



Pendampingan penguatan kapasitas pelaku usaha Batik Besurek

Titi Darmi^{1*}, Sri Indarti², Rosidin³

^{1,2,3}Administrasi Publik, Universitas Muhamamdiyah Bengkulu

*titidarmi@umb.ac.id

Abstrak: Penguatan kapasitas pelaku usaha telah menjadi pilar utama dalam menghadapi kompleksitas tantangan globalisasi dan dinamika perubahan teknologi. Fokusnya terletak pada peningkatan keterampilan, pemahaman pasar, dan adaptasi terhadap perubahan regulasi. Dalam kemitraan dengan Batik Besurek Santik yang dipimpin oleh Bu Santi, kegiatan ini mendapat sambutan hangat dari timnya. Meskipun demikian, perlu disadari bahwa keberhasilan kegiatan ini merupakan awal yang positif. Penting untuk meneruskan upaya ini sebagai proses yang berkelanjutan, di mana sikap terbuka terhadap pembelajaran terus-menerus, adaptasi yang cepat, dan kesiapan dalam menghadapi risiko merupakan kunci dalam memperkuat posisi pelaku usaha dalam pasar yang kompetitif dan berubah dengan cepat.

Kata Kunci: batik besurek; penguatan kapasitas; pelaku usaha; trend local

Abstract: Strengthening the capacity of business actors has become the main pillar in facing the complex challenges of globalization and the dynamics of technological change. The focus lies on improving skills, understanding markets and adapting to regulatory changes. In partnership with Batik Besurek Santik led by Mrs. Santi, this activity received a warm welcome from the team. However, it is important to realize that the success of this activity is a positive start. It is important to continue this effort as a continuous process, where an open attitude towards continuous learning, rapid adaptation and readiness to face risks are key in strengthening the position of business actors in a competitive and rapidly changing market.

Keywords: besurek batik; businessmen; capacity strengthening; local trends

ANALISIS SITUASI

Penguatan kapasitas pelaku usaha kecil disebut dengan UKM merupakan fondasi yang mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dalam suatu komunitas atau negara. Melalui upaya-upaya ini, para UKM dapat diberdayakan dengan pengetahuan yang diperlukan, keterampilan yang relevan, dan dukungan yang memadai untuk menjalankan usaha mereka dengan lebih baik. Perluasan globalisasi telah membuka peluang besar namun juga menuntut kesiapan yang lebih besar dari pelaku UKM untuk menghadapi persaingan yang semakin

kompleks di pasar nasional maupun internasional (Darmi, Nuryakin, & Mujtahid, 2022; Tedjasuksmana, 2014).

Modal sosial menjadi faktor yang dominan, untuk pengembangan usaha, selain itu, teknologi menjadi kekuatan pendorong utama di balik transformasi bisnis. Penguatan kapasitas pelaku UKM tidak hanya mempertimbangkan pemanfaatan teknologi untuk efisiensi operasional, tetapi juga untuk inovasi produk dan layanan. Pelaku UKM perlu terus memperbarui pengetahuan mereka tentang tren teknologi terkini untuk memaksimalkan potensi bisnis batik besurek (Darmi, Nuryakin, & Nusantara, 2020; Papadopoulos, Baltas, & Balta, 2020).

Pelaku UKM hendaknya memahami pasar dan konsumen yang menjadi kunci keberhasilan dalam penguatan kapasitas. Beradaptasi dengan perubahan preferensi konsumen serta memahami dinamika pasar adalah bagian penting dari strategi bisnis yang sukses. Ini membutuhkan pengembangan keterampilan analitis dan kepekaan terhadap tren yang sedang berkembang (Zahoor & Al-Tabbaa, 2020).

Penguatan kapasitas juga melibatkan peningkatan dalam manajemen dan pengembangan sumber daya manusia. Pelatihan, pengembangan tim, dan membangun budaya kerja yang inovatif menjadi bagian integral dalam membentuk organisasi yang tangguh dan berdaya saing tinggi (Darmi, 2015; Darmi, Suwitri, Yuwanto, & Sundarso, 2016).

Perubahan regulasi dan kebijakan pemerintah seringkali memengaruhi lingkungan UKM. Pembaruan regulasi dan kebijakan memerlukan adaptasi yang cepat dari pelaku usaha, yang membutuhkan pemahaman yang mendalam tentang peraturan yang berlaku dan strategi untuk mematuhi perubahan tersebut (Anggraini & Rosidin, 2021; Darmi, 2018).

