



Transformasi Batik Semarang Menuju Inovasi dan Keberlanjutan Usaha

Semarang Batik Transformation Towards Innovation and Business Sustainability

Sri Suyati^{1,*}, Khamimah¹, Siti Aminah¹

¹Fakultas Ekonomika dan Bisnis Program Studi Akuntansi
Universitas 17 Agustus 1945 Semarang

*Email korespondensi: sri-suyati@untagsmg.ac.id

Article History:

Received: 20 January 2024

Revised: 14 February 2024

Accepted: 29 March 2024

Keywords: Marketplace;
training; mentoring;
competitiveness of craftsmen;
increasing income; business
sustainability.

Abstract

Meteseh Village, Tembalang District, Semarang City, has great potential in the field of batik and processed food. One group of craftsmen, Sanggar Tapak Dara Batik, experienced a decline in sales and a lack of competitiveness. To overcome this problem, training, and mentoring are planned. The aim is to increase income, motivation, skills in using social media and Marketplace in marketing, as well as the competitiveness of craftsmen members. The benefits include increased motivation and skills, as well as the competitiveness of craftsmen. By implementing integrated and sustainable methods, Tapak Dara Batik Studio can develop effective strategies to improve their business performance and face challenges in the digital economy era. It is hoped that this activity will help increase the income and business sustainability of the Tapak Dara Batik craftsman community.

Abstrak

Desa Meteseh, Kecamatan Tembalang, Kota Semarang memiliki potensi besar di bidang batik dan makanan olahan. Salah satu kelompok pengrajin, batik Sanggar Tapak Dara, mengalami penurunan penjualan dan kurangnya daya saing. Untuk mengatasi masalah ini, direncanakan pelatihan dan pendampingan. Tujuannya adalah meningkatkan pendapatan, motivasi, ketrampilan menggunakan media sosial dan Marketplace dalam memasarkan, serta daya saing anggota pengrajin. Manfaatnya termasuk peningkatan motivasi dan ketrampilan, serta daya saing pengrajin. Dengan menerapkan metode-metode secara terintegrasi dan berkelanjutan, Sanggar Batik Tapak Dara dapat mengembangkan strategi yang efektif untuk meningkatkan kinerja bisnis mereka dan menghadapi tantangan dalam era perekonomian digital. Diharapkan kegiatan ini akan membantu meningkatkan pendapatan dan keberlanjutan usaha masyarakat pengrajin batik Tapak Dara.

Kata Kunci : Marketplace; pelatihan; pendampingan; daya saing pengrajin; peningkatan pendapatan; keberlanjutan usaha.

PENDAHULUAN

Sanggar Batik Tapak Dara, yang terletak di Kelurahan Meteseh, Kecamatan Tembalang, Kota Semarang, merupakan sebuah komunitas di bawah naungan Fakultas Ekonomi Untag Semarang. Desa ini memiliki potensi besar dalam bidang batik, makanan olahan seperti produksi tempe, berbagai jenis keripik, dan usaha catering skala kecil. Selain itu, kerajinan linen dan batik khas Semarang diproduksi oleh para ibu yang tergabung dalam kelompok UMKM Sanggar Tapak Dara. Pengabdian pada masyarakat di Sanggar Batik Tapak Dara dilakukan berdasarkan beberapa temuan. Pertama, terdapat masalah sumber daya manusia, ditandai dengan penurunan jumlah pengrajin yang aktif di Sanggar Batik Tapak Dara dari 25 menjadi 20 orang. Di antara mereka, hanya pengurus kelompok yang terlibat aktif, sedangkan yang lain



