

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Keadaan Umum dan Letak Geografi Kabupaten Trenggalek

Trenggalek yaitu salah satu kabupaten dimana terletak dibagian selatan atas wilayah Provinsi Jawa Timur, sebuah kabupaten dengan dominasi wilayah pegunungan dan perbukitan di wilayah pesisir selatan Pulau Jawa dengan luas wilayah 126.140 Ha. Secara geografis, Kabupaten Trenggalek berada diantara koordinat 111° 24' - 112° 11' BT dan 7° 53' - 8° 34' LS, dan didominasi wilayah pegunungan ketinggian 0-690 dpl sebanyak dua per tiga dari luas keseluruhan wilayah.

Terdapat 14 kecamatan di Kabupaten Trenggalek, yaitu: Kecamatan Trenggalek, Pogalan, Durenan, Watulimo, Karang, Tugu, Bendungan, Gandusari, Kampak, Suruh, Dongko, Panggul, Pule, dan Munjungan. Batas wilayah Kabupaten Trenggalek yaitu sebagai berikut:

Sebelah Utara	: Kabupaten Tulungagung dan Ponorogo
Sebelah Timur	: Kabupaten Tulungagung
Sebelah Selatan	: Samudera Indonesia
Sebelah Barat	: Kabupaten Pacitan dan Ponorogo ³⁶

³⁶Rencana Progam Infrastruktur Jangka Menengah (RPIJM) Bidang Cipta Karya Kabupaten Trenggalek 2016-2020, hal. II-1

Dalam sistem perwilayahannya, Kabupaten Trenggalek merupakan Pusat Pelayanan Lokal (PKL) dalam lingkup WP (Wilayah Pengembangan) Kediri dan sekitarnya, dengan fungsi wilayah yang diarahkan pada kegiatan pertanian tanaman pangan, hortikultura, perkebunan, kehutanan, peternakan, pertambangan, pendidikan, kesehatan, pariwisata, perikanan dan industri. Potensi wilayah Trenggalek: *Pertama*, sumber air minum yang terletak dipegunungan. *Kedua*, potensi agropolitan yang berada di Kecamatan Bendungan dan Kecamatan Watulimo karena adanya produk unggulan di sektor perikanan, kelautan dan hortikultura. *Ketiga*, rencana pengembangan JLS yang diharapkan dapat membuka akses daerah terisolasi dibagian selatan Kabupaten Trenggalek dan dapat memperlancar aksesibilitas penduduk dalam pergerakan barang dan jasa. *Keempat*, sektor pariwisata pantai dibagian selatan Kabupaten Trenggalek yang sangat potensial untuk dikembangkan, perkembangan Indeks Pembangunan Manusia di Kabupaten Trenggalek 5 tahun terakhir mengalami peningkatan, hal ini mengindikasikan bahwa tingkat pendidikan, kesehatan dan pendapatan perkapita penduduk Kabupaten Trenggalek semakin baik. *Kelima*, perkembangan UKM seperti tempe kriuk, alen alen, kerajinan ayaman dan batik yang menjadi produk khas Kabupaten Trenggalek.

2. Gambaran Umum Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan Kabupaten Trenggalek

a. Profil Lembaga



Gambar 4.1
Kantor Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan

Terletak di Jalan Raya Buluagung No 8, Trenggalek menjadikan Dinas Koperasi, Usaha Mikro, dan Perdagangan secara geografis perbatasan dengan Kabupaten Ponorogo di utara, Samudra Indonesia di selatan, Kabupaten Pacitan di Barat, dan Kabupaten Tulungagung di timur. Kantor Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan Kabupaten Trenggalek bertempat disebelah Kantor KPU Trenggalek, Koramil Trenggalek, Dinas PLH Trenggalek dan SMA Negeri 1 Karang.

Peraturan Daerah No 17 Tahun 2016 terkait Pembentukan serta Susunan Perangkat Daerah dan Peraturan Bupati Trenggalek Nomor 35 Tahun 2016 terkait Kedudukan, Susunan, Organisasi, Tugas dan Fungsi beserta Tata Kerja Dinas Daerah Kabupaten Trenggalek

bahwa Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan Kabupaten Trenggalek atas tipe B berwenang dan bertugas untuk membantu Bupati guna penyelenggaraan pemerintahan pada bidang ekonomi seperti koperasi, usaha kecil menengah dan perdagangan.³⁷

b. Kedudukan

Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan berkedudukan sebagai pelaksanaa kepentingan Pemerintah bidang koperasi dan usaha mikro serta kepentingan Pemerintah dibidang perdagangan.

c. Visi Misi

1. Visi

“Terwujudnya Kabupaten Trenggalek yang maju, adil, sejahtera, berkepribadian, berlandaskan Iman dan Takwa”

2. Misi

- a. Peningkatan kinerja birokrasi yang bersih, kompeten dan profesional, demi pembangunan yang efektif dan efisien, serta pelayanan prima kepada masyarakat dalam pelayanan dasar khususnya kesehatan dan pendidikan.
- b. Peningkatan pembangunan sektor pertanian serta sektor produktif lain, melalui peningkatan produktivitas berbasis teknologi tepat guna dan akses terhadap sarana produksi, serta memberikan perlindungan terhadap masyarakat untuk mewujudkan tata niaga yang adil dan menyejahterakan.

³⁷Dokumen Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan Kabupaten Trenggalek

- c. Mewujudkan peningkatan perluasan layanan infrastruktur transportasi dari skala regional hingga tingkat desa, infrastruktur pertanian, infrastruktur lain, termasuk yang menunjang pengembangan pariwisata dan kawasan selatan Trenggalek.
- d. Peningkatan penciptaan lapangan kerja bagi SDM terdidik di sektor pertanian dan sektor produktif lain serta meningkatkan daya tarik investasi industri dengan memperhatikan kelestarian alam, ekonomi kerakyatan dan tatanan sosial masyarakat.³⁸

d. Tugas Pokok dan Fungsi

Dinas Koperasi Usaha Mikro dan Perdagangan mempunyai tugas pokok yaitu membantu Bupati dalam melaksanakan urusan Pemerintahan bidang koperasi dan usaha mikro dan bidang perdagangan. Untuk melaksanakan tugas tersebut, maka Dinas Koperasi Usaha Mikro dan Perdagangan memiliki fungsi-fungsi sebagai berikut:

1. Ketersusunan kebijakan teknis Urusan Pemerintahan bidang koperasi dan usaha mikro dan bidang perdagangan.
2. Ketersusunan perencanaan program serta anggaran Urusan Pemerintahan bidang koperasi dan usaha mikro dan bidang perdagangan.

