar produk.</p> <p>Teknik pemasaran : masih sangat sederhana, tidak ada SDM marketing, saya akui masih kurang dalam hal promosi, sangat bergantung dengan even pameran. Memaksimalkan show room.</p> <p>Harga jual : tergantung mutu barang kalau kain batik jenis prima ya sekitar Rp.100 rb – Rp.200rb, kalau jenis primis ya Rp.300rb ke atas (bisa sampai Rp.4,5 jt harganya), meskipun demikian setiap mutu barang punya pasarnya sendiri.</p> <p>Konsumen : masih melayani konsumen lokal, kunjungan dari daerah lain masih jarang.</p>	<p>Strategi pemasaran : Masih berharap pada even pameran sebagai ajang promosi dan pemasaran.</p> <p>Teknik pemasaran : Mengandalkan even pameran dan show room</p> <p>Harga jual : tergantung mutu barang kalau kain batik jenis prima ya sekitar Rp.100 rb – Rp.200rb, kalau jenis primis ya Rp.300rb ke atas (bisa sampai Rp.4,5 jt harganya), meskipun demikian setiap mutu barang punya pasarnya sendiri.</p> <p>Konsumen : masih melayani konsumen lokal, dan sudah melayani konsumen Jakarta</p>
<p>SDM (kualifikasi dan jumlah, peluang training);</p>	<p>Kualifikasi : yang penting dapat menguasai lebih dari satu ketrampilan, karena pada saat yang satu tidak masuk (absen), yang lain dapat menggantinya, kami juga sudah mendesai alat pewarna (gledekan) yang bisa dioperasikan oleh satu orang, krn model yang ada saat ini dioperasikan oleh 2 orang, kalau yang satu tidak masuk yang satunya ngganggu atau proses pewarnaan tidak berjalan.</p> <p>Jumlah : Ada 37 orang (20 orang tenaga harian tetap + 17 tenaga lepas /dibawa pulang)</p> <p>Pelatihan : Pernah ada baik dari pemerintah maupun dari Bank BNI sebagai Sponsor UKM disini. Pelatihnya dari Solo dan Pekalongan, dari orang lokal sendiri yang sudah berpengalaman.</p>	<p>Kualifikasi : Minimal memilki keahlian di bidang produksi batik tulis, pernah mengikuti training proses produksi batik tulis.</p> <p>Jumlah : Ada 20 orang</p> <p>Pelatihan : Pernah ada baik dari pemerintah maupun dari Bank BNI sebagai Sponsor UKM disini. Pelatihnya dari Solo dan Pekalongan, dari orang lokal sendiri yang sudah berpengalaman.</p>
<p>Fasilitas (ruang administrasi, ruang produksi, ruang</p>	<p>Ruang Administrasi : Tidak ada, hanya sekedar meja saja, ya begini keadaanya</p>	<p>Ruang Administrasi : Tidak ada ruang khusus admin karena kegiatan admin diselesaikan sendiri tanp</p>