Sasaran PKM ini adalah pelaku UKM kerajinan batik besurek dengan lebel Santi Batik. Batik besurek adalah batik khas Bengkulu, yang memiliki desain-desain kaligrafi yang dielaborasi dengan sumberdaya local di lingkungannya. Misalnya, desain batik berusik di *mixed* dengan ikan mungkus. Ikan mungkus adalah ikan tawar yang sangat disenangi oleh masyarakat Bengkulu, menurut informasi ikan mungkus hanya hidup diperairan sungai Bengkulu.

Pelaku usaha batik Santi menghadapi sejumlah tantangan yang membatasi kemampuan mereka untuk berkembang dan bersaing di pasar. Salah satu

masalah utama adalah keterbatasan akses sumber daya, terutama terkait pembiayaan dan teknologi. Banyak pelaku usaha, khususnya yang berskala kecil, kesulitan mendapatkan akses ke pembiayaan yang cukup untuk mengembangkan bisnis mereka. Selain itu, kurangnya pengetahuan atau akses terhadap teknologi modern dalam produksi batik juga dapat menghambat efisiensi produksi dan mengurangi daya saing mereka di pasar yang semakin kompetitif.

Keterampilan dan pendidikan juga menjadi faktor kunci yang mempengaruhi kemampuan pelaku usaha batik. Meskipun memiliki keahlian dalam membuat batik secara tradisional, beberapa pengrajin mungkin memerlukan peningkatan keterampilan dalam manajemen bisnis, teknik pemasaran, atau penggunaan teknologi. Kurangnya pendidikan formal atau pelatihan terkait dapat membatasi kemampuan mereka untuk mengelola bisnis secara efektif dan mengikuti perkembangan industri. Oleh sebab itu, pentingnya penguatan kapasitas pelaku usaha Batik Besurek Santi, mendapatkan pendampingan agar usahanya dapat berjalan secara berkelanjutan.

Usaha Santi Batik dipimpin oleh ibu Herlina Susanti, biasa dipanggil ibu Santi. Santi Batik mulai berdiri pertengahan tahun 2012. Menurut ibu Santi berdirinya UKM ini, karena ibu Santi senang melukis dan terinspirasi banyaknya ibu rumah tangga di lingkungannya yang setiap pagi dan sore berkumpul hanya sekedar membeli sayuran. Sebelum covid 19 Ibu santi memiliki karyawan 5 orang, ke 5 karyawan tersebut adalah ibu-ibu rumah tangga di lingkungan tempat tinggal ibu Santi. Namun semenjak covid 19, karyawannya dirumahkan dulu. "Santi Batik" tidak memproduksi barang karena tidak ada permintaan barang seperti sebelum covid. Berdasarkan uraian di atas perlu penguatan kapasitas pelaku usaha agar usaha Batik Besurek Santi dapat berjalan sesuai dengan apa yang cita-citakan.

METODE DAN TEKNIS KEGIATAN

Metode kegiatan PKM dilakukan dengan cara sosialisasi, pelatihan, pendampingan dan praktik. Tahapan atau langkah yang dilakukan adalah sebagai berikut.

1. Penjajakan dan penentuan sasaran mitra
2. Melakukan diskusi dan mapping masalah yang dihadapi mitra
3. Menyusunan materi/bahan pelatihan.

4. Melaksanakan pendampingan penguatan kapasitas

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penjajakan dan penentuan sasaran dalam melakukan penguatan kapasitas pelaku usaha batik Besurek Santi dengan langkah-langkah yang terstruktur agar memahami kebutuhan dan mengidentifikasi tujuan yang spesifik. Berikut adalah cara-cara yang bisa dilakukan 1) Survei dan Konsultasi. Survei Kebutuhan: Melakukan survei atau wawancara dengan pelaku usaha batik Besurek Santi, untuk memahami kebutuhan mereka, termasuk keterampilan yang dibutuhkan, kendala yang dihadapi, dan area mana yang perlu ditingkatkan; 2) Penetapan Sasaran. Berdasarkan analisis tersebut, menentukan sasaran yang jelas dan terukur untuk penguatan kapasitas penguatan pelaku usaha Batik Besurek Santi.

