

## **PRODUCTION IMPROVEMENT AND PRODUCT MARKET EXPANSION OF TEYENG BATIK AND TULIP BATIK OF KANDANGAN VILLAGE, BENOWO DISTRICT, SURABAYA**

**Sri Andayani<sup>1</sup>, Endang Indartuti<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Untag Surabaya  
e-mail: leknanik@yahoo.com & sri@untag-sby.co.id

<sup>2</sup>Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Untag Surabaya  
e-mail: Indartuti.65@gmail.com

### ***Abstract***

*Batik clothing was originally only worn on Swadesi days or on Friday. Because of its comfort and beauty, it had almost become daily clothing, either for work or during leisure. In Kandangan Benowo village of Surabaya, there were several groups of Batik makers who had various style and materials, including materials for batik stain of rust known as Teyeng batik and Tulip batik of Surabaya. The problem that batik crafters as Mr. Firman and Ibu Siti Aminah were facing was that there was not enough market demand for Teyeng batik and Tulip batik because of too long process it took for batik Teyeng and Tulip for Batik to gain the optimal results. Besides, its price was relatively expensive. To solve the problem they intend to broaden their products not only handmade batik but also printing batik and semi printing batik. However, they have not had the equipment, were lack of funding to buy the equipment, and were lack of management knowledge to run the business. Therefore, there was a need of technological engineering, training, and mentoring about the business management. Some solutions had been undertaken and agreed, such as providing effective technology consisting: batik designed table of glass, printed bearing table, wok, canting, training skills to use the equipment, and training/mentoring on business management, simple bookkeeping, training on marketing techniques and strategies, and providing brochures and banners. The outputs were: 1). The availability of 2 glass tables of 115 cm x 75 cm size and of 75 cm height made of aluminum for 2 partners; 2) the availability of 2 batik printing desks of 90x90x 7 cm size, filled with water, sponge, carpet, paper and plastic glass cement; 3) the existing of 2wax woks of 45 cm diameter made of iron or copper and containing copper strands; 4) the availability of sealed canting made of copper, of 30 x 30 cm size and 2 procurement brochures as a marketing medium ; 5) the increasing capacity of business management and marketing strategy; 6) the scientific paper for journal on community service. The implementation method were training and mentoring methods, learning by doing, and participatory methods. The results were that SME partners were able to operate the introduced equipment, the 2 times of the increasing products; the occurrence of market expansion with their batik printing equipment, and in August 2016 the SME partners have received orders on 500 batik shawls from the House Of Sampoerna for a 2 week-delivery order to be sent to the Swiss embassy.*

**Keywords:** *Teyeng (iron rust), participatory methods (learning by doing)*

## 1. LATAR BELAKANG

Busana batik yang semula hanya digunakan pada hari Swadesi atau hari Jumat saja. Namun karena kenyamanan dan keindahannya, membuat batik kini digunakan hampir disetiap keseharian, baik untuk bekerja, maupun pada saat santai. Daerah - daerah di Indonesia yang semula tidak mempunyai motif batik, dengan adanya momen penetapan Batik sebagai warisan Budaya, mulai mencari-cari motif-motif batik yang sekiranya dapat mewakili daerahnya. Di Wilayah kelurahan Kandangan Kecamatan Benowo Kota Surabaya, yang saat ini juga telah memiliki beberapa kelompok pembuat Batik dengan berbagai macam Corak dan bahan, salah satunya batik yang bahan bakunya dari bahan Karat Besi sebagai pewarnaan (Tayeng) yang dikenal dengan Batik Tayeng kota Surabaya.

