

PERBAIKAN PROSES BISNIS INDUSTRI KECIL MENENGAH BATIK GUMELEM BANJARNEGARA DENGAN PENDEKATAN VALUE CHAIN

Dian Eko Adi Prasetyo[†]

*Jurusan Teknik Industri Universitas Islam As-Syafiyah
Jl.Raya Jatiwaringin No.12, Jatiwaringin, Pondok Gede. Bekasi
E-mail: dianeko.fst@uia.ac.id*

Lien Herliani Kusumah

*Jurusan Teknik Industri Universitas Mercubuana
Jakarta, Jl. Menteng Raya No.29, Jakarta Pusat 10230
Email : lien.herliani@mercubuana.ac.id*

ABSTRAK

Kabupaten Banjarnegara merupakan salah satu kabupaten di provinsi Jawa Tengah memiliki komoditi Batik Gumelem yang menjadi salah satu komoditi unggulan. Pada data awal diketahui bahwa Industri Kecil Menengah (IKM) Batik Gumelem yang berlokasi di wilayah Kec. Susukan Kab. Banjarnegara memiliki permasalahan yang menggambarkan proses bisnis dari industri ini belum mampu mendukung pencapaian tujuan industri. Menggunakan pendekatan kualitatif, penelitian ini bertujuan memetakan aktifitas proses bisnis yang terjadi dalam IKM batik Gumelem Banjarnegara dengan pendekatan *value chain* dan Melakukan Perbaikan pada proses bisnis (*Business Process Improvement*) IKM Batik Gumelem. Hasil dari penelitian adalah diperlukannya rencana pelaksanaan (*action plan*) dalam memperbaiki proses bisnis batik Gumelem diantaranya adalah perlunya duduk bersama pengusaha, pemerintah dan *stakeholder* terkait. Perlunya pelatihan kepada pengusaha batik tentang pemasaran, keuangan dan administrasi disamping pelatihan kepada pembatik dalam meningkatkan kualitas hasil batik. Perlunya memperbaiki mekanisme pemasaran, penjualan dan standar pelayanan kepada konsumen. Bantuan infrastruktur yang dibutuhkan seperti toko/galeri atau bahkan toko *online* dilengkapi dengan peralatan dengan teknologi modern sangat dibutuhkan untuk menjadikan batik Gumelem sebagai komoditi unggulan Banjarnegara menjadi lebih baik dimasa yang akan datang.

Kata Kunci: Batik, Gumelem, Proses Bisnis, Industri Kecil Dan Menengah (IKM), Value chain.

[†] Corresponding Author

PENDAHULUAN

Kabupaten Banjarnegara merupakan salah satu kabupaten di provinsi Jawa Tengah yang memiliki luas 106.970,997 ha atau 3,10% dari luas seluruh Wilayah Provinsi Jawa Tengah. Kabupaten ini memiliki mlah penduduk sebanyak 890.962 orang sesuai survey BPS tahun 2012. Data PEMDA Tahun 2011, Banjarnegara memiliki potensi keunggulan daerah salah satunya komoditi unggulan batik Gumelem yang diproduksi pada sentra Industri Kecil dan Menengah (IKM) Batik Gumelem Kecamatan Susukan, Banjarnegara. Inspirasi dari motif Batik Gumelem banyak mengangkat tema keindahan alam Banjarnegara beserta hasil buminya.

Sentra batik Gumelem terkonsentrasi pada wilayah sentra produksi batik Gumelem yaitu pada Kecamatan Susukan Kab. Banjarnegara. Pada data awal diketahui bahwa pada IKM Batik Gumelem masih memiliki banyak kesulitan yang menyebabkan batik ini belum bisa menembus pasar nasional apalagi pasar internasional. Permasalahan ini telah menjadi perhatian yang cukup penting dari pemerintah daerah Banjarnegara tapi sampai sekarang perkembangan batik ini masih jalan ditempat.