Nama Usaha (Badan Usaha)	Batik Tulis “ SAMUDRA ART”	Batik Tulis “ SUMBER REJEKI”
<p>penyimpanan, <i>show room</i>, akses ke jalan raya, listrik, telekomunikasi);</p>	<p>di tengah ruang produksi, jadi tidak ada ruang khusus. Ruang Produksi : saya kira 80% ruang di rumah ini dipakai ruang produksi, 10% ruang Sho room, 10% ruang keluarga. Show room : Ada, meski tidak semegah dan seluas punya BNI di pintu gerbang, tapi cukup bisa di pakain memajang produk. Akses ke jalan raya : ± 2 KM ke jalan raya Listrik : Listrik kami gunakan yang utama untuk penerangan dan pencahayaan di <i>show room</i>. Dan menghidupkan pompa air untuk bagian pewarnaan. Telekomunikasi : hanya menggunakan HP saja , penggunaan internet masih sangat jarang.</p>	<p>menentukan tempat. Ruang Produksi : Ada ruang pembuatan pola, ruan, pewarna, tempat penjemuran, ruang QC. Show room : Memanfaatkan Show Room BNI semaksimal mungkin. Akses ke jalan raya : $\pm 200M$ ke jalan raya Listrik : Listrik kami gunakan yang utama untuk penerangan, dan menghidupkan pompa air untuk bagian pewarnaan, serta blower pengering. Telekomunikasi : hanya menggunakan HP saja rencana mau bikin web-site.</p>
<p>Finansial (modal, <i>cash-flow</i>, IRR).</p>	<p>Modal : Wah... gak terhitung lagi karena banyak modal yang hilang karena kegagalan produksi. Kami perkirakan puluhan juta yang hilang karena kegagalan produksi. Cash-flow : kurang tahu ! IRR : -</p>	<p>Modal : ya sekitar 200Jt (bantuan PKBL) Cash-flow : kurang tahu ! IRR : -</p>
<p>Pola Hubungan Kerja UKM</p>	<p>Batik Tulis “SAMUDRA ART” berdiri sebagai UKM yang tidak terikat pola hubungan kerja dengan UKM lain. Dia menjalankan usaha produksi, mengelola SDM, mengusahakan modal usaha, dan memasarkan produknya dengan caranya sendiri, dia juga tidak membangun UKB (Kelompok Usaha Bersama). Dia membuka peluang kerja bagi lingkungan sosialnya yang saat ini memperkerjakan 37 karyawan produksi.</p>	<p>Batik Tulis “SUMBER REJEKI” membangun 1 KUB (Kelompok Usaha Bersama) yang masing kelompok terdiri dari 9-11 orang, dari keteranga UKM Batik Tulis “SUMBER REJEKI” saat ini bar difungsikan sebagai pendukung produksi, untu marketing diusahakan oleh SUMBER REJEKI. Pola hubungan kerja SUMBER REJEKI sebaga Koordinator. 15 KUB pernah menerima bantuan modal usaha \pm senilai Rp.1M, 15 KUB sebaga besar terkonsentrasi di Desa Babagan</p>
<p>Deskripsi Permasalahan</p>	<p>Produk : Lasem dikenal sebagai daerah batik tulis, ketika Samudra Art mengeluarkan produk Batik Printing, hal tersebut menimbulkan permasalahan dilingkungan UKM Batik di Lasem, Samudra Art mengeluarkan produk batik printing, karena pernah tersebar issue bahwa produk batik Samudra Art adalah batik printing (meskipun saat itu samudra art hanya memproduksi batik tulis), untuk itulah batik printing diproduksi agar bisa menunjukkan bedanya batik tulis dan batik printing. Disamping itu tidak semua konsumen dan pengunjung</p>	<p>Ada begitu banyak Plang Penunjuk BNI untuk lokasi kegiatan produksi setiap UKM di kawasan kampon batik, tapi anehnya ketika kami kunjungi sama sekal tidak ada kegiatan produksi, Plang BNI tersebut berisi nama UKM, tapi tidak ada aktifitas produksi, Pemasaran : Belum ada strategi pemasaran selain mengandalkan show room BNI dan even pameran belum ada gerakan memanfaatkan TI sebagai media promosi sekaligus marketing. Fasilitas : Kecenderungan ada monopoli dalam pemanfaatan fasilitas show room BNI.</p>

Nama Usaha (Badan Usaha)	Batik Tulis “ SAMUDRA ART”	Batik Tulis “ SUMBER REJEKI”
	<p>show room mampu membeli batik tulis, karena harga batik printing memang jauh lebih murah dan terjangkau.</p> <p>Pemasaran : Pemasaran batik tulis masih sangat tergantung dengan even pameran, sedang penyelenggara pameran masih didominasi oleh pemerintah daerah, promosi lokasi desa /kampong batik sendiri masih sangat kurang, dibanding promosi RM. PRING SEWU melalui MMTnya yang tersebar berkilo-kilometer. Penempatan show room di pintu gerbang, menghentikan langkah pengunjung untuk lebih berorientasi masuk ke dalam kampung batik.</p> <p>Fasilitas : Pemanfaatan ruang show room BNI, tidak semua UKM bisa memanfaatkan ruang show room BNI.</p>	
Lokasi	<p>Letak Kota dan lokasi usaha, keterangan jarak dalam kilometer.</p> <p>Tidak ada mitra di luarkota, Lokasi usaha mitra ada di wilayah administrasi Kab Rembang tepatnya di Kecamatan Lasem Kab Rembang. Jarak Desa Batik dengan pusat Kota Rembang 12 KM.</p>	<p>Letak Kota dan lokasi usaha, keterangan jarak dalam kilometer.</p> <p>Tidak ada mitra di luarkota, Lokasi usaha mitra ada di wilayah administrasi Kab Rembang tepatnya di Kecamatan Lasem Kab Rembang. Jarak Desa Batik dengan pusat Kota Rembang ± 12 KM.</p>

4.3. Batik Pekalongan

Selain kota Solo, salah satu kota yang memberikan pengaruh bagi Jawa Tengah adalah kota Pekalongan. Sama seperti kota Solo, Pekalongan menjadi salah satu kota penghasil batik dan sudah tidak asing lagi oleh banyak orang. Bahkan, hasil batik dari kota Pekalongan sudah diekspor sampai ke negara Australia, Amerika Serikat, dan Timur Tengah.