**Bapak Firman Asyhari (Ketua Kelompok Batik Teyeng) dan Ibu Siti Aminah (Ketua Kelompok Batik Tulip)** adalah dua orang perajin batik yang tinggal di wilayah kelurahan Kandangan Kecamatan Benowo Kota Surabaya. Dengan diwadahi oleh kelompok Batik Tayeng, kedua perajin ini berusaha dan berjuang agar batik yang dianggap kuno, sulit pengerjaannya, dan hanya bisa dilakukan oleh para orang tua, menjadi sangat mungkin dikerjakan oleh orang – orang muda kreatif dengan inovasi bahan Teyeng (Karat Besi) sehingga dapat terkesan “batik itu unik dan indah “ Karat besi yang semula di jauhi oleh manusia sebagai barang yang harus dibuang dan dihindari kini bias dimanfaatkan sebagai bahan pewarna batik uyang unik. Oleh bapak Firman keunikan karat Besi dianggap sebagai peluang bisnis disamping itu juga menggalakkan kerajinan batik khususnya batik yang mewakili kota Surabaya. Kedua orang ini berusaha memotivasi dan membina kelompok perajin batik di Kelurahan Kandangan Kec. Bernowo. Kelompok perajin yang ada di Kelurahan kandangan Benowo pada umumnya ibu-ibu rumah tangga dan remaja putri yang berminat menekuni kerajinan batik. Jumlah perajin batik yang ada di Kelurahan Kandangan Bernowo sebanyak 13 orang. Kelompok Batik teyeng anggotanya 6 Orang dan Kelompok batik Tulip sebanyak 7 Orang

**Motif Batik** yang di hasilkan oleh kelompok perajin Batik Tayeng adalah motif-motif bunga yang unik dan aksen warna Tayeng Adapun motif batik yang dihasilkan diantaranya

1. Motif Kembang Sapu
2. Motif Flora dan Fauna
3. Motif Iwak emas
4. Motif Semangga
5. Motif Utama Batik Tulip adalah Bunga Tulip

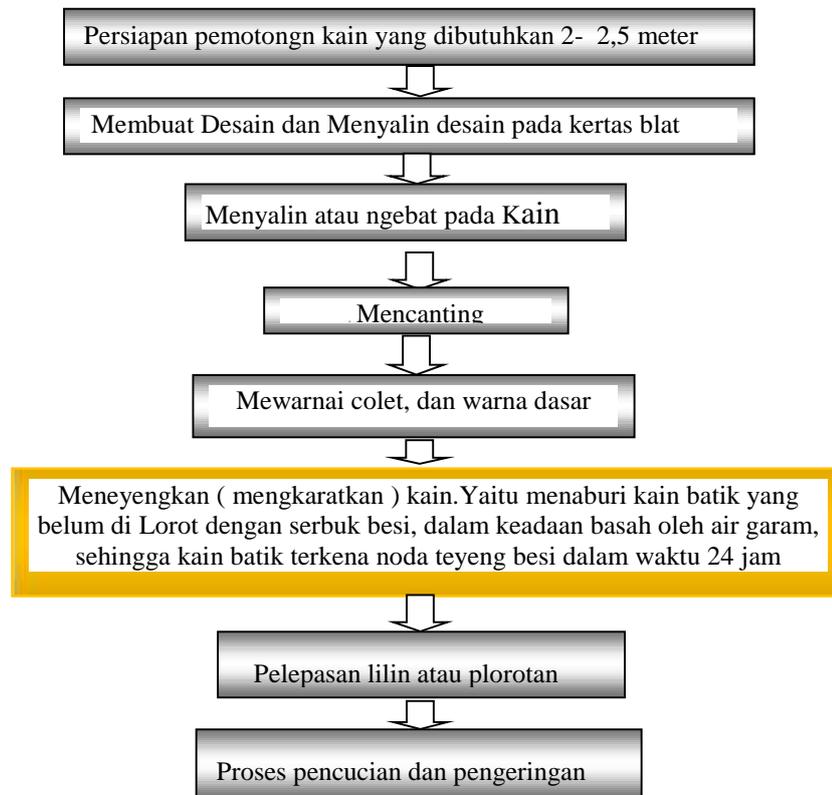
**Dari Aspek produksi:** hasil produksi batik tayeng masih belum terlalu besar, **tiap pengrajin** dapat menghasilkan maksimal 4 Lembar batik dalam satu bulan. Hal ini sangat tergantung pada tingkat kerumitan desain. Saat ini hasil produksi kelompok batik ini masih kurang maksimal, karena semuanya batik tulis, hasiln produksinya sedikit sehingga belum dapat memenuhi permintaan pasar, sementara permintaan akan batik cukup banyak.