³⁸Dokumen Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan Kabupaten Trenggalek

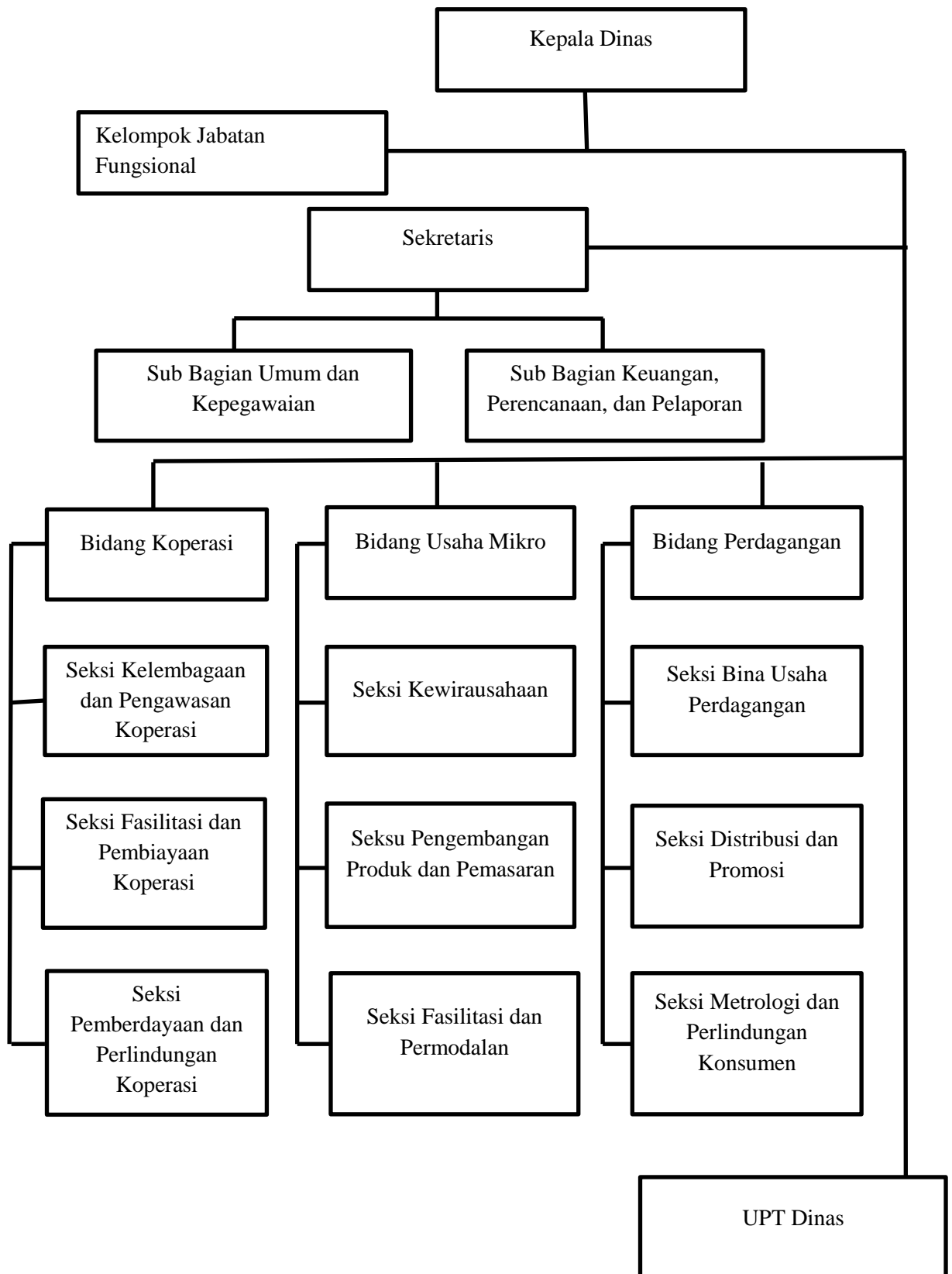
3. Keterlaksanaan kegiatan Urusan Pemerintahan bidang koperasi dan usaha mikro dan bidang perdagangan.
4. Pemantauan, evaluasi serta pelaporan atas keterlaksanaan aktivitas Urusan Pemerintahan bidang koperasi dan usaha mikro dan bidang perdagangan.
5. Pengkoordinasian dan pensinkronisasian keterlaksanaan aktivitas Urusan Pemerintahan bidang koperasi dan usaha mikro dan bidang perdagangan.
6. Pembinaan keterselenggaraan aktivitas Urusan Pemerintahan bidang koperasi dan usaha mikro dan bidang perdagangan.
7. Pembinaan UPTD.
8. Keterlaksanaan pengadministrasian Urusan Pemerintahan bidang koperasi dan usaha mikro dan bidang perdagangan.
9. Menyusunan perjanjian kinerja.
10. Menetapkan serta melaksanakan standar layanan dan standar operasional prosedur.
11. Keterlaksanaan survei puasnya masyarakat dengan periodik.
12. Keterlolanya administrasi secara umum mencakup penyusunan program, keterlaksanaan, ketatausahaan, keuangan, kepegawaian, rumah tangga, perlengkapan, kehumasan, kepustakaan dan kearsipan.
13. Pemberdayaan dan pembinaan jabatan fungsional.
14. Pengevaluasian dan pelaporan keterlaksanaan tugas dan fungsi.

15. Keterlaksanaan fungsi lain yang diberikan dari Bupati sesuai dengan tugas dan fungsinya.³⁹

³⁹Dokumen Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan Kabupaten Trenggalek

e. Struktur Organisasi

Gambar 4.2
Struktur Organisasi Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan
Perdagangan Kabupaten Trenggalek



f. Tugas Jabatan Bidang Usaha Mikro

Kepala Bidang bertugas memimpin bidang usaha mikro. Kepala Bidang bertanggungjawab kepada Kepala Dinas selama melaksanakan tugas. Adapun tugas Bidang usaha mikro yaitu sebagai berikut:

- a. Menyusun program kerja Bidang usaha mikro sebagai penjabaran rencana strategis Dinas.
- b. Membuat rumusan kebijakan Pemerintah Daerah pada bidang usaha mikro.
- c. Perumusan petunjuk teknis dan petunjuk keterlaksanaan Bidang usaha mikro.
- d. Perumusan pemberdayaan dan pengembangan usaha mikro.
- e. Keterlaksanaan program kerja dan aktivitas kewirausahaan, pengembangan produk dan pemasaran, fasilitasi dan permodalan Bidang usaha mikro.
- f. Keterlaksanaan monitoring, evaluasi dan penyusunan laporan keterlaksanaan tugas Bidang usaha mikro.
- g. Pelaksanaan tugas lainnya dimana diberi dari atasan langsung sesuai atas tugas beserta fungsinya.

