

**PELATIHAN KETERAMPILAN MEMBATIK TULIS ASLI TINGKAT DASAR  
DAN MANAJEMEN PEMASARAN PADA PKK RW,  
KELURAHAN SUMBER SURAKARTA**

**Aris Sunindyo\*, Mochammad Abdul Kodir, Jati Handayani, Winarni**

Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Semarang  
Jln. Prof. Soedarto Semarang  
\*Email: arissunindyo123@gmail.com

***Abstract***

This community service activity aims to increase knowledge and skills in the field of batik for the PKK RW community in Sumber Surakarta. The method of carrying out activities is carried out by training in lecture methods, discussions, simulations. The practice of making batik, understanding the original written batik, and marketing the original written batik. As a result of the training, the participants were able to improve their knowledge of original written batik, to be able to make basic level original written batik, and to be able to start making original written batik and to know the existence of the community or market reach of the original written batik. So that they can market and distribute original batik products correctly.

**Keywords:** *Batik, Skills, Training, Marketing Management.*

**Abstrak**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan di bidang batik bagi masyarakat PKK RW kalurahan Sumber Surakarta. Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan pelatihan metode ceramah, diskusi, simulasi. Praktek pembuatan batik, pemahaman batik tulis asli serta pemasaran batik tulis asli. Hasil dari pelatihan tersebut para peserta dapat meningkatkan pengetahuannya tentang batik tulis asli, dapat membuat batik tulis asli tingkat dasar, serta dapat mengawali pembuatan batik tulis asli serta mengetahui dimanakan komunitas atau pangsa pasar dari batik tulis asli. Sehingga dapat memasarkan, menyalurkan produk batik tulis asli dengan benar.

**Kata Kunci:** *Batik, Keterampilan, Pelatihan, Manajemen Pemasaran.*

**PENDAHULUAN**

Situasi dunia batik umumnya di Indonesia sangat berkembang pesat, baik di bidang perdagangan ataupun bidang corak dan motifnya, namun corak dan motif batik yang sebetulnya punya makna sendiri itu sekarang sudah banyak tidak diketahui dan dipahami oleh masyarakat. Demikian pula itu jenis batiknya termasuk batik tulis asli atau tidak asli (Printing, cap, copi), batik tulis yang mempunyai nilai tersendiri tiap-tiap jenisnya juga banyak yang tidak diketahui oleh generasi muda sekarang. Kota Surakarta atau yang disebut Solo adalah merupakan kota yang menjadi sentra industri batik nasional karena sejak jaman pemerintahan kerajaan Kasunanan dan Mangkunegaran, batik merupakan

pakaian wajib para abdi dalem/ pegawai kerajaan, yang penuh makna tentang motif dan corak batik. Di Solo masih banyak industri batik sebagai sentra industri batik tingkat nasional/ andalan bangsa Indonesia. Namun demikian perdagangan/ pemasaran batik dalam negeri cenderung stagnan atau menurun. Hal ini disebabkan karena persaingan batik dari luar negeri yang membanjiri dan menyaingi industri batik dalam negeri. Untuk itu perlu pemahaman tentang nilai-nilai batik, jenis-jenis batik kepada masyarakat, agar masyarakat lebih menghargai produk batik dalam negeri yang penuh makna dan nilai seni tinggi. Demikian pula para pedagang dan industri batik perlu pemahaman pemasaran/ marketing agar pangsa pasar batik dalam negeri meningkat terutama batik tulis asli.

## **METODE PELAKSANAAN**

### **Permasalahan yang akan diselesaikan**

Masalah yang akan diselesaikan dalam kegiatan ini sesuai dengan kesepakatan dengan mitra metode sebagai berikut :