Dan Pengenalan Batik Tayeng (pewarnaan dari Karat Besi) belum dikenal. Biasanya begitu pengrajin menyelesaikan pembatikannya secara total, saat itu juga langsung dibeli oleh konsumen. Jadi stock batik yang tersedia hanya sedikit, sehingga kalau konsumen berminat membeli harus memesan terlebih dahulu dengan waktu yang cukup lama. Kondisi ini merupakan kendala yang dihadapi oleh kelompok perajin batik ini . Langkah produksi yang dilakukan oleh kelompok Batik Tayeng adalah Sebagai berikut :

### 1.1.1. Peralatan yang digunakan membuat batik Surabaya di Dukuh Kupang :

- Canting
- Kompor
- Gawangan/Kayu Penyangga kain yang dibatik
- Wajan
- Bak Celup

**1.1.2. Alur Proses Pembuatan Batik adalah sebagai berikut :**



**1.1.3. Gambar Proses Pembuatan Batik adalah sebagai berikut :**



**Gambar 1. Membuat Desain pada kertas blat**



**Gambar 2: Menyalin atau ngebat pada kain**



Gambar 3 . Mencanting



Gambar 4 .Mewarnai colet, dan warna dasar



**Gambar 5** Meneyengkan ( mengkaratkan ) kain.Yaitu menaburi kain batik dengan serbuk besi, dalam keadaan basah oleh air garam, sehingga kain batik terkena noda teyeng besi dalam waktu 24 jam



**Gambar 6** Proses pelorotan dan gambar batik yang sudah dilorot



**Gambar 7:** Hasil Produksi Batik teyeng dan nama KSM batik Teyeng



**Gambar 8:** Hasil produksi batik tulip dan batik Teyeng

**Dari sisi Manajemen Usaha: Harga jual Batik** Surabaya bervariasi tergantung motif dan kain. Harga jual Batik antara Rp.350.000,00 hingga Rp. 1.000.000,00 per lembar hal ini relatif murah untuk batik Tulis, tetapi sebenarnya harga tersebut dapat lebih murah lagi apa bila batik tayeng juga mempunyai batik Cap dan Semi Cap, dan ini yang menjadi harapan kelompok batik ini. Para perajin batik Tayeng dan Tulip belum melaksanakan Manajemen Usaha yang baik, bahkan pengelolaan keuangan (pembukuan sederhana) belum dilakukan dengan baik.

Tabel 1

**Daftar Nama dan Alamat Perajin Batik Tayeng di Kel. Kandangan Kec. Benowo**

No.	Nama Perajin	Alamat	Usaha
1	Firman Asyari	Jln Wisma tengger VI /33 Kandangan	Batik
2	Frida Mahardini	Jln Wisma tengger 18 /5 Kandangan	Batik
3	Kristina Nala	Jln Sememi Jaya BA/15 Kandangan	Batik
4	Suratina	Jln Wisma tengger 9 /5 Kandangan	Batik
5	Sulastri	Jln Sememi Jaya 8 B /22 Kandangan	Batik
6	Siti Aminah	Jln Wisma tengger Kandangan	Batik

**Sumber:** KSM Batik Teyeng

Tabel 2  
**Daftar Nama dan Alamat Perajin Batik Tulip di Kel. Kandangan Kec. Benowo**

No.	Nama Perajin	Alamat	Usaha
1	Siti Aminah	Jln Wisma Tengger V /9 Kandangan	Batik
2	Meda Mujiwati	Jln Wisma Tengger II/40 Kandangan	Batik
3	Sari Yuniarti	Jln Wisma Tengger XI /7 Kandangan	Batik
4	Meirini Triwidayanti	Jln Wisma Tengger IV /4 Kandangan	Batik
5	Ridian Handayani	Jln Wisma Tengger X /2 Kandangan	Batik
6	Purwanti	Jln Wisma Tengger II /1 Kandangan	Batik
7	Rachmawati	JlnWisma Tengger VIII/14 Kandangan	Batik

**Sumber:** KSM Batik Tulip

Dengan Adanya Usaha Batik yang dipimpin oleh Bapak Firman dan Ibu Siti Aminah dengan kelompok perajinnya tersebut maka:

- Manfaat yang jelas dirasakan oleh para perajin adalah adanya peningkatan penghasilan
- Menyerap tenaga kerja terutama ibu rumah tangga dan remaja putri yang selama ini tidak mempunyai kegiatan usaha dan ketrampilan membuat batik.
- Mengembangkan batik tulis dan Cap khas Surabaya dengan Keunikan Tayeng dengan motif-motif yang mengandung makna.
- Adanya keikutsertaan warga Kota Surabaya untuk melestarikan batik tulis khas Surabaya dengan keunikannya karat besi dan bunga tulip .
- Semakin dikenalnya batik Surabaya akan menambah khasanah batik di Indonesia.