menganggap pembatikan hanya sebagai kegiatan sambilan. Selain itu, terdapat kecenderungan di antara para pengrajin untuk mengikuti pelatihan namun tidak menerapkan pengetahuan yang diperoleh dalam bisnis mereka, terutama dalam hal perencanaan dan manajemen usaha yang efisien. Hal ini terutama terlihat selama pandemi Covid-19, di mana produksi hampir berhenti sama sekali. Oleh karena itu, sangat penting untuk menanamkan motivasi di antara para pengrajin batik. Kedua, meskipun telah dilakukan pelatihan dalam desain, pewarnaan, inovasi, dan diversifikasi produk, para pengrajin di Sanggar Batik Tapak Dara kurang memiliki daya saing. Mereka belum sepenuhnya memanfaatkan platform media sosial untuk pemasaran, bergantung terutama pada WhatsApp untuk komunikasi. Untuk mengatasi masalah ini, sangat penting untuk memberikan pelatihan dan pembinaan yang bertujuan untuk terus meningkatkan motivasi para pengrajin batik. Memanfaatkan pasar online dapat meningkatkan daya saing mereka dan memastikan keberlanjutan bisnis mereka. Pelatihan, pembinaan, dan memanfaatkan platform online untuk pemasaran, para pengrajin batik Sanggar Tapak Dara dapat menjadi lebih mandiri dalam pasar yang kompetitif sambil tetap melestarikan warisan budaya dan mata pencaharian mereka.

Saat ini, menyaksikan pergeseran besar-besaran dalam dunia bisnis menuju model online. Pandemi Covid-19 telah mempercepat transformasi ini, memaksa banyak perusahaan dan pengusaha untuk beralih sepenuhnya ke platform online. Hal ini tidak terkecuali bagi pelaku usaha di Sanggar Batik Tapak Dara. Dengan adanya pandemi ini, konsumen cenderung beralih ke pembelian secara online untuk memenuhi kebutuhan mereka, termasuk produk-produk batik dan kerajinan dari Sanggar Tapak Dara. Oleh karena itu, memanfaatkan *marketplace* dan *platform* online untuk pemasaran menjadi semakin penting bagi para pengrajin batik di Sanggar Tapak Dara agar tetap bersaing dalam pasar yang semakin digital ini. Dengan adanya kondisi perekonomian yang semuanya berbasis online ini, pelatihan dan pendampingan yang diselenggarakan untuk meningkatkan motivasi dan keterampilan para pengrajin batik tidak hanya relevan tetapi juga mendesak. Dengan memanfaatkan teknologi dan kemampuan online dengan baik, para pengrajin dapat memperluas jangkauan pasar mereka, meningkatkan penjualan, dan menghadapi persaingan dengan lebih baik dalam perekonomian yang semakin terhubung secara digital ini.

PERMASALAHAN

Beberapa permasalahan yang teridentifikasi adalah sebagai berikut:

1. Penurunan Jumlah Anggota Pengrajin

Terjadi penurunan jumlah anggota pengrajin batik di Sanggar Batik Tapak Dara dari 25 menjadi 20 orang. Hal ini mengindikasikan adanya kesulitan dalam mempertahankan minat dan keterlibatan para anggota, yang dapat berdampak pada produktivitas dan keberlanjutan usaha.

2. Keterlibatan yang rendah

Mayoritas pengrajin batik hanya melakukan pembatikan sebagai kegiatan sambilan, sementara keterlibatan aktif terutama dilakukan oleh pengurus kelompok. Kurangnya keterlibatan ini dapat menghambat kemajuan usaha serta menurunkan semangat dan motivasi secara keseluruhan.

3. Kurangnya Implementasi Pelatihan

Terdapat kecenderungan di antara pengrajin untuk mengikuti pelatihan namun tidak menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh dalam usaha mereka. Hal ini menunjukkan adanya kesenjangan antara pelatihan yang diberikan dan penerapannya dalam praktik bisnis sehari-hari.

4. Kurangnya Daya Saing

Meskipun telah dilakukan pelatihan dalam desain, pewarnaan, inovasi, dan diversifikasi produk, para pengrajin masih kurang memiliki daya saing dalam pasar. Salah satu faktor yang menyebabkan

hal ini adalah kurangnya pemasaran melalui media sosial, serta ketergantungan terhadap komunikasi melalui WhatsApp.