Bidang usaha mikro terdiri atas tiga seksi yang masing-masing seksi bertanggung jawab kepada Kepala Bidang Koperasi. Berikut seksi-seksi bidang usaha mikro dan tugasnya:

a. Seksi Kewirausahaan

- 1) Penyusunan rencana aktivitas seksi kewirausahaan.
- 2) Penyiapan data untuk bahan penyusunan rencana aktivitas Seksi kewirausahaan.
- 3) Penyiapan konsep petunjuk keterlaksanaan dan petunjuk teknis pembinaan dan aktivitas Seksi kewirausahaan.
- 4) Penyiapan data untuk bahan pembinaan serta mengembangkan sumber daya manusia dengan latihan manajemen dan kewirausahaan.
- 5) Penyiapan data untuk bahan koordinasi guna menumbuhkan wirausaha baru.
- 6) Penyiapan data untuk bahan pengembangan bisnis sentra unggulan menjadikan klaster bisnis.
- 7) Melakukan pengembangan bisnis *development service* (BDS).
- 8) Melakukan aktivitas layanan teknis dan administrasi kewirausahaan.
- 9) Melakukan pendataan hasil kerja keter selenggaraan kewirausahaan.
- 10) Melakukan monitoring, evaluasi dan penyusunan laporan pelaksanaan tugas Seksi kewirausahaan.
- 11) Melakukan tugas lainnya dimana diberi dari atasan langsung sesuai atas bidang tugas serta fungsinya.

b. Seksi Pengembangan Produk dan Pemasaran

- 1) Penyusunan rencana aktivitas seksi pengembangan produk dan pemasaran.
- 2) Penyiapan data untuk bahan penyusunan rencana aktivitas Seksi pengembangan produk dan pemasaran.
- 3) Penyiapan konsep petunjuk keterlaksanaan dan petunjuk teknis pembinaan dan aktivitas Seksi pengembangan produk dan pemasaran.
- 4) Penyiapan data untuk bahan pembinaan untuk mengembangkan produk dan pemasaran usaha mikro dengan mengembangkan teknologi.
- 5) Penyiapan data untuk bahan guna mengembangkan akses dan informasi pasar.
- 6) Penyiapan data produk unggulan beserta keterlaksanaan promosi dan pameran.
- 7) Penyiapan penyediaan sarana prasarana guna mengembangkan pemasaran produk usaha mikro.
- 8) Melakukan aktivitas kemitraan usaha mikro.
- 9) Melakukan monitoring, pengevaluasian dan penyusunan laporan keterlaksanaan tugas Seksi pengembangan produk dan pemasaran.
- 10) Melakukan tugas lainnya dimana diberi dari atasan langsung sesuai atas bidang tugas dan fungsinya.

c. Seksi Fasilitasi dan Permodalan

- 1) Penyusunan rencana aktivitas seksi fasilitasi dan permodalan.
- 2) Penyiapan data untuk bahan penyusunan rencana aktivitas Seksi fasilitasi dan permodalan.
- 3) Penyiapan konsep petunjuk keterlaksanaan dan petunjuk teknis pembinaan dan aktivitas Seksi fasilitasi dan permodalan.
- 4) Pelaksanaan pemberdayaan usaha mikro untuk pertumbuhan iklim usaha yang kompetitif dengan fasilitasi dan ketersediaan sumber dana.
- 5) Fasilitas akses penjaminan pada penyediaan biaya untuk usaha mikro dimana mencakup kredit perbankan, penjaminan lembaga bukan bank, modal ventura, pinjaman atas penyisihan sebagian keuntungan BUMN, hibah dan dari jenis pembiayaan lainnya.
- 6) Melakukan aktivitas layanan teknis serta administrasi fasilitasi dan permodalan.
- 7) Melakukan monitoring, evaluasi dan penyusunan laporan keterlaksanaan tugas Seksi fasilitasi dan permodalan.
- 8) Melakukan tugas lain dimana diberi atasan langsung sesuai dengan tugas dan fungsinya.⁴⁰

⁴⁰Dokumen Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan Kabupaten Trenggalek

B. Temuan Penelitian

Temuan penelitian ini akan menunjukkan gambaran selama proses terkumpulnya data di lapangan dimana membahas terkait Peran Pemerintah Kabupaten Trenggalek Untuk Peningkatan Kerajinan Batik Terang Galih di Pasar Nasional. Dengan peran Pemerintah Kabupaten kerajinan batik terang galih jauh lebih berkembang dan dikenal masyarakat luas.

1. Peran Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan dalam Meningkatkan Kerajinan Batik Terang Galih di Pasar Tingkat Nasional

Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan sangat berpengaruh besar pada peningkatan usaha dibawah binaannya. Salah satunya yaitu usaha kerajinan batik Trenggalek. Seperti penjelasan dari Seksi Pengembangan Produk dan Pemasaran diwakili oleh Bu Nurun sebagai berikut:

“Dinas sangat berperan aktif mbak dalam perkembangan semua UKM di Kabupaten Trenggalek termasuk usaha kerajinan batik ini. Karena itu semua sudah menjadi tugas dan wewenang kami untuk membawa UKM Trenggalek lebih maju dan berdaya saing dilingkup lokal, nasional bahkan internasional. Peran yang dilakukan Dinas meliputi pembinaan, fasilitasi, permodalan dan pemasarn.”⁴¹

Ibu Tulis selaku seksi Kewirausahaan, beliau menambahkan:

“Dalam mewujudkan itu semua, Dinas melakukan pembinaan untuk para pelaku usaha batik dengan mengadakan pelatihan untuk menambah wawasan, kreatifitas dan inovasi dari pelaku usaha batik. Kami mengadakan pelatihan dan pembinaan sesuai

⁴¹Wawancara bersama Ibu Nurun (Pegawai Seksi Pengembangan Produk dan Pemasaran) pada 20 April 2021 pukul 09.00

dengan yang dibutuhkan mereka mbak, mulai dari pelatihan untuk pewarnaan batik menggunakan pewarna alami seperti kulit kayu tingi, kulit kayu mauni, dan menggunakan daun mangga. Selain pewarna alami juga ada pelatihan menggunakan pewarna buatan seperti indigosol, naftol dan remasol. Masing-masing pewarna memiliki kelebihan dan kelemahan. Tinggal pelaku usahanya yang harus pandai-pandai menciptakan kreasi warna agar terlihat indah dan menarik.”⁴²

Bapak Meigik menambahkan:

“Pelatihan yang baru saja dilakukan yaitu tanggal 6-7 April 2021 mbak, yaitu pelatihan keterampilan batik dan sibori bertempat di Pendapa Kecamatan Pule diikuti 20 orang selama 2 hari. Para pelaku usaha batik sangat antusias mengikuti pelatihan tersebut. Selain itu, dalam kondisi pandemi ini yang gencar adalah bisnis dengan sistem online. Nah, kita juga mengadakan pelatihan bagaimana membuat konten yang menarik, promosi di media sosial, mengambil gambar yang bagus.”⁴³

Dari keterangan diatas, Dinas Koperasi, Usaha Mikro, dan Perdagangan telah membuat langkah awal yang dilakukan untuk meningkatkan kerajinan batik terang galih di tingkat nasional yaitu membina para pelaku usaha dengan mengadakan pelatihan-pelatihan untuk menambah wawasan mereka terkait kreatifitas dan inovasi kain batik. Pelatihan ini menjadi harapan dihasilkannya pelaku usaha yang lebih kompeten dan diharapkan ekonomi Kabupaten Trenggalek akan meningkat bersama hadirnya ide dan kesempatan usaha baru dengan tenaga kerja yang terserap akan tinggi, untuk meminimkan angka pengangguran di usia kerja. Pelatihan yang dicetus dari Dinas

⁴²Wawancara dengan Ibu Tulis (Pegawai Seksi Kewirausahaan) pada 20 April 2021 pukul 09.05

⁴³Wawancara dengan Bapak Meigik (Pegawai Seksi Fasilitator dan Permodalan) pada 20 April 2021 pukul 09.10

Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan akan semaksimal mungkin menyesuaikan kebutuhan para pengusaha batik dan pengrajin batik.