Sejarah Batik Pekalongan sendiri sudah dimulai sejak tahun 1800 yang lalu. Memang, sulit untuk memastikan dengan tepat kapan Batik Pekalongan mulai tercipta, akan tetapi sumber mengatakan bahwa Batik Pekalongan berkembang signifikan setelah perang pada tahun 1825-1830 pada kerajaan Mataram (www.pesonabatik.site40.net). Makin lama Batik Pekalongan semakin berkembang. Perkembangan Batik Pekalongan terjadi Pekalongan kota dan daerah Buaran, Pekajangan, dan Wonopringgo,

Batik Pekalongan diproduksi oleh rumah-rumah oleh masyarakat kota Pekalongan. Berbeda dengan batik-batik dari kota atau daerah lain yang banyak dikuasai oleh pengusaha dengan modal yang besar, Batik Pekalongan dikelola oleh masyarakat. Atau dapat dikatakan industri Batik Pekalongan dikendalikan oleh pengusaha-pengusaha kecil di kota Pekalongan.

Warna yang digunakan untuk membuat Batik Pekalongan adalah warna-warna cerah dan berpadu dengan beragam motif sebagai tanda multicultural beragam budaya yang ada di kota Pekalongan. Yakni budaya Cina, Melayu, Jepang, Belanda, dan Arab (www.indonesia.travel). Motif-motif Batik Pekalongan dipengaruhi oleh budaya-budaya yang dahulu tinggal di kota ini. Motif Batik Pekalongan dipengaruhi bunga Eropa, bunga Jepang, dan kaligrafi Arab. Namun tentunya masih dipengaruhi oleh motif asli kota Pekalongan seperti motif yang bernama batik *Jlamprang*. Keindahan Batik Pekalongan digambarkan dengan kemampuannya mengkombinasikan tujuh warna yang berpadu menjadi satu dalam motif batik yang dihasilkan. <http://communitypekalongan.com/sejarah-batik-pekalongan-corak-motif/>

Hasil riset yang dilakukan di Pekalongan menunjukkan deskripsi UKM Batik yang ada di Pekalongan. Secara rinci, profil UKM Batik di Pekalongan dapat dilihat pada table 4.3.

Tabel 4.3. Deskripsi UKM Batik Pekalongan 2015

Item	UKM 1	UKM 2	UKM 3
Nama Pemilik	Rania Setia Izzati	Amrillah Ma'ruf	Adek Bagus Aditama
Nama Usaha (Badan Usaha)	Bella Batik	Bole Batik	Tanah Jawa & Axelia Batik
Tahun berdiri	1998	1990	1989
Alamat	Kauman 5 No 11 Pekalongan	Kauman Gang 7 No 12 Pekalongan	Kauman Gang 7 No 2 Pekalongan
Jumlah Tenaga Kerja	52 org	15 orang	28 orang
Jumlah aset	2M – 2,5M	150.000.000	± Rp. 500.000.000
Jumlah omset per tahun	240.000.000	90.000.000	Rp. 600.000.000
Keuntungan per tahun	70.000.000	30.000.000	Rp. 100.000.000