5. Keterbatasan Produksi Selama Pandemi

Selama pandemi Covid-19, produksi hampir tidak berlangsung sama sekali, menunjukkan ketidaksiapan dalam menghadapi perubahan eksternal yang signifikan dan ketidakmampuan untuk menyesuaikan model bisnis dengan situasi yang berubah.

6. Ketergantungan pada Model Bisnis Konvensional

Para pengrajin masih cenderung mengandalkan model bisnis konvensional daripada memanfaatkan potensi dan fleksibilitas model bisnis online yang dapat meningkatkan akses pasar dan daya saing.

KAJIAN TEORI

1. Teori Motivasi

Teori motivasi seperti Hierarki Kebutuhan Maslow atau Teori Motivasi *Expectancy* dari Victor Vroom dapat digunakan untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi para pengrajin. Dengan memahami kebutuhan dan harapan individu, langkah-langkah dapat diambil untuk meningkatkan motivasi mereka dalam mengembangkan usaha batik.

2. Pemasaran Online:

Konsep dan strategi pemasaran online seperti penggunaan media sosial, optimasi SEO (Search Engine Optimization), dan manajemen reputasi online dapat digunakan untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing usaha batik di pasar digital.

3. Manajemen Sumber Daya Manusia

Pendekatan manajemen sumber daya manusia seperti model *Commitment-Trust Theory* (CTT) atau Teori Motivasi-Higiene Herzberg dapat diterapkan untuk meningkatkan keterlibatan dan kinerja para pengrajin batik. Fokus pada pengembangan keterampilan, komunikasi yang efektif, dan penciptaan lingkungan kerja yang mendukung dapat membantu dalam meningkatkan produktivitas dan kepuasan kerja.

4. Pelatihan dan Pengembangan

Prinsip-prinsip pembelajaran dan pengembangan dapat diterapkan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan para pengrajin batik. Pendekatan pembelajaran berbasis masalah atau metode pelatihan praktis dapat membantu para pengrajin untuk lebih efektif menerapkan pengetahuan yang mereka peroleh dalam bisnis mereka.

5. Inovasi dan Diversifikasi Produk:

Teori inovasi dan diversifikasi produk seperti model Ansoff Matrix atau konsep produk minimum yang layak (Minimum Viable Product) dapat digunakan untuk merancang strategi inovasi dan diversifikasi produk yang tepat, sehingga meningkatkan daya tarik produk dan memenuhi kebutuhan pasar yang beragam.

6. Manajemen Krisis dan Perubahan

Teori manajemen krisis dan perubahan seperti model Lewin's Change Management atau teori *Resilience Engineering* dapat digunakan untuk membantu Sanggar Batik Tapak Dara dalam menghadapi tantangan eksternal seperti pandemi Covid-19 dan mengelola perubahan dalam model bisnis mereka.

Dengan menerapkan teori-teori dan pendekatan ini secara terintegrasi, Sanggar Batik Tapak Dara dapat



mengembangkan strategi yang efektif untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi dan meningkatkan kinerja serta keberlanjutan usaha mereka.

METODE

Beberapa metode yang dapat diterapkan:

1. Metode Pelatihan dan Pengembangan: Mengadakan pelatihan reguler dan program pengembangan keterampilan bagi para pengrajin batik. Metode pelatihan dapat melibatkan ceramah, lokakarya praktis, dan pembelajaran berbasis proyek untuk meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial mereka.
2. Metode Konseling dan Pendampingan: Menyediakan layanan konseling dan pendampingan bagi para pengrajin untuk membantu mereka mengatasi kendala dan menetapkan tujuan bisnis yang jelas. Konselor atau mentor dapat membantu dalam merumuskan strategi dan rencana tindakan yang tepat untuk mengembangkan usaha mereka.
3. Metode Pemasaran Online: Melakukan pelatihan dan bimbingan tentang pemasaran online, termasuk penggunaan media sosial, pembuatan konten yang menarik, dan manajemen reputasi online. Para pengrajin perlu dibimbing tentang cara menggunakan platform online dengan efektif untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan.
4. Metode Pengukuran dan Evaluasi: Menggunakan metode pengukuran kinerja dan evaluasi untuk memantau kemajuan dan efektivitas langkah-langkah yang diimplementasikan. Melalui pengukuran yang tepat, para pengrajin dapat mengetahui apakah strategi yang diterapkan berhasil atau perlu disesuaikan.
5. Metode Kolaborasi dan Jaringan: Mendorong kolaborasi antara Sanggar Batik Tapak Dara dengan pihak-pihak eksternal seperti lembaga pendidikan, perusahaan, atau komunitas bisnis lokal. Kolaborasi ini dapat membuka peluang baru untuk pertukaran pengetahuan, sumber daya, dan peluang bisnis.
6. Metode Penelitian Tindakan (*Action Research*): Melakukan tindakan untuk memahami secara mendalam permasalahan yang dihadapi dan merancang solusi yang sesuai dengan konteks dan kebutuhan spesifik Sanggar Batik Tapak Dara. Hal ini dapat melibatkan partisipasi aktif para pengrajin untuk memastikan bahwa solusi yang dihasilkan relevan dan dapat diterapkan dengan baik.

Dengan menerapkan metode-metode ini secara terintegrasi dan berkelanjutan, Sanggar Batik Tapak Dara dapat mengembangkan strategi yang efektif untuk meningkatkan kinerja bisnis mereka dan menghadapi tantangan dalam era perekonomian digital.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan Hari, tanggal: Sabtu, 3 Desember 2022 Tempat Sanggar Batik Dara, Drsa Meteseh, Kecamatan Tembalang, Kota Semarang. Peserta kegiatan pelatihan ini berjumlah 22 orang, yang terdiri ibu – ibu pengrajin batik, yang tergabung dalam Sanggar Batik Tapak Dara di Kelurahan Meteseh, Kecamatan Tembalang, Kota Semarang.



Gambar 1. Proses Sosialisasi Pengabdian



Gambar 2. Foto Bersama Peserta Sosialisasi Pengabdian



Gambar 3. Foto Bersama Peserta Sosialisasi Pengabdian

HASIL

Identifikasi Potensi Desa Meteseh: Desa Meteseh diidentifikasi memiliki potensi besar dalam bidang batik dan makanan olahan.

Permasalahan Sanggar Tapak Dara: Salah satu kelompok pengrajin, yaitu batik Sanggar Tapak Dara, mengalami penurunan penjualan dan kurangnya daya saing.



Rencana Intervensi: Direncanakan pelatihan dan pendampingan untuk mengatasi masalah tersebut.

Tujuan Pelatihan: Tujuan dari pelatihan adalah meningkatkan pendapatan, motivasi, ketrampilan menggunakan media sosial dan Marketplace dalam memasarkan, serta daya saing anggota pengrajin.

Manfaat yang Diharapkan: Manfaat yang diharapkan termasuk peningkatan motivasi dan ketrampilan, serta daya saing pengrajin.

Harapan untuk Keberlanjutan Usaha: Diharapkan kegiatan ini akan membantu meningkatkan pendapatan dan keberlanjutan usaha masyarakat pengrajin batik Tapak Dara.