Bentuk pelatihan yang diselenggarakan tidak hanya terkait pewarnaan dan kreasi motif batik tetapi juga pelatihan berbisnis online mulai dari pelatihan pembuatan konten yang menarik, cara promosi di sosial media, cara mengambil gambar yang bagus. Pelatihan tersebut bertujuan untuk menarik minat beli konsumen.

Langkah kedua, alat penunjang yang disediakan Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan seperti, *display* untuk produk batik. *Display* merupakan penataan suatu produk pada tempat tertentu dengan tujuan untuk menarik minat konsumen agar konsumen mudah melihat produk yang telah disediakan dan akhirnya konsumen memutuskan untuk melakukan pembelian produk itu. Hal ini dijelaskan salah satu pegawai Seksi Pengembangan Produk dan Pemasaran yaitu Bu Nurun sebagai berikut:

“Disini kami sebagai fasilitator yaitu menyediakan display. Syukur Alhamdulillah kami panjatkan kepada Allah SWT melalui Bapak Bupati Emil Dardak brand batik kami mendapat kesempatan bergabung di Sarinah Department Store Jakarta pada tahun 2017. Suatu kebanggaan bagi Pemerintah Kabupaten Trenggale bisa bergabung disana mbak. Karena tidak mudah untuk menembus Sarinah Store tanpa adanya costumers relationship management yang baik. Selain itu, untuk display di Kabupaten sendiri yaitu dengan mendirikan Galeri Gemilang (Galeri Gerakan Mutu Industri Cemerlang).”⁴⁴

⁴⁴Wawancara dengan Ibu Nurun pukul 09.15

Bapak Meigik menambahkan:

“Sistem kerjasama di Sarinah itu tidak ada biaya sewa tempat tetapi kita menyiapkan sales untuk menjaga outlet batik kita. Kita juga menggaji salesnya kurang lebih 3,2 juta. Sebenarnya kita menggaji dua sales tetapi karena kita keberatan, jadi kita gabung dengan outlet sebelah untuk bergantian menjaga. Jadi ada shift pagi dan siang untuk para salesnya. Salesnya kita ambil dari orang Jakarta saja agar lebih efisien. Terkait harga jual produk itu sudah ditentukan oleh Sarinah, misalnya dari pelaku usaha harganya Rp. 500.000, Sarinah menjualnya bisa mencapai Rp. 800.000. Untuk keuntungannya 100% masuk pada pelaku usaha. Jadi keuntungan bagi Pemkab tidak ada karena tugas kita hanya sebagai fasilitator yang menghubungkan pelaku usaha dengan pasar yang lebih luas dan berdaya saing.”⁴⁵

Jadi, *outlet* batik terang galih di Sarinah Departement Store Jakarta tidak ada biaya sewa tempat. Hanya menggaji sales yang bertugas disana. Untuk harga jual produk batik sudah ditentukan oleh Sarinah sendiri. Dan keuntungan sepenuhnya diterima oleh pelaku usaha karena memang produk yang dipasarkan milik pelaku usaha. Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan tidak memperoleh keuntungan karena Dinas hanya sebagai fasilitator yaitu menyediakan tempat untuk produk yang dipasarkan, menyiapkan sales untuk menjaga *outlet*, pelaksanaan tambahan produk jika produk menipis dan menyiapkan alat transportasi untuk mensuplay produk.

Selain menyediakan *display* di Sarinah, Pemerintah Kabupaten juga menyediakan *display* di Kabupaten yaitu dengan mendirikan Galeri Gemilang. Galeri Gemilang ini bertujuan untuk memudahkan wisatawan baik lokal maupun non lokal agar tertarik membeli produk-

⁴⁵Wawancara dengan Bapak Meigik pukul 09.20

produk unggulan dari Kabupaten Trenggalek. Produk yang di jual pada Galeri Gemilang tidak cuma batik, tetapi berbagai macam makanan dan minuman seperti alen-alen, tempe kripi, olahan kakao, susu van dilem dan sebagainya.

Langkah ketiga yaitu menyediakan kredit kepada para pelaku usaha batik sebagai modal berusaha, kepada perintis awal usaha batik maupun pengusaha berpengalaman. Sebagaimana penjelasan Bapak Meigik, sebagai berikut:

“Jika ada pelaku usaha yang kesulitan modal dalam mengembangkan usahanya maka Dinas memfasilitasi pinjaman modal , kami bekerjasama dengan Bank dan BUMN seperti PT. INKA, Semen Gresik, Perindo, Bank BRI, Bank Mandiri, Bank Jatim. Bank dan BUMN ini memberikan kredit murah atau Kredit Usaha Rakyat (KUR). Pelaku usaha yang masih ragu atau takut untuk mendaftarkan kredit bisa datang ke kantor untuk mencari informasi dan bimbingan melakukan peminjaman, utamanya bagi yang ingin merintis usahanya. Peminjaman modal minimal sebesar 10 juta dengan jasa 2%.”⁴⁶

Langkah keempat yaitu bantuan pada pelaku usaha dalam kegiatan pemasaran. Adapun usaha dimana dilaksanakan Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan untuk memaksimalkan pemasaran para pelaku usaha yaitu:

a. Melakukan *Communal Branding*

Communal branding merupakan program satu merek yang dilakukan pelaku UMKM untuk melahirkan satu produk yang memiliki akses pasar lebih luas dan kuat. Pemerintah Kabupaten Trenggalek memberikan satu *brand* untuk batik yaitu Batik Terang

⁴⁶Wawancara dengan Bapak Meigik pukul 10.00

Galih yang memiliki arti terang di hati. upaya ini merupakan ide dari Bapak Emil Dardak pada saat beliau menjadi Bupati Kabupaten Trenggalek tahun 2017. Sebagaimana penjelasan dari Ibu Nurun selaku yaitu:

“Upaya awal Dinas untuk memasarkan batik Trenggalek yaitu melakukan communal branding dengan nama Batik Terang Galih kepanjangan dari Terang ing Galih memiliki arti terang di hati. Communal branding ini merupakan ide dari Bapak Emil Dardak saat beliau menjabat sebagai Bupati waktu itu tahun 2017. Sejauh ini communal branding berhasil diterapkan buktinya keuntungan para pelaku usaha batik bertambah. Dan harapan Dinas sangat besar untuk pengembangan dari kegiatan yang telah kami jalankan ini.”⁴⁷

Ibu Tulis menambahkan:

“Alhamdulillah mbak, Setelah kami melakukan communal branding yang dipasarkan di Sarinah, merek batik terang galih menjadi melambung dan banyak dikenal oleh para pecinta batik. Pembelinya pun kebanyakan turis-turis dari Jepang, Korea, dan Cina. Selain turis juga banyak orang-orang lokal yang suka dengan batik terang galih. Katanya selain motifnya yang unik harganya juga terjangkau. Terkait produk yang laris terjual yaitu kain batik yang sudah menjadi pakaian jadi seperti kemeja pria, kemeja wanita, dress wanita, tunik. Tentunya desain pakaian jadi itu harus update dan fashionable. Kalau hanya berupa kain baik ya tetap terjual tetapi tidak banyak.”⁴⁸

Bapak Meigik menambahkan:

“Bahkan Sarinah membawa nama batik terang galih ke stand mereka yang ada di Terminal III Soekarno Hatta dan Hotel Sarinah yang ada di Bandung. Jadi, menurut saya batik terang galih ini sudah dipercaya baik kualitas dan mutunya serta layak dipromosikan ke jangkauan pasar yang lebih luas.”⁴⁹

⁴⁷Wawancara dengan Ibu Nurun pukul 09.25

⁴⁸Wawancara dengan Ibu Tulis pukul 09.30

⁴⁹Wawancara dengan Bapak Meigik pukul 09.35

Jadi, perkembangan pemasaran batik terang galih sudah menembus pasar nasional bahkan konsumennya sudah pada tingkat internasional. Tentu saja hal ini tidak lepas dari peran serta Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan yang selalu menunjang fasilitas dan pelatihan-pelatihan terbaik. Selain itu, upaya dari pengusaha batik sendiri yang memunculkan ide-ide kreatif dan inovatif dari segi motif batiknya, pewarnaan batiknya dan tetap menjaga kualitas serta mutu bahan bakunya.

b. Menyelenggarakan dan Mengikuti *Event* Pameran

Event pameran ini bertujuan untuk mempromosikan produk batik terang galih baik baik di tingkat lokal maupun nasional. Sebagaimana penjelasan Ibu Nurun sebagai berikut:

“Kami rutin mengikuti event pameran batik mbak, dan itu tidak hanya di Trenggalek tetapi juga di Jakarta dan Surabaya. Intinya jika ada event pameran suatu produk kami selalu membawa batik karena batik merupakan produk unggulan Kabupaten Trenggalek. Tetapi sejak ada pandemi mulai bulan Mei 2020 sampai sekarang belum ada event pameran lagi. Pasti event pameran akan dilaksanakan kembali setelah pandemi berakhir. Semoga saja pandemi ini cepat berakhir ya mbak dan beraktivitas normal lagi. Amin”⁵⁰

Adapun *event* pameran atau *display* yang diikuti dari Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan guna upaya mempromosikan batik terang galih yaitu:

⁵⁰Wawancara dengan Ibu Nurun pukul 10.05

1. *Event* pameran rutin di Taman Mini Indonesia Indah (TMII)
Jakarta



Gambar 4.3 Pameran di TMII

2. Acara halal bihalal anggota IKAT (Ikatan Orang Asli Trenggalek) yaitu saat lebaran selain halal bihalal juga ada pentas seni dan pameran batik yang diselenggarakan di Jakarta.



Gambar 4.4 Acara IKAT

3. Acara yang diselenggarakan oleh Dekranasda (Dewan Kerajinan Nasional Daerah) di Hotel Grand Bali Nusa dan Grand City Mall Surabaya.



Gambar 4.5 Dekranasda Di Grand City Mall Surabaya

4. Acara pameran yang digelar di Pasar Rakyat Alun-Alun Trenggalek dalam rangka Hari Jadi Trenggalek atau saat acara di Bulan Ramadhan



Gambar 4.6 Pameran di Alun-Alun Trenggalek

2. Perkembangan Kerajinan Batik Terang Galih di Pasar Tingkat Nasional

Perkembangan batik terang galih di pasar tingkat nasional dimulai dari sejarah batik di Kabupaten Trenggalek. Sebagaimana penjelasan dari Bapak Abdul Muid seorang pengrajin batik, beliau mengatakah bahwa:

“Sejarah batik Trenggalek itu dimulai pada tahun 1970 an. Tetapi belum banyak motif yang ditawarkan. Saat itu sentra batik di Trenggalek hanya di wilayah Kelurahan Sumbergedong yaitu sentra batik Rahayu milik Bapak Sukono. Ketika menginjak tahun 1980 an, banyak pengrajin batik Trenggalek gulung tikar karena permintaan pasar yang berubah dan selera fashion masyarakat saat itu beralih pada jenis kain polos dan agak modern. Tetapi pengrajin batik tidak mau menyerah. Pada tahun 2010 mereka mulai bangkit dan menciptakan kreasi motif batik. Dulunya hanya meneruskan budaya nenek moyang kita dari keraton Solo. Tetapi seiring perkembangan saat ini mereka mulai menciptakan motif-motif ini karena adanya lomba desain motif dan ajang festival batik. Dan akhirnya mereka berkreasi menciptakan motif-motif batik terbaru. Selain itu, pelaku usaha batik juga semakin bertambah dan mereka bersemangat untuk lebih mengembangkan usaha batiknya.”⁵¹

Jadi, sekarang sudah banyak motif-motif batik Trenggalek yang terbaru tanpa mengurangi ciri khas Kabupaten Trenggalek. Selain itu jumlah pelaku usaha batik juga bertambah karena mereka melihat proses perkembangan usaha batik yang cukup pesat. Keunikan motif batik Trenggalek membuat seorang desainer busana muslim berasal dari Jombang yaitu Lia Afif mengkreasi batik Trenggalek untuk mengikuti London Fashion Week 2018. Motif yang digunakan adalah perpaduan batang pohon, truntum cengkeh, parang cengkeh dan untuk

⁵¹Wawancara dengan Bapak Abdul Muid (pengrajin batik) pada 17 Juni 2021 pukul 10.00

kainnya di kombinasi dengan bahan ceruty, organza, tesil dan bordir.⁵²

Hal ini merupakan kesempatan yang baik bagi Kabupaten Trenggalek untuk mempromosikan potensi batik Trenggalek di kancah Internasional.⁵³

Batik terang galih dibrandol dengan mulai dari harga Rp. 300.000 sampai dengan jutanaan rupiah. Harga ini sangat terjangkau jika dibandingkan dengan harga batik dari daerah lain. Oleh karena itu, batik terang galih laris terjual di Sarinah maupun di Galeri Gemilang. Karena menurut mereka dengan harga yang terjangkau sudah bisa mendapatkan keuntungan yang memiliki kualitas bagus. Pelaku usaha batik semakin giat dalam proses produksinya agar bisa memenuhi permintaan konsumen dan tentunya dapat meningkatkan pendapatan mereka. Sebagaimana penjelasan dari Bapak Meigik selaku seksi fasilitator dan permodalan yaitu sebagai berikut:

“Sejauh ini permintaan konsumen untuk batik terang galih semakin meningkat. Sehingga para pelaku usaha harus lebih giat lagi untuk proses produksinya. Dengan permintaan yang banyak otomatis omset pendapatan yang diperoleh para pelaku usaha selama produknya dijual di Sarinah juga meningkat, 25 juta bahkan pernah mencapai 30 juta per bulan. Tetapi omset tersebut diperoleh sebelum adanya wabah pandemi Covid-19. Karena sejak pandemi mulai menyebar luas yaitu sekitar bulan Mei 2020 sampai sekarang Sarinah Departement Store sementara ditutup dan kemungkinan akan buka lagi setelah pandemi berakhir. Tetapi Alhamdulillah, para pelaku masih dapat merasakan omset yang menguntungkan bagi mereka.”⁵⁴

⁵² Sumber dalam <https://www.cnnindonesia.com>, diakses pada 17 Juni 2021

⁵³ Sumber dalam <https://news.detik.com/berita-jawa-timur/d-3335488/wow-batik-trenggalek-dipakai-miss-universe-di-acara-world-peace-festivals>, diakses pada 17 Juni 2021

⁵⁴ Wawancara dengan Bapak Meigik pukul 10.15

Jadi, omset pendapatan para pelaku usaha mengalami peningkatan setelah bergabung dengan Sarinah Departemen Store di Jakarta. Ini membuktikan bahwa batik terang galih berkualitas bagus dan terjangkau harganya serta diterima dengan baik oleh para konsumen batik.

3. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat yang dihadapi Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan dalam Meningkatkan Kerajinan Batik Terang Galih di Pasar Tingkat Nasional

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan peneliti dengan pihak Dinas Koperasi, Usaha Mikro, dan Perdagangan, hal yang bisa jadi pendukung dalam melakukan perannya untuk meningkatkan batik terang galih dipasar tingkat nasional yaitu keunikan setiap motif batik yaitu memiliki filosofi tersendiri. Sebagaimana penjelasan Ibu Tulis yaitu sebagai berikut:

“Yang menjadi faktor pendukung batik terang galih bisa bersaing di pasar nasional yaitu keunikan motifnya. Setiap motifnya memiliki filosofi. Jadi sales menawarkan batik sambil bercerita filosofi. Misalnya motif cengkeh itu menunjukkan hasil bumi utama Kabupaten Trenggalek memberi makna pelajaran tentang hidup bahwa jadilah manusia yang bermanfaat bagi orang lain”⁵⁵

Hal ini diperkuat oleh Bapak Abdul Muid seorang pengrajin batik menjelaskan bahwa:

“Memang benar itu mbak, motif batik Trenggalek memiliki filosofi tersendiri dan merupakan ciri khas warisan Trenggalek yang patut unruk dilestarikan. Kesan saya pertama kali

⁵⁵Wawancara dengan Ibu Tulis pukul 10.20

memakai batik terang galih itu keren, warnanya pas, motifnya bagus dan unik. Harganya juga terjangkau, kualitas bagus. Warna yang digunakan juga warna-warna pilihan seperti merah, kuning, biru, hijau dan ungu.”⁵⁶

Disisi lain, Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan juga mengalami hambatan. Sebagaimana penjelasan Ibu Nurun yaitu:

*“Setiap proses untuk menuju yang terbaik pasti mengalami hambatan. Kami pun pasti mengalaminya mbak, cuman bagaimana caranya meminimalisir adanya hambatan tersebut. Seperti, pola pikir pelaku usaha batik yang berhenti ditempat karena terlalu nyaman. Misalnya, mereka sudah dilatih menggunakan pewarna alami, tetapi mereka tetap stagnan menggunakan pewarna kimia. Kemudian muncul rasa ragu-ragu pelaku usaha batik dalam menginovasi kain batik, yaitu misalnya kain batik dijadikan kemeja wanita, dress, tunik, kemeja pria dengan mengikuti trend terbaru dan fashionable kemudian dijual, pastinya akan bernilai tinggi dibanding menjual kain batik saja. Tetapi mereka malah cari aman dengan hanya menjual kain batik saja.”*⁵⁷

Ibu Tulis menambahkan:

*“Selain pola pikir masyarakat, yang menjadi faktor penghambat dala meningkatkan kerajinan batik adalah modal yang terbatas, teknologi yang masih manual dan jejaring pemasaran yang kurang meluas serta kondisi pandemi covid-19. Karena adanya pandemi, aktivitas jual beli di Sarinah tutup total sampai batas waktu yang tidak bisa ditentukan. Tetapi di sisi lain ada keuntungan yang dapat diambil. Yaitu berjualan lewat online menggunakan media sosial seperti instagram dan website (bazar.umkmtrenggalek.id) terdaftar di akun bisnis seperti shoope, lazada, dan tokopedia.”*⁵⁸

Hambatan yang dialami Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan berasal dari para pelaku usaha batik yaitu modal

⁵⁶Wawancara dengan Abdul Muid pukul 10.30

⁵⁷Wawancara dengan Ibu Nurun pukul 10. 40

⁵⁸Wawancara dengan Ibu Tulis pukul 10. 50

yang terbatas, teknologi yang masih manual dan jejaring pemasaran yang kurang meluas, pola pikir pelaku usaha batik yang stagnan, jalan ditempat dan tidak mau merubah, sehingga muncul perasaan ragu-ragu dalam diri pelaku usaha untuk menginovasi kain batik misalnya menjual kain batik dalam bentuk produk jadi seperti kemeja pria, kemeja wanita, dress, tunik dan lain sebagainya. Tentunya mempunyai harga jual lebih tinggi dibanding dengan menjual kain batik saja. Hambatan yang terakhir yaitu pandemi covid-19 yang dampaknya jelas melemahkan roda perekonomian negara.

C. Analisis Data

1. Analisis Peran Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan Dalam Meningkatkan Kerajinan Batik Terang Galih di Pasar Tingkat Nasional

Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan turut serta berperan pada meningkatkan kerajinan batik terang galih di pasar tingkat yaitu:

a. Pembinaan

Pembinaan yang diupayakan yaitu melalui program pelatihan. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan sumber daya manusia para pengusaha batik maupun pengrajin batik. Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan pengadaan *training* kerajinan kain batik meliputi pelatihan pewarnaan batik menggunakan pewarna alami maupun pewarna buatan, pelatihan keterampilan batik dan sibori, serta

pelatihan untuk pemasaran online produk batik berupa pelatihan pembuatan konten yang menarik, cara promosi di sosial media, dan cara mengambil gambar yang bagus. Jadi, pelatihan yang diberikan yaitu pelatihan untuk meningkatkan kapasitas produksi, pelatihan sebagai upaya peningkatan kualitas sumber daya manusia serta pelatihan untuk meningkatkan pemasaran.

b. Fasilitasi

Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan didalam meningkatkan kain batik terang galih di pasar tingkat nasional memfasilitasi para pelaku usaha dengan menyediakan *display*. *Display* merupakan penataan suatu produk pada tempat tertentu dengan tujuan untuk menarik minat konsumen agar konsumen mudah melihat produk yang telah disediakan hingga selanjutnya konsumen memilih untuk membeli produk tersebut. Pemerintah Kabupaten Trenggalek menyediakan *display* untuk produk batik di wilayah lokal yaitu dengan melauncingkan Galeri Gemilang (Galeri Gerakan Mutu Industri Cemerlang) yang bertujuan untuk memberikan wadah bagi para wisatawan yang berkunjung di Kabupaten Trenggalek yang ingin membeli cideramata khas Trenggalek dengan mutu terjamin.