Pemerintah daerah melalui dinas perindustrian dan koperasi kabupaten Banjarnegara (INDAKOP) sudah melakukan berbagai upaya seperti pelatihan, temu diskusi dengan pengusaha sampai kepada bantuan promosi. Batik Gumelem belum mampu sepenuhnya menjadi komoditi unggulan yang memiliki daya saing untuk bersaing dengan batik batik lainnya. Dengan demikian tergambar bahwa proses bisnis dari industri ini belum mampu mendukung pencapaian tujuan industri.

Inti permasalahan yang dihadapi oleh IKM Batik Gumelem adalah ketidak pahaman pelaku industri (pengusaha batik Gumelem) dan pemerintah kabupaten Banjarnegara memahami proses bisnis IKM Batik Gumelem agar mampu bersaing dengan industri sejenis. Sehingga perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana memetakan proses bisnis IKM Batik Gumelem dengan pendekatan rantai nilai (*Value chain*) dan bagaimana *Business Proses Improvement* (BPI) mampu menjadi alat untuk memecahkan masalah yang dihadapi oleh industri batik Gumelem.

Penelitian ini bertujuan untuk memetakan aktifitas proses bisnis yang terjadi dalam IKM (Industri Kecil dan Menengah) Batik Gumelem Banjarnegara dengan pendekatan rantai nilai (*Value chain*) dan Melakukan Perbaikan pada proses Bisnis IKM Batik Gumelem agar mampu bersaing pada komoditas batik di Indonesia.

METODE PENELITIAN

Desain penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif berupaya menemukan

data secara terperinci dari dari kasus tertentu, seringkali dengan tujuan menemukan bagaimana sesuatu terjadi. Arti dari penelitian kualitatif dapat didefinisikan sebagai metode penelitian ilmu sosial yang mengumpulkan dan menganalisis data berupa kata-kata (lisan maupun tulisan) dan perbuatan-perbuatan manusia serta tidak menghitung atau mengkuantifikasikan data kualitatif yang telah diperoleh Afrizal,(2014).

Harrington,(1991) yang mengemukakan bahwa proses bisnis (*business process*) terdiri kegiatan yang dikelompokkan dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki organisasi yang mendukung dalam mencapai tujuan organisasi. Attong,(2012) menjelaskan bahwa BPI dapat dicapai dengan melakukan pengamatan serta pemahaman akan kenapa, apa, dan bagaimana sebuah proses di indentifikasi interaksinya antara manusia, proses dan teknologi untuk mencapai tujuan organisasi.

Van Assen,(2014) memberikan gambaran umum tentang rantai nilai dimana keunggulan kompetitif hanya dapat dipahami dengan melihat perusahaan secara keseluruhan. Assauri,(2011) menyebutkan bahwa suatu rantai nilai adalah suatu kumpulan yang terkait dengan aktifitas penciptaan nilai, yang dimulai dari bahan baku dasar yang datang dari pemasok dan bergerak ke rangkaian aktifitas penambah nilai (*value added*), yang mencakup pemasaran produk, berupa barang atau jasa dan diakhiri dengan distribusi untuk dapat diterimanya produk akhir oleh konsumen.

Rantai nilai (*value chain*) digunakan dimana keunggulan kompetitif hanya dapat dipahami dengan melihat perusahaan secara keseluruhan. Didalam *value chain* sendiri terdiri atas aktifitas utama/primer dan aktifitas penunjang. Diantara aktifitas primer adalah kegiatan logistik masuk, kegiatan operasi, kegiatan logistik keluar, penjualan pemasaran dan kegiatan jasa. Sementara aktifitas penunjang diantaranya adalah kegiatan pengadaan, kegiatan pengembangan teknologi, manajemen sumber daya manusia dan infrastruktur perusahaan. Sementara itu dalam perbaikan proses bisnis (*business process improvement/ BPI*) akan digunakan *tools* (alat) yang mampu menjadi solusi dalam memecahkan permasalahan yang ada pada komponen *value chain* yang bermasalah tersebut, terlebih dahulu dengan mencari akar masalah dan menyelesaikan permasalahan tersebut