PEMBAHASAN

1. Identifikasi Potensi: Dengan mengidentifikasi potensi desa, dapat ditemukan peluang-peluang yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pengembangan usaha batik dan makanan olahan.
2. Permasalahan Pengrajin: Penurunan penjualan dan kurangnya daya saing Sanggar Tapak Dara mengindikasikan perlunya intervensi untuk membantu pengrajin mengatasi tantangan yang dihadapi dalam menjalankan usaha mereka.
3. Rencana Intervensi: Rencana pelatihan dan pendampingan merupakan langkah strategis untuk memberikan dukungan kepada pengrajin dalam meningkatkan keterampilan dan daya saing mereka.
4. Tujuan Pelatihan: Tujuan dari pelatihan yang diusulkan adalah untuk memberikan pengrajin keterampilan yang dibutuhkan dalam memasarkan produk mereka secara efektif melalui media sosial dan platform online, serta meningkatkan motivasi mereka untuk mengembangkan usaha.
5. Manfaat yang Diharapkan: Manfaat yang diharapkan dari pelatihan ini mencakup peningkatan pendapatan dan daya saing pengrajin, serta peningkatan motivasi dan ketrampilan yang dapat berdampak positif pada keberlanjutan usaha mereka.
6. Harapan untuk Keberlanjutan Usaha: Dengan meningkatkan keterampilan dan daya saing pengrajin, diharapkan usaha batik Tapak Dara dapat bertahan dan berkembang dalam jangka panjang, memberikan manfaat bagi pengrajin dan juga masyarakat sekitar.

Dengan demikian, pelatihan dan pendampingan yang direncanakan diharapkan dapat memberikan solusi yang efektif dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh Sanggar Tapak Dara dan mendukung keberlanjutan usaha mereka dalam jangka panjang.

Kendala dan faktor pendukung

Kendala:

1. Keterbatasan Sumber Daya: Keterbatasan dana, tenaga pengajar, dan fasilitas pelatihan dapat menjadi kendala dalam menyelenggarakan pelatihan yang efektif dan berkualitas.
2. Kurangnya Kesadaran dan Motivasi: Beberapa anggota Sanggar Tapak Dara mungkin kurang memiliki kesadaran akan pentingnya pelatihan dan kurang termotivasi untuk mengikuti program pelatihan.
3. Keterbatasan Akses Teknologi: Kurangnya akses atau pemahaman terhadap teknologi digital, terutama di kalangan pengrajin yang lebih tua, dapat menghambat penerapan strategi pemasaran online.
4. Perubahan Sikap dan Perilaku: Merubah sikap dan perilaku yang telah tertanam dalam jangka waktu yang cukup lama memerlukan waktu dan upaya yang cukup besar.
5. Tantangan Selama Pandemi: Pandemi Covid-19 masih menjadi kendala dengan adanya pembatasan fisik dan sosial yang dapat menghambat pelaksanaan pelatihan tatap muka.

Faktor Pendukung:

1. Dukungan Pemerintah dan Lembaga Pendukung: Dukungan dari pemerintah daerah dan lembaga-lembaga non-profit dapat membantu dalam menyediakan sumber daya dan infrastruktur yang diperlukan untuk pelaksanaan pelatihan.
2. Komitmen dari Pengurus dan Anggota: Komitmen yang kuat dari pengurus dan anggota Sanggar Tapak Dara dalam mengikuti pelatihan dan menerapkan keterampilan yang dipelajari dapat menjadi faktor kunci dalam kesuksesan program.
3. Kemitraan dengan Industri dan Institusi Pendidikan: Kemitraan dengan industri lokal dan institusi pendidikan dapat menyediakan akses ke sumber daya tambahan, pengetahuan, dan jaringan yang dapat mendukung pelaksanaan pelatihan.
4. Adaptabilitas dan Fleksibilitas: Kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan situasi dan fleksibel dalam merancang program pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan dan ketersediaan sumber daya.
5. Pemanfaatan Teknologi Komunikasi: Pemanfaatan teknologi komunikasi seperti telekonferensi atau platform daring untuk pelatihan dan pendampingan dapat membantu mengatasi kendala akses fisik dan sosial selama pandemi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dalam rangka mengatasi penurunan penjualan dan kurangnya daya saing yang dihadapi oleh Sanggar Tapak Dara, direncanakan pelaksanaan pelatihan dan pendampingan. Potensi Desa Meteseh, terutama dalam bidang batik dan makanan olahan, menjadi landasan yang kuat untuk mengembangkan usaha batik Sanggar Tapak Dara. Namun, beberapa kendala seperti keterbatasan sumber daya dan kurangnya kesadaran serta akses terhadap teknologi digital perlu diatasi untuk mencapai kesuksesan dalam program ini.