Galeri Gelimang tidak hanya menyediakan produk batik saja, tetapi juga berbagai macam makanan khas trenggalek dan minuman kopi dari van dille dan olahan kakao. Para pelaku usaha sangat antusias dalam memeriksa persediaan produk masing-masing, jika

terlihat sedikit mereka langsung mengisinya, sehingga meminimalisir keterlambatan barang yang diinginkan konsumen.

Sedangkan penyediaan *display* untuk wilayah nasional yaitu dibukanya stand batik terang galih di Sarinah Departement Store Jakarta. Pemerintah Kabupaten juga menyediakan sales untuk mengurus stand disana, menyediakan transportasi untuk mensuplay produk yang habis serta selalu mengontrol situasi dan kondisi disana.

c. Permodalan

Dinas Koperasi, Usaha Mikro, dan Perdagangan bekerjasama dengan Bank BUMN contohnya PT. INKA, semen gresik, perindo, Bank BRI, Bank Mandiri, Bank Jatim. Bank dan BUMN untuk memberikan kredit murah atau biasa dikenal dengan “Kredit Komersial Rakyat (KUR)” dan memberikan keleluasaan waktu untuk mengangsurnya. Wirausaha yang ragu atau takut untuk meminjam modal bisa ke kantor Dinas untuk bertanya dan mengumpulkan informasi serta petunjuk pinjaman, utamanya bagi perintis awal usaha yang baru memulai. Peminjaman modal ini minimal sebesar 10 juta dengan jasa 2% dan berlaku sama untuk 13 pelaku usaha batik binaan Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan. Kemudian, Dinas juga membantu memberikan pembinaan kepada pelaku usaha yang akan mengajukan sertifikasi halal atau izin usaha PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga).

d. Pemasaran

Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan juga turut serta aktif dalam aspek pemasaran dengan melakukan beberapa upaya sebagai berikut:

1) Melakukan *Communal Branding*

Communal branding merupakan program satu merek yang dilakukan pelaku UMKM untuk menciptakan satu produk yang memiliki akses pemasaran lebih luas dan dijangkau banyak pihak. Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan memberikan satu *brand* untuk batik yaitu Batik Terang Galih yang memiliki arti terang di hati. *Communal branding* ini bertujuan untuk mempromosikan batik khas trenggalek agar lebih dikenal masyarakat luas dan pendistribusiannya juga lebih meluas.



Gambar 4.7
Bentuk Communal Branding
berupa merek

Sejauh ini *communal branding* berhasil diterapkan yaitu dengan membuka *outlet* batik terang galih di Sarinah Departement Store Jakarta. Bahkan batik terang galih kini sudah dibawa ke *store* Sarinah yang berada di Terminal III Soekarno Hatta dan Hotel Sarinah Bandung atas nama Sarinah. Keberhasilan *communal branding* dapat dirasakan oleh para pelaku usaha batik maupun Pemerintah Kabupaten Trenggalek terutama dalam hal keuntungan dan membawa nama baik Trenggalek ke *event-event* besar menuju tingkat Internasional.

Pemasaran batik terang galih semakin meningkat pesat setelah dilakukan *comunnal branding* yang kemudian dipasarkan di Sarinah Departement Store Jakarta. Kebanyakan konsumen di Sarinah ialah turis-turis dari negara Jepang, Korea dan Cina yang sedang berlibur, ada juga orang-orang lokal daerah sana. Mereka sangat antusias untuk membeli batik terang galih. Karena mereka suka akan motifnya yang unik dan klasik dengan harga yang terjangkau. Ditambah lagi setiap motif pada batik terang galih memiliki *story telling*. Jadi, ketika konsumen ingin membeli ada penjelasan cerita tentang motif batik oleh sales.

Produk batik yang laris terjual adalah produk jadi berupa kemeja laki-laki, kemeja perempuan, dress, dan tunik. Tetapi itu semua harus dengan model yang *update, trend, dan fashionable*.

Hal ini merupakan tantangan bagi pengusaha batik untuk selalu memberikan model-model baju terbaru agar para konsumen merasa puas dan menjadi pelanggan tetap. Selain itu, pengusaha batik harus mampu mencurahkan ide-ide kreatifnya terkait motif-motif batik sekaligus filosofinya, perpaduan dan pilihan warna, serta mempertahankan kualitas dan mutu bahan baku produknya. Sedangkan untuk produk batik yang hanya berupa kain saja itu laku terjual tetapi tidak begitu laris dibanding dengan produk jadi.

2) **Menyelenggarakan dan Mengikuti *Event* Pameran**

Event pameran merupakan salah satu sarana untuk mempromosikan sebuah produk agar lebih dikenal masyarakat luas. Dengan mengikuti *event* pameran nantinya akan membantu para pelaku usaha untuk mendapat pengetahuan tentang persaingan, mengetahui segmentasi pasar yang akan disasar, dan dapat menambah informasi akan diterapkan di masa kemudian. Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan biasanya menyelenggarakan acara pameran skala kecil pada pagelaran Pasar Rakyat Hari Ulang Tahun Trenggalek di Alun-Alun Trenggalek, atau saat acara di bulan suci Ramadhan atau beberapa hari istimewa di Kabupaten Trenggalek. Sedangkan untuk pameran nasional, Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan mengikuti pameran selain di Jawa Timur misalnya

di TMII (Taman Mini Indonesia Indah) Jakarta, di Hotel Grand Nusa Bali dan Grand City Mall Surabaya, di Makassar, di Samarinda, di Medan, di Batam, dan di Ambon.

2. Analisis Perkembangan Kerajinan Batik Terang Galih di Pasar Tingkat Nasional

Kerajinan batik merupakan warisan budaya Indonesia yang sangat dikenal di seluruh dunia. Banyak daerah memiliki identitas sendiri dengan motif batik yang beragam. Termasuk Kabupaten Trenggalek. Awal mula keberadaan batik di Trenggalek yaitu pada tahun 1970-an. Trenggalek memiliki sentra industri batik di Kelurahan Sumbergedong yaitu batik Rahayu milik Bapak Sukono. Saat itu proses pengerjaan batik dibuat berkelompok dan membuat paguyuban batik Trenggalek. Kemudian pada tahun 1979 Pemerintah Kabupaten Trenggalek mengadakan pelatihan-pelatihan membatik saat itu kain batik hanya berfungsi sebagai jarik / sewek. Ketika menginjak tahun 1980-an banyak pengrajin batik yang gulung tikar karena permintaan pasar yang berubah dan selera fashion masyarakat waktu itu beralih pada kain polos dan modern. Ditambah lagi adanya teknik printing yang menggeser eksistensi pengrajin batik tulis.