### **Permasalahan**

Permasalahan yang dihadapi oleh perajin batik Bapak Firman dan Ibu Siti Aminah sebagai perajin batik di Kelurahan kandangan Kec. Benowo Kota Surabaya adalah tidak terpenuhinya permintaan pasar ( konsumen ) akan batik Tayeng. Karena setiap produk selesai ( batik jadi ) langsung di beli oleh konsumen sehingga tidak pernah memiliki stock, bila ada konsumen yang mau membeli secara langsung sulit terpenuhi, hal ini menjadikan kekecewaan pada konsumen. Disamping itu harga Batik Tulis relatif mahal, sehingga perajin berusaha untuk melakukan pengembangan produk tidak hanya membuat batik tulis saja tetapi ingin mengembangkan batik cap dan semi cap, tetapi sampai saat ini perajin masih belum mempunyai peralatan tersebut. Padahal permintaan untuk batik yang murah dan bagus sangat banyak, tidak hanya batik tulis saja. Sehingga permasalahan yang dihadapi adalah :

1. Tidak terpenuhinya permintaan pasar ( konsumen ) akan batik Tayeng. Karena setiap produk selesai ( batik jadi ) langsung di beli oleh konsumen sehingga tidak pernah memiliki stock, bila ada konsumen yang mau membeli secara langsung sulit terpenuhi, hal ini menjadikan kekecewaan pada konsumen.
2. Proses pembuatan batik terlalu lama (tidak efisien dari segi waktu) karena harus membuat desain/motif batik pada kertas (Blat) dan di pindahkan ke kain satu persatu,

sehingga prosesnya sangat lama. Oleh karena itu dibutuhkan teknologi tepat guna untuk mempercepat proses pembuatan

3. Pengelolaan Usaha yang masih sangat tradisional tidak memiliki pembukuan/pencatatan usaha walaupun sederhana. Kurangnya wawasan tentang Strategi Pemasaran, padahal peluang pasar masih sangat luas.

## Tujuan

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi Mitra perajin Batik Tayeng (Karat Besi) maka Tujuan kegiatan ini :

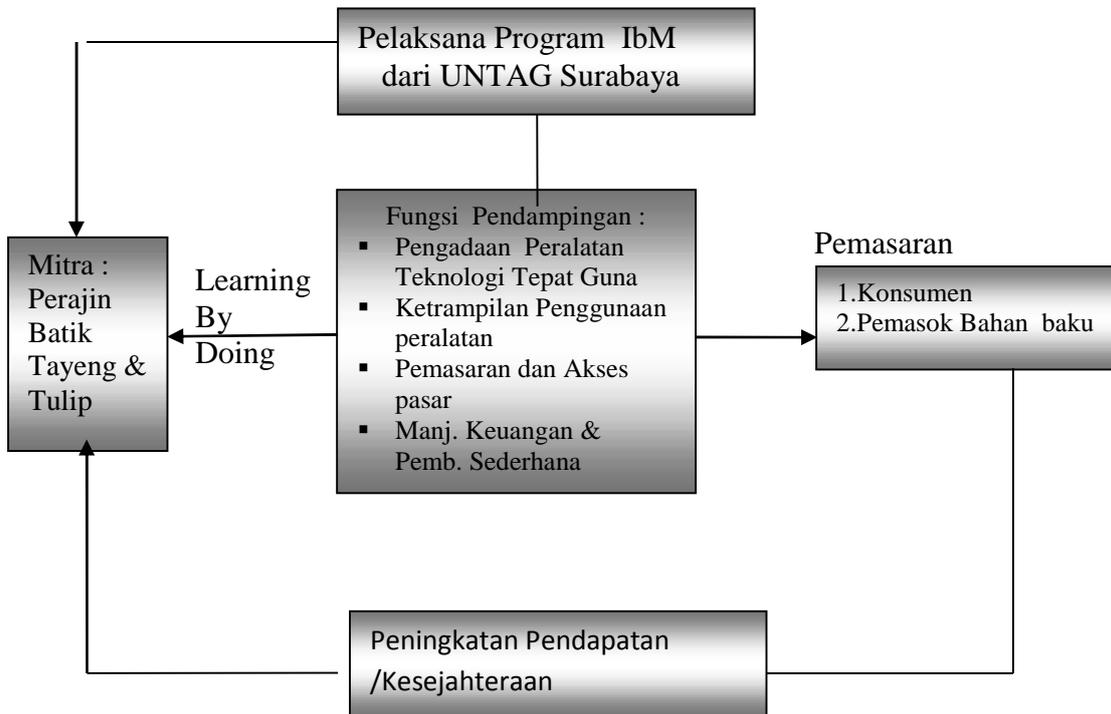
- Membuatkan/pengadaan meja cap batik, wajan cap batik, dan kompor serta cap batik sesuai dengan desain, sehingga para pembatik tidak hanya membuat batik tulis saja (harganya relatif mahal) tetapi juga semi tulis dan batik cap yang harga jualnya relatif terjangkau.
- Pengadaan peralatan meja dengan dasar kaca untuk mempermudah membuat desain batik
- Untuk mengatasi masalah peningkatan ketrampilan penggunaan alat, pengusul bersama Mitra sepakat mengadakan pelatihan ketrampilan menggunakan alat, pada anggota kelompok metode *Learning By Doing*.
- Untuk mengatasi kelemahan pengelolaan usaha, pengusul IBM mengadakan Pelatihan dan Pendampingan Pengelolaan Usaha, dan Pembukuan Sederhana.
- Untuk meningkatkan pemasaran, pengusul IBM membantu Proses Pemasaran dengan cara Pelatihan Teknik dan Strategi Pemasaran
- Karya Ilmiah dalam Jurnal pengabdian masyarakat.