Diskusi yang efektif untuk memetakan masalah yang dihadapi oleh pelaku usaha batik dimulai dengan pengumpulan pemangku kepentingan yang relevan dan pemilihan agenda yang terstruktur. Dalam diskusi, peserta diajak untuk secara terbuka berbagi masalah yang mereka hadapi dalam industri batik, termasuk kendala produksi, pemasaran, keterampilan, atau aspek keberlanjutan. Hasil diskusi ini kemudian difokuskan pada pengidentifikasian akar permasalahan dengan melakukan analisis mendalam terhadap setiap masalah yang teridentifikasi, menggali hubungan antar-masalah, serta menyoroti faktor-faktor pemicunya.

Setelah masalah teridentifikasi dan diuraikan, langkah selanjutnya adalah memulai diskusi tentang solusi yang mungkin untuk mengatasi setiap permasalahan. Melalui pendekatan kolaboratif, peserta diskusi dapat bersama-sama mengusulkan solusi, mengevaluasi kelebihan dan kekurangan dari setiap solusi, dan mengidentifikasi rencana tindak lanjut yang dapat diambil untuk menyelesaikan masalah tersebut. Penjelasan keunikan Batik Besurek serta menguraikan signifikansinya dalam konteks bisnis dijelaskan oleh Tim. Penguatan kapasitas dalam bisnis Batik Besurek diperkenalkan sebagai solusi untuk meningkatkan daya saing dan mempertahankan keaslian serta nilai-nilai

tradisional dalam industri yang terus berubah pada saat ini dan yang akan datang. Materi yang diberikan diantaranya sebagai berikut :

1. Analisis Pasar dan Tren Bisnis Batik Tradisional. Sesi ini melibatkan pemahaman mendalam tentang tren pasar Batik Tradisional, dengan penekanan khusus pada Batik Besurek. Analisis ini mencakup eksplorasi pasar lokal dan global, mengidentifikasi peluang serta tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha Batik Besurek dalam menghadapi dinamika pasar.
2. Pengembangan Keterampilan Produksi dan Manajemen. Fokusnya adalah pada teknik produksi tradisional Batik Besurek serta integrasi inovasi dalam proses produksi. Materi ini mencakup manajemen bahan baku, pemilihan pewarna berkualitas, serta strategi untuk meningkatkan efisiensi produksi tanpa mengorbankan kualitas.
3. Pemasaran, Branding, dan Strategi Penjualan. Sesi ini mengulas strategi pemasaran modern yang didasarkan pada pendekatan digital, penguatan citra merek Batik Besurek, serta penciptaan pengalaman pelanggan yang berkesan. Pemahaman tentang kebutuhan pasar dan kemampuan dalam menciptakan nilai tambah bagi pelanggan menjadi inti dari bagian ini.
4. Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Bisnis. Manajemen keuangan yang efektif serta strategi pengembangan bisnis jangka panjang menjadi fokus utama. Pelaku usaha diajak untuk memahami bagaimana mengelola keuangan mereka secara bijaksana sambil merencanakan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.
5. Inovasi, Kreativitas, dan Implementasi. Terakhir, peserta diajak untuk merancang rencana aksi berdasarkan materi pelatihan dan studi kasus yang telah dipelajari. Dorongan untuk mengembangkan inovasi dalam desain Batik Besurek, menjalin kemitraan yang strategis, serta memanfaatkan teknologi modern untuk inovasi bisnis menjadi Diskusi ini diakhiri dengan penetapan rencana tindak lanjut yang jelas, termasuk tanggung jawab, waktu pelaksanaan, dan sumber daya yang diperlukan untuk mewujudkan solusi yang telah disepakati.

Diskusi ini diakhiri dengan penetapan rencana tindak lanjut yang jelas, termasuk tanggung jawab, waktu pelaksanaan, dan sumber daya yang diperlukan

untuk mewujudkan solusi yang telah disepakati. Pelatihan ini dirancang untuk memberikan landasan yang kokoh bagi pelaku usaha Batik Besurek untuk mengoptimalkan potensi mereka dalam memasarkan produk mereka secara global, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan daya saing dalam bisnis batik tradisional. Foto-foto kegiatan sebagai gambar tentang kegiatan pendampingan penguatan kapasitas pelaku usaha batik esurek Santi.



Gambar 1. Kegiatan pendampingan kapasitas pelaku usaha batik besurek.