Perkembangan batik Trenggalek mengalami pasang surut hingga akhirnya mulai tahun 2000-an, dengan program latihan yang diselenggarakan Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan para pengrajin batik bangkit dan berani mengkreasikan motif batik terbaru

tanpa mengurangi ciri khas warisan Kabupaten Trenggalek. Pengrajin batik mulai bertambah banyak sekitar 35 pengrajin batik Trenggalek dan satu rumah produksi batik Trenggalek. Semakin kesini para pengrajin banyak yang tertarik mendirikan usaha batik dan membuat sentra batik sendiri. Hal ini tentu di dukung oleh Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan karena merupakan suatu kemajuan untuk usaha batik. Sampai saat ini ada 13 pelaku usaha batik yang berhasil mengembangkan usahanya. Mereka berkreasi menciptakan motif batik trenggalek seperti motif batik arumi, motif batik ungker padi, motif batik tulis batang daun, batik dengan motif bunga kapas, truntum cengkeh, anggrek bulan, batik parang cengkeh dan sebagainya. Tahun berganti tahun, batik Trenggalek hanya eksis di daerahnya sendiri .

Kemudian pada tahun 2017 saat Bapak Emil Dardak menjadi bupati Trenggalek, beliau mencetuskan ide untuk memasarkan batik Trenggalek supaya terkenal. Ide tersebut dikenal dengan *communal branding* artinya penamaan satu merek batik Trenggalek menjadi Batik Terang Galih. Tidak cukup itu, beliau juga mencari relasi untuk memasarkan batik terang galih hingga ke pasar nasional bahkan internasional yaitu bekerja sama dengan Sarinah Departement Store Jakarta. Pada tahun 2018 Batik Trenggalek dibawa ke acara London Fashion Week oleh desainer busana muslim yaitu Lia Afif. Hal tersebut adalah sebuah kesempatan untuk bagi Kabupaten Trenggalek untuk

memperkenalkan batik terang galih di tingkat nasional bahkan internasional.



Gambar 4.8
London Fashion Week

Batik terang galih dibandrol mulai harga Rp. 300.000 sampai jutaan rupiah. Harga tersebut termasuk harga yang terjangkau dibanding dengan batik di daerah lain. Oleh karena itu jumlah permintaan konsumen batik terus meningkat.

Omset pendapatan para pengusaha batik terus mengalami peningkatan dari tahun 2017 hingga bulan Mei 2020 yaitu mulai dari 2 juta, 5 juta, 8 juta, 10 juta, 12 juta, 25 juta bahkan pernah mencapai 30 juta per bulan. Hal ini membuat para pengusaha batik lebih semangat lagi untuk terus memproduksi batiknya dengan memberikan hasil produk terbaik mereka. Tetapi, sejak menyebarnya wabah pandemi Covid-19

terdapat penutupan sampai batas waktu yang belum diketahui seluruh kegiatan bisnis di Sarinah Departement Store Jakarta. Jadi, untuk saat ini *outlet* batik terang galih di Sarinah ditutup dan kemungkinan akan dibuka kembali setelah pandemi covid-19 berakhir. Terlepas dari pandemi covid yang masih terjadi, sejauh ini perkembangan batik terang galih cukup berkembang dan menorehkan prestasi-prestasi yang luar biasa untuk Trenggalek.

3. Analisis Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat yang di hadapi Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan dalam Meningkatkan Kerajinan Batik Terang Galih di Pasar Tingkat Nasional

a. Faktor Pendukung

Faktor yang mendukung batik terang galih berkembang diranah pasar nasional terletak pada keunikan motif batik sendiri. Setiap motif-motif batik terang galih yang kreasikan selalu mempunyai filosofi tersendiri.



Gambar 4.9
Motif Batik Terang Galih

Seperti batik turonggo yakso yang merupakan kesenian budaya khas Kabupaten Trenggalek mempunyai makna menjaga kedamaian. Selain itu motif cengkeh yang merupakan tanaman perkebunan daerah Trenggalek mempunyai makna kehidupan bermasyarakat. Pewarnaan batik terang galih juga beragam seperti merah, kuning, hijau, ungu dan biru. Orientasi batik terang galih adalah untuk perkembangan tuntutan pasar.

b. Faktor Penghambat

Hambatan yang dilalui Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan datang dari pelaku bisnis batik sendiri. Pertama, terbatasnya modal pelaku usaha. Modal merupakan hal pokok dalam pengembangan suatu bisnis. Suatu bisnis tidak dapat berjalan tanpa adanya modal. Kedua, teknologi yang digunakan masih manual. Di Trenggalek masih banyak pengrajin batik menggunakan metode batik tulis, jadi proses produksinya lama. Ketiga, jejaring pemasaran yang kurang, Pemerintah Kabupaten Trenggalek hanya terfokus membawa *brand* batik terang galih di ranah nasional yaitu Jakarta dan sekitarnya. Padahal daerah sekitar Trenggalek seperti Tulungagung, Blitar, Kediri, Malang belum mengenal *brand* tersebut. jadi cakupan pemasarannya belum begiti merata di daerah sekitar Trenggalek. Keempat, pola pikir atau *mindset* pelaku usaha batik yang masih stagnan dan tidak mau berubah. Apalagi untuk masalah pewarnaan pada kain batiknya. Sebenarnya mereka sudah mengikuti pelatihan-

pelatihan pewarnaan menggunakan pewarna alami dari kulit kayu tingi, kulit kayu mauni, dan daun mangga, tetapi mereka tetap berada di zona nyaman dengan menggunakan pewarna kimia seperti indigusol, naftol dan remasol.

Pola pikir yang stagnan menimbulkan perasaan ragu-ragu dari pelaku usaha batik untuk membuat produk jadi seperti kemeja pria, kemeja wanita, drees dan tunik. Pelaku usaha merasa bahwa produk jadi sulit terjual karena produknya harus selalu *update* dengan model terbaru dan tentu dengan harga yang mahal. Jadi pelaku usaha mencari amannya dengan cukup menjual produk berupa kain saja.

Kelima, kondisi pandemi covid-19 saat ini juga menjadi faktor penghambat untuk meningkatkan batik terang galih di pasar nasional. Karena sejak menyebarnya pandemi covid-19 aktivitas ekonomi menjadi terhambat. Bahkan kegiatan perekonomian di Sarinah diberhentikan sampai batas waktu yang belum ditentukan. Jadi produk batik yang ada di sana dibawa pulang ke Trenggalek. Di sisi lain, ada keuntungan yang di rasakan saat pandemi ini yaitu meningkatnya pengetahuan tentang perkembangan teknologi khususnya sosial media karena semuanya serba online. Bahkan Pemerintah Kabupaten Trenggalek menyediakan platform digital untuk semua UMKM yang ada di Trenggalek dengan alamat website bazarumkm.trenggalekkab.go.id.