Data dikumpulkan melalui wawancara atau tanya jawab dilakukan kepada pengusaha batik Gumelem/orang yang menjalankan usaha batik Gumelem. Pertanyaan yang ditanyakan adalah pertanyaan yang menjelaskan akan bagaimana pengusaha melakukan pengelolaan berdasarkan aspek-aspek dalam rantai nilai (*Value chain*). Hasil dari pengumpulan data wawancara kemudian dirumuskan menjadi pernyataan aktifitas yang menjadikan margin (keuntungan) sesuai dengan analisa rantai nilai. Dalam melakukan *Business*

process improvement dengan pendekatan rantai nilai (*value chain*) maka dilakukan dengan melihat permasalahan yang dihadapi oleh setiap aspek dalam rantai nilai (*value chain*). Dengan menggunakan 5W 1H (*what, who, where, when, why, how*) akan didapatkan solusi bagaimana memecahkan permasalahan yang dihadapi IKM batik Gumelem.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Rantai nilai (*Value chain*) IKM Batik Gumelem

Berdasarkan data wawancara dan diambil pernyataan terlihat bahwa diantara masing-masing pengusaha melakukan aktifitas proses bisnis dapat digeneralisasi proses bisnis dengan pendekatan *value chain*.

1. Aktifitas Logistik Masuk

Aktifitas logistik bahan baku dari pengusaha industri batik Gumelem mempergunakan cara memesan langsung dari *supplier* bahan baku dari pekalongan maupun dari solo yang sudah dikenal kualitas yang baik. Rata-rata pengusaha belum menggunakan *supplier* lokal (sekitar wilayah susukan) dikarenakan *supplier* lokal belum mampu menyediakan bahan baku yang dibutuhkan sesuai dengan kebutuhan pengusaha. Barang masuk melalui paket ataupun dibeli langsung ke *supplier*.

2. Aktifitas Operasi

Aktifitas operasi rata-rata pengusaha batik Gumelem kec. Susukan masih bersifat tradisional, belum menggunakan alat ataupun teknologi yang lebih baik. Produk batik yang dibuat rata-rata adalah batik tulis dan batik kombinasi.

3. Aktifitas Logistik Keluar

Aktifitas barang keluar yang dilaksanakan oleh pengusaha batik Gumelem adalah rata-rata pembeli dan penjual bertemu di lokasi usaha, kemudian barang yang disepakati diambil akan dikirim melalui paket kepada pembeli.

4. Aktifitas Pemasaran dan Penjualan

Pemasaran yang dilakukan oleh rata-rata pengusaha batik Gumelem adalah pemasaran melalui rekanan atau sales yang telah dipercaya sebelumnya. Penjualan juga dilakukan langsung dilokasi ataupun melalui media telepon atau *Short Media Services* (SMS).

5. Aktifitas Pelayanan Jasa/Service

Pelayanan diberikan dalam bentuk diskon bagi pelanggan dan juga melayani *complain* dari para pembeli yang terbukti dibeli di toko pengusaha.

6. Aktifitas Pengadaan

Pengadaan dilakukan rata-rata tanpa perencanaan. Karena permintaan yang masih naik turun, beberapa pengusaha saja yang mampu melakukan perencanaan pengadaan. Pengadaan dilakukan jika terdapat permintaan (*order*) dari pemesan barang.

7. Aktifitas Pengelolaan Teknologi

Pengembangan teknologi tidak banyak dilakukan. Selama ini masih menggunakan teknologi

yang sudah digunakan selama bertahun-tahun (tradisional).

8. Aktifitas Pengelolaan SDM

Pengelolaan SDM masih rendah, bahwa SDM pembatik yang ada menjadikan aktifitas pembatik bukan sebagai aktifitas utama, disisi lain karena pembatik adalah pekerjaan seni yang tidak semua orang mampu membuat menjadikan pembatik jumlahnya tidak banyak. Walaupun begitu sebagian besar pengusaha tetap memperhatikan kesejahteraan pembatiknya.