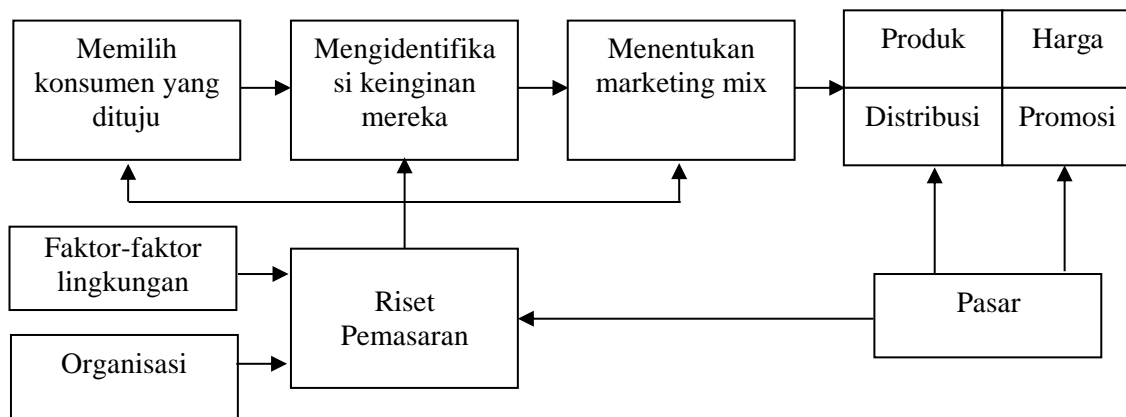
1. Masalah aspek produksi dan penyelesaian :
  - a. Pelatihan pemahaman pengetahuan membuat Batik Tulis Asli.
  - b. Pelatihan penggunaan kain yang akan dibatik.
2. Masalah manajemen usaha yang akan diselesaikan meliputi aspek manajemen pemasaran.

Manajemen Pemasaran diberikan pemahaman tentang strategi pemasaran setiap perusahaan merupakan suatu rencana keseluruhan untuk mencapai tujuan.

Penentuan strategi dapat dilakukan oleh manajer pemasaran dengan membuat tiga macam keputusan yaitu :

- a) Konsumen manakah yang akan dituju.
- b) Menentukan keinginan konsumen.
- c) Strategi marketing maxi yang dipakai untuk memberikan kepuasan konsumen yang dituju.

Elemen-elemen pemasaran dan hubungan masing-masing elemen dapat digambarkan sebagai berikut :



**Gambar 1.** Elemen-Elemen Strategi Pemasaran

### **Solusi yang akan Ditawarkan**

Untuk menunjang pemecahan masalah yang dihadapi oleh mitra, maka kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menawarkan beberapa solusi yaitu :

- a) Pelatihan Batik berkelanjutan sampai tingkat mahir.
- b) Memberikan bantuan pemahaman pemasaran Batik Tulis Asli.

### **Metode Pendekatan Pemecahan Masalah Mitra**

Pendekatan yang ditawarkan untuk merealisasikan program dimulai langkah-langkah kegiatan berikut ini :

- a) Pelatihan pemahaman tentang batik.
- b) Praktek dasar pembuatan Batik Tulis Asli.
- c) Pelatihan manajemen pemasaran.
- d) Pendampingan mitra pasca kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan pemantauan dan pertemuan berkala.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Di dalam melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat para peserta semula diberikan materi bagaimana membuat, menggambar corak batik pada sebuah kain putih yang telah disediakan oleh pelatih dan diperkenalkan dengan berbagai macam corak batik. Kemudian peserta dipersilahkan untuk menyelesaikan gambar corak batik pada kain yang telah disediakan sampai selesai dengan arahan pelatih. Disamping itu peserta diberikan pengetahuan pasar tentang batik tulis, tentang komunitas atau pangsa pasarnya

dan bagaimana memasarkannya batik tulis asli agar dapat meningkatkan volume penjualan.

### **Hasil yang dicapai**

- a) Peserta pengabdian dapat mengawali membuat corak batik tulis asli tradisional.
- b) Peserta pengabdian dapat memahami jenis corak batik tulis asli tradisional.
- c) Peserta pengabdian dapat mengetahui pangsa pasar batik tulis tradisional.

### **Dampak yang diperoleh Mitra**

- a) Peserta pengabdian dapat membedakan antara batik tulis asli dan tidak
- b) Peserta pengabdian dapat menilai kualitas batik tulis asli
- c) Peserta pengabdian dapat meningkatkan volume penjualan karena mengetahui pangsa pasarnya

### **SIMPULAN**

Semua peserta pengabdian kepada masyarakat merasa puas dan semakin tau lebih dalam tentang batik. Dapat mengetahui serta membedakan antara batik tulis asli dan bukan, serta lebih menghargai dan bangga dengan batik tulis asli karya bangsa Indonesia.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- BBKB. 2017. *Penuntun Batik*. Yogyakarta: Andi.
- Fandy Tjiptono, Phd. 2020. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Ivone Decarlo. 2020. *Batikpedia*. Yogyakarta: Andi.
- S.K. Sewan Susanto. 2018. *Seni Batik Indonesia*. Yogyakarta: Andi.
- Sofyan Assauri, Prof DR. 2020. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Suryadi Ristiani. 2020. *Batik Latar Ringkel*. Yogyakarta: Andi.