

BAB 3. METODE PELAKSANAAN

3.1 Permasalahan Prioritas Mitra

Sebagaimana telah diuraikan pada bab sebelumnya bahwa berdasarkan pengamatan awal diperoleh identifikasi permasalahan yang dihadapi oleh kelompok Batik “Labako” Sumber Jambe Kabupaten Jember ini antara lain :

- a. Batik Cap tidak luwes dan cenderung kaku dikarenakan motif yang dihasilkan sama sehingga terlihat tidak istimewa.
- b. Kendala yang terbesar adalah ketika membuat banyak motif maka akan membutuhkan banyak cap, sedangkan harga cap sendiri mahal. Oleh karena itu, Batik Cap rata-rata tidak memiliki variasi motif yang banyak.
- c. Desain produk yang monoton/kurang kreatif.
- d. Penggunaan bahan baku dan pewarna belum banyak variasi.
- e. Standarisasi mutu dan efektifitas produksi batik cap belum tercapai, karena pembuatannya masih menggunakan peralatan yang sederhana dan terbatas.
- f. Penetapan harga jual batik cap belum bisa bersaing
- g. Pola manajemen bisnis yang dilakukan oleh perusahaan masih bersifat kekeluargaan, dan belum modern.
- h. Pembukuan yang standar masih belum ada dalam perusahaan ini. Semua kegiatan usaha tercatat dalam pembukuan yang masih sederhana.
- i. Distribusi pemasaran batik cap kurang optimal. Saat ini pangsa pasar yang mampu dilayani hanya perkantoran di kota Jember. Pangsa pasar yang akan dikuasai kecamatan-kecamatan di Kabupaten Jember dan Kabupaten Banyuwangi.
- j. Alat kerja yang dimiliki masih sederhana karena kekurangan modal.
- k. Batik Cap tidak luwes dan cenderung kaku dikarenakan motif yang dihasilkan sama sehingga terlihat tidak istimewa.
- l. Kendala yang terbesar adalah ketika membuat banyak motif maka akan membutuhkan banyak cap, sedangkan harga cap sendiri mahal. Oleh karena itu, Batik Cap rata-rata tidak memiliki variasi motif yang banyak.

- m. Desain produk yang monoton/kurang kreatif.
- n. Penggunaan bahan baku dan pewarna belum banyak variasi.
- o. Standarisasi mutu dan efektifitas produksi batik cap belum tercapai, karena pembuatannya masih menggunakan peralatan yang sederhana dan terbatas.
- p. Penetapan harga jual batik cap belum bisa bersaing
- q. Pola manajemen bisnis yang dilakukan oleh perusahaan masih bersifat kekeluargaan, dan belum modern.
- r. Pembukuan yang standar masih belum ada dalam perusahaan ini. Semua kegiatan usaha tercatat dalam pembukuan yang masih sederhana.
- s. Distribusi pemasaran batik cap kurang optimal. Saat ini pangsa pasar yang mampu dilayani hanya perkantoran di kota Jember. Pangsa pasar yang akan dikuasai kecamatan-kecamatan di Kabupaten Jember dan Kabupaten Banyuwangi.
- t. Alat kerja yang dimiliki masih sederhana karena kekurangan modal.

Berdasarkan identifikasi masalah yang diuraikan di atas kiranya dapat dipahami bahwa permasalahan yang dihadapi oleh pembatik kelompok Labako Kecamatan Sumber Jember cukup banyak. Oleh karena itu, perlu dilakukan skala prioritas agar dapat memberikan kontribusi secara bertahap bagi pengembangannya sebagai berikut :

- a. Permasalahan utama adalah kurangnya design yang mengarah pada pemenuhan kebutuhan pasar, terutama untuk memenuhi selera golongan civitas akademika di perguruan tinggi, maka diperlukan design baru yang lebih representative.
- b. Skala prioritas kedua yakni terbatasnya sarana yang dipakai oleh para pembatik sehingga produktivitas menjadi rendah, terutama meja alas untuk ngecap dan alat untuk menjemur.
- c. Prioritas ketiga yang perlu dipecahkan adalah pengembangan pasar. Sehubungan dengan ini maka diperlukan contoh hasil produk batik Sumber Jambe dapat dipakai oleh para pimpinan di perguruan tinggi

sehingga memberikan multiplier effect bagi anggota civitas akademika yang lain.

3.2 Alternatif Pemecahan Masalah

Untuk memecahkan tiga permasalahan utama yang dihadapi oleh Mitra, maka alternatif yang memungkinkan untuk dilaksanakan ialah :

- a. Diskusi awal dengan mitra untuk menentukan skala prioritas pemecahan masalah dan memperlancar kegiatan berikutnya;
- b. Mengadakan penyuluhan pentingnya heterogenitas design demi memenuhi permintaan konsumen yang terus berkembang.
- c. Pengadaan alat cap baru bermotif kopi
- d. Mengadakan pelatihan pembuatan design baru.
- e. Pembuatan kebutuhan internal peralatan proses produksi, seperti meja untuk membuat dan peralatan untuk menjemur.
- f. Mengikutsertakan Mitra dalam Festival Tegal Boto sebagai upaya memperluas pangsa pasar.
- g. Mengadakan penyuluhan pentingnya memperluas pangsa pasar melalui pemanfaatan internet.
- h. Pembuatan baju siap pakai sebagai sampel untuk menciptakan multiplier effect dalam bidang pemasaran.
- i. Konsultasi dan pendampingan.

3.3 Waktu Pelaksanaan

Kegiatan yang harus dilakukan dalam serangkaian kegiatan pengabdian ini diatur dalam alokasi waktu sebagai berikut:

Tabel 3.1 Waktu Pelaksanaan

No	Minggu Ke	Kegiatan	Penanggung Jawab
1.	21 September 2013	Diskusi dengan UD. Bintang Timur Sumberjambe Jember, untuk menetapkan program pengembangan usaha khususnya usaha batik cap khas Jember	Dr. M.Fathorazzi, MSi,
2.	28 September 2013	Mengadakan penyuluhan pentingnya heterogenitas design	Bunga Maharani, SE, MSA
3.	5 Oktober 2013	Pengadaan alat cap baru bermotive kopi	Bunga Maharani, SE, MSA
4.	19-20 Oktober 2013	Mengadakan pelatihan pembuatan design baru	Bunga Maharani, SE, MSA
5.	26-27 Oktober 2013	Pembuatan kebutuhan internal peralatan proses produksi, seperti meja untuk membatik dan peralatan untuk menjemur	Dra. Sudarsih, MSi
	2-9 Nopember 2013	Mengikutsertakan Mitra dalam Festival Tegal Boto sebagai upaya memperluas pangsa pasar.	Dr. M.Fathorazzi, MSi,
6.	16 - 17 Nopember 2013	Mengadakan penyuluhan pentingnya memperluas pangsa pasar melalui pemanfaatan internet.	Dra. Sudarsih, MSi
7	23-24 Nopember 2013	Pembuatan baju siap pakai sebagai sampel untuk menciptakan multiplier effect dalam bidang pemasaran.	Dra. Sudarsih, MSi dan Maharani, SE, MSA
8.	7-8 Desember 2013	Konsultasi dan pendampingan	Dr. M.Fathorazzi, MSi, Maharani, SE, MSA
9.	14-15 Desember 2013	Pembuatan laporan Akhir	Dr. M.Fathorazzi, MSi, Dra. Sudarsih, MSi dan Maharani, SE, MSA