Item	UKM 1	UKM 2	UKM 3
Pasar Utama	Jakarta, Solo	Jogja, Solo, Pekalongan, Jakarta	Jakarta, Cirebon
Permasalahan utama	Harga bahan baku naik tapi harga jual batik tetap	Ongkos produksi naik tetapi dalam pemasaran tidak dapat menaikkan harga	Rawan terjadi kesalahan pengerjaan batik karena tempat produksi terpisah-pisah
Bahan baku (suplai, mutu, alternatif sumber);	Suplai sutra & pewarna Toko Jerman Pekalongan - Primis koperasi Rehal Mutu - kehalusan tenun, ketebalan kain Alternatif Sumber - Mencari rekanan lain	Suplai -kain & pewarna Pekalongan -kaos Jakarta & Solo Mutu kerapihan benang & kerapihan jahitan kaos Alternatif Sumber tidak ada alternative sumber bahan baku karena untuk mempertahankan kualitas	Suplai: -kain silky, sutra : Cirebon -rayon, ATBM, bahan lain, paris : Pekalongan (Toko Pak Awen) Mutu: Kain ATBM : yang benang sutranya lebih banyak Rayon: yang warnanya bagus Alternatif Sumber: tidak ada
Produksi (peralatan, kapasitas, <i>in process control</i> , nilai investasi); 50.000.000	Peralatan canting cap, canting tulis Kapasitas 900 potong/ bln In process control di tengah pekerjaan untuk melihat kualitas & kerapihan batik Nilai investasi 150 – 200 juta	Peralatan canting cap, canting tulis, ender drum Kapasitas 500 potong/ bulan In process control di akhir pengerjaan batik Nilai investasi	Peralatan: Mesin jahit, canting Kapasitas: 360 kodi/ tahun In process control: proses controlling dilakukan pada saat produk akan dijual
Proses (<i>lay-out</i> ,	Lay-out ada pembedaan	Lay-out satu	Lay-out: dibagi 3

Item	UKM 1	UKM 2	UKM 3
jaminan mutu produk);	<p>ruangan antara perajin yang mengerjakan batik sutera dan kain primis</p> <p>Jaminan mutu produk untuk menjamin mutu produk, melakukan quality control pada saat selesai proses pewarnaan</p>	<p>ruangan untuk semua proses pematikan</p> <p>Jaminan mutu produk QC pada setelah produksi selesai (tahap akhir)</p>	<p>tempat:</p> <p>-proses pematikan</p> <p>-proses penjahitan</p> <p>-proses pemasangan payet</p> <p>Jaminan mutu produk</p>
Produk	<p>Jenis: kain cap, mukena, shawl, taplak meja</p> <p>Jumlah: 2.000 potong (stock)</p> <p>Spesifikasi:</p> <p>-kain sutra cap</p> <p>-kain primis cap & tulis</p> <p>Mutu: kerapihan jahitan, ketahanan warna</p>	<p>Jenis: hem, kemeja, sarung, kaos, daster</p> <p>Jumlah: 50 kodi</p> <p>Spesifikasi: daster kaos, daster kain, kaos lengan panjang, hem cap, kemeja & hem tulis, daster tulis</p> <p>Mutu: -</p>	<p>Jenis: daster, hem, kain, blus</p> <p>Jumlah: 1.000 potong</p> <p>Spesifikasi: cap, tulis jumputan</p> <p>Mutu: kerapihan paye jahitan & pewarnaan</p>
Manajemen (<i>production planning, accounting-bookkeeping, auditing, perpajakan, pola manajemen, HKI, inventory</i>);	<p>Rencana Produksi rencana produksi berdasarkan apa yang diminati di pasar & juga dari pesanan</p> <p>Pencatatan Usaha pencatatan usaha dilakukan secara sederhana</p> <p>Audit belum pernah melakukan</p> <p>Pajak selalu membayar pajak (tertib)</p> <p>Pola Manajemen secara sederhana antara karyawan & pemilik</p>	<p>Rencana Produksi</p> <p>Membuat rencana produksi dengan cara spekulasi apa yang diminati konsumen</p> <p>Pencatatan Usaha</p> <p>Pencatatan usaha dilakukan secara detil</p> <p>Audit</p> <p>Belum pernah</p> <p>Pajak tertib membayar pajak</p> <p>Pola Manajemen</p>	<p>Rencana Produksi:</p> <p>Rencana produksi dibuat untuk memenuhi pesanan yang ada</p> <p>Pencatatan Usaha: melakukan pencatatan sederhana</p> <p>Audit: -</p> <p>Pajak: tertib bayar pajak</p> <p>Pola Manajemen: sederhana antara pemilik & perajin</p> <p>HKI:-</p> <p>Persediaan: -</p>