Gambar 1 diatas secara umum memberikan gambaran tentang suasana dan cara membatik yang dipraktikkan oleh pelaku usaha dan diberikan pengetahuan dan inovasi dalam membuat Batik yang hendaknya menyesuaikan dengan trend terkini.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Penguatan kapasitas pelaku usaha menjadi esensial. Ini melibatkan kolaborasi dengan berbagai pihak seperti pemerintah, lembaga pendidikan, dan organisasi bisnis untuk memberikan pelatihan, akses terhadap sumber daya yang diperlukan, serta dukungan dalam meningkatkan kemampuan manajerial, keterampilan teknis, dan inovasi sehingga Pelaku usaha dapat bersaing secara efektif dan memperkuat bisnis mereka di pasar yang kompetitif. Pelaku batik besurek dapat beradaptasi dengan lingkungan bisnis yang dinamis, pemahaman mendalam tentang tuntutan pasar menjadi krusial bagi pelaku usaha. Kebutuhan dan preferensi konsumen yang terus berubah membutuhkan respons yang cepat dan inovatif dari pelaku usaha untuk memastikan produk atau layanan yang mereka tawarkan tetap relevan dan diminati oleh pasar.

Saran

Penguatan kapasitas juga berkaitan dengan regulasi yang hendaknya berfokus kepada penguatan kapasitas Sumber daya manusia pelaku usaha agar pelaku usaha memiliki keterampilan dan inovatif dalam pengembangan usahanya. Hal ini mencakup perbaikan dalam manajemen, pengendalian kualitas, dan efisiensi operasional guna meningkatkan daya saing serta memperkuat citra merek di mata konsumen

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, N. S., & Rosidin. (2021). Peran Pengelola Kelembagaan Usaha Mikro Kecil Menengah Saat Pandemi Covid-19 Studi Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi Dan UKM Kabupaten Mukomuko. *Jurnal Manajemen Publik Dan Kebijakan Publik (JMPKP)*, 3(September), 52–65.
- Darmi, T. (2015). Indonesia Dalam Menghadapi MEA Dalam Perspektif Meningkatkan Kapasitas Aparatur Desa. In Sunarto, A. Marom, Fitriani, S. Suwitr, & Kismartini (Eds.), *Peluang dan Tantangan Indonesia Menyongsong Asean Economic Community (Masyarakat Ekonomi Asean) melalui Inovasi Kebijakan dan Manajemen Publik* (p. 169). Semarang Kota: Program Studi Doktor Administrasi Publik FISIP Universitas Diponegoro.
- Darmi, T. (2018). Locally-Generated Revenue as A Capacity Parameters of New Regional Autonomy Management. *JKAP (Jurnal Kebijakan Dan Administrasi Publik)*, 22(May), 1–13. Retrieved from <https://journal.ugm.ac.id/jkap/article/view/24870>
- Darmi, T., Nuryakin, & Mujtahid, I. M. (2022). Social Capital Analysis in Small and Micro Enterprises (SMEs) Management during the Covid - 19 Pandemic. *JKAP (Jurnal Kebijakan Dan Administrasi Publik)*, 26(May), 47–58.
- Darmi, T., Nuryakin, & Nusantara, B. D. (2020). Competitive Strategy of Small Micro Businesses Industry Cluster in the Middle of Pandemic Covid 19. In D. S. Rosyadi, P. D. R. Hussin, & A. P. D. T. Primoljinda (Eds.), *The First International Conference on Political, Social and Humanities Sciences (ICPSH 2020) Navigating Global Society in the Disruptive Era* (p. 258). Retrieved from https://drive.google.com/file/d/1WCkxYDSjYyioAUaA5nacRHINNdM57_GP/view
- Darmi, T., Suwitri, S., Yuwanto, & Sundarso. (2016). The Capacity of Local Leaders to Improve Performance of New Autonomous Region (DOB) in Indonesia. *Advances in Economics, Business and Management Research*, 104. <https://doi.org/doi:10.2991/icpm-16.2016.27>
- Papadopoulos, T., Baltas, K. N., & Balta, M. E. (2020). The use of digital technologies by small and medium enterprises during COVID-19: Implications for theory and practice. *International Journal of Information Management*, 55(June), 102192. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2020.102192>
- Tedjasuksmana, B. (2014). Potret Umkm Indonesia Menghadapi Masyarakat

Ekonomi Asean 2015. *The 7th NCFB and Doctoral Colloquium 2014 Towards a New Indonesia Business Architecture Business And Economic Transformation Towards AEC 2015*, 189–202.

Zahoor, N., & Al-Tabbaa, O. (2020). Inter-organizational collaboration and SMEs' innovation: A systematic review and future research directions. *Scandinavian Journal of Management*, 36(2), 101109. <https://doi.org/10.1016/j.scaman.2020.101109>