## 2. METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi 2 Mitra perajin batik TAYENG di Kelurahan Kandungan serta solusi yang ditawarkan dan target luaran, maka pengusul Kegiatan IBM menyampaikan metode pelaksanaannya adalah sebagai berikut:

1. Melakukan identifikasi beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra perajin batik melalui metode survey awal, wawancara dengan mitra, dan observasi melihat beberapa pembatik waktu melakukan kegiatan, untuk mengetahui permasalahan yang paling mendesak.
2. Berdasarkan hasil identifikasi beberapa permasalahan yang dihadapi pengrajin Batik Tayeng dan Batik tu;ip tersebut, selanjutnya di tentukan beberapa masalah yang krusial yang harus segera diatasi diantaranya : **pengadaan teknologi tepat guna, Meja pembuat desain batik kaca, alat Canting Cap batik, Meja Bantalan Cap batik dan Kompor wajan pembatikan Pelatihan Ketrampilan pemakaian alat serta Pelatihan manajemen Usaha & Pembukuan Sederhana**
3. Metode pendekatan yang dilakukan adalah metode *Learning By Doing*. Dalam metode ini perajin dalam mengikuti pelatihan tidak harus dengan meninggalkan pekerjaannya. Akan tetapi dalam proses pelatihan bisa dilaksanakan bersamaan dengan saat perajin melakukan pekerjaannya. Dengan demikian diharapkan pelatihan yang diberikan dapat diterima dan dilaksanakan dengan baik.
4. Metode Partisipatif, yang diterapkan dalam proses pelatihan dan pendampingan ini keterlibatan para pengrajin Batik secara langsung dalam aplikasinya.

**Alur pikir pendampingan dan pelatihan adalah sbb:**



**Gambar 9: Alur Pikir Pendampingan dan Pelatihan IbM**

**Langkah-langkah solusi yang telah dilakukan oleh Pelaksana untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh Batik Teyeng adalah sbb:**



a. Pengadaan Meja Desain Batik Kaca ( Gambar 10)



b. Pengadaan alat Canting Cap batik ( Gambar 11)



c. Pengadaan Meja Bantalan Cap batik ( Gambar 12)      Kompor wajan pematikan ( Gambar 13)