Saran

1. Penggalangan Dana: Sanggar Tapak Dara dapat melakukan penggalangan dana melalui sponsor lokal, donasi masyarakat, atau dana hibah dari pemerintah untuk mendukung pelaksanaan program pelatihan dan pendampingan.
2. Peningkatan Kesadaran: Penting untuk meningkatkan kesadaran dan motivasi anggota Sanggar Tapak Dara akan pentingnya pelatihan dan pendampingan ini. Sosialisasi yang intensif dan persuasif perlu dilakukan untuk memastikan partisipasi yang maksimal.
3. Peningkatan Akses Teknologi: Sanggar Tapak Dara dapat menjalin kerjasama dengan lembaga atau komunitas yang dapat menyediakan akses dan pelatihan terkait penggunaan teknologi digital. Hal ini akan membantu anggota dalam memahami dan memanfaatkan media sosial dan Marketplace dengan efektif.
4. Kerjasama dengan Pihak Terkait: Kerjasama dengan pemerintah daerah, lembaga pendidikan, dan industri lokal perlu ditingkatkan untuk mendukung pelaksanaan program. Pemerintah daerah dapat memberikan dukungan dalam bentuk fasilitas dan sumber daya, sedangkan lembaga pendidikan dan industri lokal dapat menjadi mitra dalam menyediakan tenaga pengajar dan akses pasar.
5. Fleksibilitas dalam Pelaksanaan: Program pelatihan dan pendampingan perlu dirancang dengan fleksibel, memperhitungkan kendala-kendala seperti pandemi Covid-19. Pemanfaatan teknologi komunikasi seperti telekonferensi atau platform daring dapat menjadi solusi alternatif untuk melaksanakan kegiatan secara efektif.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Susanto, and Kondar Siahaan. 2022. "Sistem Informasi E-Commerce Rumah Batik Desa Lambur 1 Tanjung Jabung Timur." *Jurnal Manajemen Sistem Informasi* 7 (4): 536–53. <https://doi.org/10.33998/jurnalmsi.2022.7.4.682>.
- Urhahne, Detlef, and Lisette Wijnia. 2023. *Theories of Motivation in Education: An Integrative Framework. Educational Psychology Review*. Vol. 35. Springer US. <https://doi.org/10.1007/s10648-023-09767-9>.
- Utami, Indah Wahyu, Adcharina Pratiwi, and Ilham Sentosa. 2019. "Marketing of Batik Based on Consumer Preferences." *Proceeding of the 1st International Conference Health, Science And Technology (ICOHETECH)*, 165–169.
- Utami, Yustina Retno Wahyu, Hendro Wijayanto, and Richi Adi Prasetyo. 2022. "Kombinasi Penjualan Kain Batik Menggunakan Metode Apriori." *Jurnal Teknologi Informasi Dan Komunikasi (TIKomSiN)* 10 (2): 18. <https://doi.org/10.30646/tikomsin.v10i2.649>.
- Putri1, PA Andiena Nindya, Fitriningsih Amalo2, Muhammad Azizi3, Alfiana4, and Pandu Adi Cakranegara5. 2024. "Manajemen Risiko Keuangan: Membangun Kesiapan Dan Ketahanan Finansial Dalam Menghadapi Krisis Dan Perubahan Ekonomi." *Communnity Development Journal* Vol.5 No.: 3126–3132.
- Zawacki-Richter, Olaf, and Insung Jung. 2023. "Handbook of Open, Distance and Digital Education." *Handbook of Open, Distance and Digital Education*, 1–1437. <https://doi.org/10.1007/978-981-19-2080-6>.