Item	UKM 1	UKM 2	UKM 3
	HKI - Persediaan -	sederhana HKI - Persediaan -	
Pemasaran (pasar, teknik pemasaran, harga jual produk, konsumen);	Strategi pemasarannya online, mencari pelanggan dengan memberi penawaran, menjaga rekanan Teknik Pemasaran dengan memberikan penawaran kepada calon konsumen & memberi sampel batik Harga Jual kompetitif Konsumen lebih focus ke perempuan dari anak-anak hingga dewasa	Strategi pemasarannya Mengirimkan sampel pada para calon pelanggan Teknik Pemasaran Via telpon & mendatangi para calon pelanggan Harga Jual Harga jual bersaing Konsumen Laki-laki maupun perempuan	Strategi pemasarannya melalui media social & langsung menemui calon pelanggan Teknik Pemasaran: pemberian sampel & katalog produk Harga Jual: umum (standar) Konsumen: konsumennya didominasi oleh perempuan dan juga took-toko batik besar Cirebon & Jakarta
SDM (kualifikasi dan jumlah, peluang training);	Kualifikasi memiliki pengalaman kerja pada bidangnya Jumlah 52 orang Pelatihan yang pernah diikuti belum pernah mengikuti pelatihan	Kualifikasi pengalaman kerja (skill), ketepatan waktu, keuletan Jumlah 15 orang Pelatihan yang pernah diikuti belum pernah	Kualifikasi: Pengalaman di bidang sejenis Jumlah: 28 orang Pelatihan yang pernah diikuti: pelatihan pelayanan konsumen
Fasilitas (ruang administrasi, ruang produksi, ruang penyimpanan, <i>show room</i> , akses ke jalan raya, listrik,	Ruang Administrasi belum memiliki Ruang Produksi 4 ruang produksi Ruang Penyimpanan 1	Ruang Administrasi- Ruang Produksi 1 ruang Ruang Penyimpanan 1	Ruang Administrasi: - Ruang Produksi: ada 4 Ruang Penyimpanan: ruang Show Room: 1

Item	UKM 1	UKM 2	UKM 3
telekomunikasi);	<p>ruang</p> <p>Show Room ada (hanya di rumah)</p> <p>Akses ke Jalan Raya masuk gang, tapi dalam 1 kompleks kampung batik Kauman</p> <p>Listrik ada</p> <p>Telekomunikasi telepon & internet</p>	<p>ruang</p> <p>Show Room 1 ruang</p> <p>Akses ke Jalan Raya</p> <p>Listrik ada</p> <p>Telekomunikasi telepon</p>	<p>showroom (di rumah)</p> <p>Akses ke Jalan Raya: masuk gang di kampung batik kauman Pekalongan</p> <p>Listrik: ada</p> <p>Telekomunikasi: telepon</p>
Finansial (modal, <i>cash-flow</i> , IRR).	<p>Modal 95 juta</p> <p>Cash Flow tidak pasti (sekitar 70 juta)</p> <p>IRR 2 bulan</p>	<p>Modal 60.000.000</p> <p>Cash Flow 40.000.000</p> <p>IRR 2 bulan</p>	<p>Modal: 100.000.000</p> <p>Cash Flow: tidak pasti ±80.000.000</p> <p>IRR: 1 tahun</p>
Pola Hubungan Kerja UKM	<p>Masuk dalam paguyuban batik Pekalongan</p> <p>Mengikuti acara tahunan curhat bisnis pengusaha batik Pekalongan</p>	<p>Paguyuban Batik</p>	<p>Ikut dalam paguyuban batik namun tidak terlalu aktif.</p>
Deskripsi Permasalahan	<ul style="list-style-type: none"> • Harga bahan baku yang naik • Selera konsumen yang selalu berubah • Kesalahan pengerjaan yang dilakukan karyawan • Kualitas bahan pewarna terkadang tidak sesuai yang diharapkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Ongkos produksi yang terus naik tetapi harga jual belum bisa dinaikkan. • Sdm belum pernah ikut pelatihan • Belum mahir web • Belum secara intensif melakukan pemasaran lewat web 	<ul style="list-style-type: none"> • Sulitnya melakukan quality control karena tempat produksi berbeda-beda • Penumpukan stock • Cepatnya perubahan gaya fashion

Item	UKM 1	UKM 2	UKM 3
Lokasi	Kota Pekalongan, 80 Km dari Kota Salatiga, waktu tempuh 2 jam	Kota Pekalongan, 80 Km dari Kota Salatiga, waktu tempuh 2 jam	Kota Pekalongan, 80 Km dari Kota Salatiga, waktu tempuh 2 jam