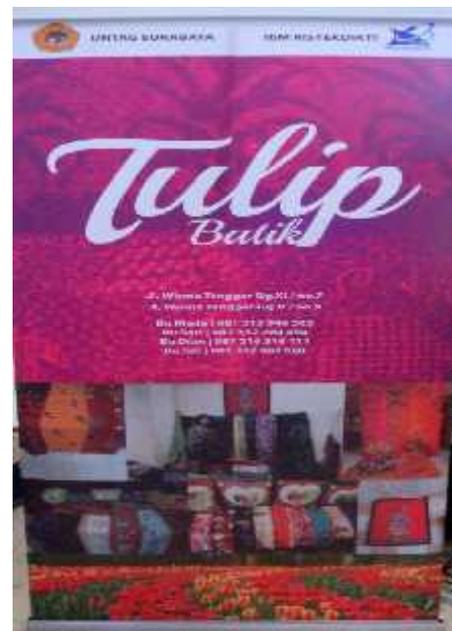
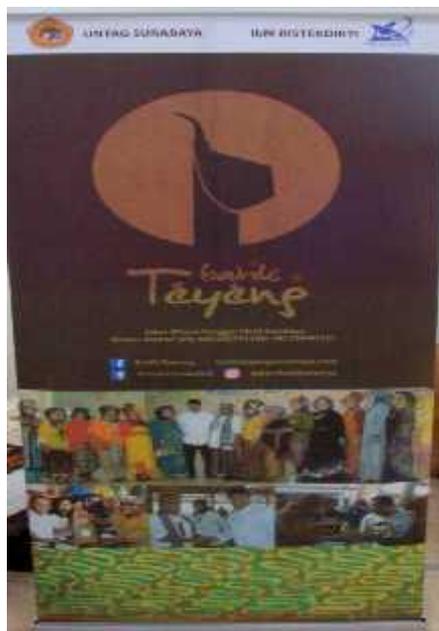
Production Improvement And Product Market Expansion Of Teyeng Batik And Tulip Batik Of Kandangan Village, Benowo District, Surabaya



- d. Pelaksanaan pelatihan penggunaan teknologi tepat guna (Peralatan Batik) disertai prakteknya.



- e. Melaksanakan pendampingan (pelatihan) di bidang pemasaran dan Strategi Pemasaran di bidang manajemen pengelolaan usaha termasuk penyusunan pembukuan sederhana.



- f. Banner sebagai media Pemasaran



g. Brosur sebagai media pemasaran

Melalui pelaksanaan langkah-langkah solusi diatas diharapkan bahwa setelah pendamping melakukan mediasi dengan akses pasar, maka pihak pengrajin batik melanjutkan hubungan secara langsung dengan pihak pasar yang dituju.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah kami (Tim Pelaksana) memperoleh informasi dari Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, bahwa dana ajukan ke Dikti lewat Program Iptek bagi Masyarakat (IbM) telah disetujui. Kami semua yang mendapat program Penganbdian Masyarakat (IbM) dari Dikti diundang oleh LPPM Untag Surabaya, guna mendapatkan pembekalan Pelaksanaan kegiatan tersebut. Maka sebagai tindak lanjut, kami segera melakukan koordinasi dengan Anggota Tim Pelaksanan tentang rencana Kegiatan yang akan kami lakukan, dengan menentukan tahapan pelaksanaan kegiatan. Tahap pertama Koordinasi dengan UKM yang menjadi Mitra, dua ( 2 ) UKM yang kami Usulkan sebagai ketua batik Teyeng Bapak Firman dan ibu Siti Aminah tentang hal-hal yang terkait dengan pelaksanaan IbM tersebut. Tahap berikutnya segera dilakukan survey untuk pengadaan barang peralatan yang akan di Introdusir Kepada UKM Mitra dan yang segera dibutuhkan oleh Mitra, kemudian kami membeli peralatan dan kebutuhan untuk UKM dan segera melakukan Pelatihan dan pendampingan Adapun dengan dana yang ada hasil kegiatan adalah sebagai berikut :

**Tabel 3**  
**Hasil yang telah dicapai Pelaksanaan IbM Batik Teyeng di Kec. Benowo**

No	Rencana	Realisasi
1	Rencana Teknis pengadaan TTG Meja Cap, Meja Kompor pematikan dan kompor dan wajan cap serta cap batik	Meja Cap, Meja Kompor pematikan dan kompor dan wajan cap masing-masing 2 unit untuk 2 UKM , serta cap batik yang sudah selesai 3 buah
2	Rencana Teknis pengadaan TTG Pengadaan Meja Desain Batik Kaca	Terealisasi 2 Meja Desain Batik, Kaca
3	Pelatihan Penggunaan alat cap dan meja Cap dan Perawatan peralatan	2 Mitra mampu menjalankan / menggunakan alat Cap dan Perawatan peralatan
4	Pengadaan Brosur dan Banner sebagai media Promosi	Tersedianya Brosur sebanyak 1000 lembar dan 2 Banner

5	Pelatihan Manajemen Pemasaran	Mitra paham dan menerapkan konsep pemasaran
6	Pelatihan Manajemen Usaha dan pembukuan / Keuangan	Mitra paham dan menerapkan pembukuan sesuai kebutuhan
7	Penyerahan Mesin/Alat	Berita Acara Serah Terima Mesin/dan peralatan
8	Jurnal pengabdian dan laporan kemajuan Makalah Seminar	Jurnal pengabdian dan laporan kemajuan Makalah Seminar
9	Membantu mencari pasar	Produk UKM dipasarkan lewat KOPKAR Untag Surabaya.

### Rencana Tahapan Berikutnya

Setelah Kegiatan tersebut diatas maka rencana tahap berikutnya adalah melanjutkan kegiatan - kegiatan selanjutnya antara lain sebagai berikut :

1. Pendampingan pada UKM untuk mengamati perkembangan usahanya
2. Pendampingan dalam Strategi pemasaran
3. Menyusun media informasi tentang UKM Mitra untuk dicover dalam Web site Untag Surabaya .
4. Membantu mencari peluang pasar pada UKM.

## 4. KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan :

Berdasarkan Permasalahan yang ada pada UKM dan Pembahasan serta Rencana kegiatan selanjutnya maka Dapat disimpulkan hal-hal sebai Berikut :

1. Kegiatan IbM sangat Membantu Kelomp[ok Usaha Kecil terutama pengembang Ekonomi kreatif batik Teyeng dan batik Tulip Surabaya untuk tumbuh dan berkembang menjaga Lingkungan Hidup dan Mengembangkan Ekonomi Kreatip di Surabaya
2. Para Perajin Batik Teyeng dan batik Tulip sangat antusias mengikuti pelatihan teknis dan Motivasi serta manajemen Usaha.
3. Dengan adanya kegiatan ini kelompok perajin akan lebih bersemangat dalam melakukan usahanya dan menularkan pada anggotanya.
4. Dengan adanya kegiatan IbM yang memfasilitasi Peralatan dan brosur dan banner pada Mitra IKM maka, permintaan akan produk bagi UKM semakin meningkat.
5. Bagi Perguruan Tinggi sebagai bentuk pengabdian Masyarakat yang jelas nyata membantu masyarakat UKM yang membutuhkan.

### Saran

Adapun saran yang kami usulkan diantaranya adalah :

1. Kegiatan IbM terus dilakukan Oleh DIKTI untuk memfasilitasi Usaha Mikro dan Kecil yang Mempunyai prospek Usaha yang bagus
2. Kegiatan ini sebaiknya menunjang kegiatan pengembangan Ekonomi Kreatip

## 5. DAFTAR PUSTAKA

- Afrillyana Purba, Gazalba Saleh dan Andriana Kristina, 2005, *Pengertian Batik dan Jenis-jenis Batik*, PT. Bineka Cipta Jakarta.
- Anshori, Yusak & Adi Kusrianto, 2011. *Keeksotisan Batik Jawa Timur, Memahami Motif dan Keunikannya*, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- “Batik Mojokerto”, (1 November 2011). Diunduh 28 September 2013 dari [http://jawatimuran.wordpress.com/2011/11/01//\\*batik-mojokerto](http://jawatimuran.wordpress.com/2011/11/01//*batik-mojokerto)
- Erna TH. 2011. Modul Pelatihan Batik
- Hamzuri, 1989, *Batik Klasik (Classical Batik)*, penerbit Djambatan, cetakan ke tiga, tahun 1989.
- Kementerian KUKM, & BPS. 2004. *Pengkajian Dukungan Finansial dan NonFinansial dalam Pengembangan Sentra Bisnis Usaha Kecil dan Menengah*, Jakarta Kementerian KUKM and BPS.
- Kotler, Philip, 2012, *Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation and Control*, 8<sup>th</sup> Edition, Prentice Hall Inc, New Jersey.