9. Pengelolaan Infrastruktur

Rata-rata pengusaha sudah memiliki ruang yang dipergunakan khusus untuk pembatik. Galeri batik sebagian besar sudah ada dan menjadi media pemasaran yang cukup baik. Toko khusus yang menjual batik belum semua mampu membuat, sehingga terlihat bahwa rata-rata pengusaha batik Gumelem masih memiliki industri rumahan. Kendaraan untuk antar barang rata-rata punya walaupun hanya sebatas kendaraan bermotor.

B. Perbaikan Proses Bisnis IKM Batik Gumelem

Dalam melakukan perbaikan proses bisnis, maka perlu diketahui dahulu permasalahan yang dihadapi industri. Permasalahan pada diambil dari wawancara dan didapatkan *non value added* IKM batik Gumelem dalam Tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. *Non Value Added* IKM Batik Gumelem

Aspek <i>Value chain</i>	Permasalahan
Logistik Masuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Barang masuk dipesan dan diambil langsung oleh pengusaha. Pembelian material membutuhkan waktu untuk memesan dan mengantar. 2. Jika dilakukan pemesanan, mekanisme saling percaya pengusaha dan pemesan mengakibatkan dapat terjadi kekurangan material yang dipesan 3. Lokasi peletakkan material pada logistik masuk pun belum tertata maksimal, sehingga material logistik masuk mudah tercampur untuk pesanan yang satu dengan yang lain
Operasi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proses pembuatan pola walaupun terdapat cetakan motif tetapi penggambaran pola dilakukan masih dengan tangan 2. Proses malam kain masih manual sehingga proses malam dirasakan cukup panjang 3. Jumlah kombinasi warna yang digunakan dapat berbeda dan berubah sesuai order sehingga lama waktu proses bisa berbeda antara beda motif dan beda warna

Tabel 1. *Non Value Added* IKM Batik Gumelem (Lanjutan)

Aspek <i>Value chain</i>	Permasalahan
Logistik Keluar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Belum ada mekanisme pengiriman barang. Yang dilakukan saat ini

Aspek Value chain	Permasalahan
	<p>pengusaha mengirim langsung produk ke tangan konsumen atau jika jauh menggunakan penyedia jasa paket barang</p> <p>2. Belum adanya jaminan mekanisme logistik yang baik, ditandai dengan jika ada kekurangan barang maka akan dikirimkan dengan paket berikutnya</p>
Pemasaran dan Penjualan	<p>1. Pemasaran masih menggunakan cara yang tradisional, belum pernah diiklankan kecuali ikut sendiri dalam ajang promosi. Tidak menggunakan teknologi informasi dalam proses pemasaran.</p> <p>2. Pemasaran masih terbatas dalam regional Jawa Tengah. Kalaupun dibawa ke luar Jawa karena dibawa sebagai sampel untuk dijual kembali.</p> <p>3. Kurangnya pelatihan dalam hal pemasaran untuk meningkatkan penjualan pengusaha.</p>
Jasa / Service	<p>1. Jasa/service diberikan kepada pelanggan lama/pelanggan. Belum ada mekanisme jasa/service yang khusus diberikan kepada seluruh pelanggan</p> <p>2. Komplain diberikan tidak melalui mekanisme. Jika ada complain maka langsung datang dan di cek <i>complain</i>. Jika terbukti <i>complain</i>, maka pengusaha akan mengganti produk.</p>
Pengadaan	<p>1. Tidak adanya perencanaan pengadaan barang dikarenakan tidak dilakukannya <i>forecasting</i> (peramalan) penjualan produk.</p> <p>2. Pengadaan dilaksanakan langsung ditempat (pesan, ambil, bawa sehingga proses pengadaan barang berjalan lambat</p>
Pengelolaan Teknologi	Tidak menggunakan teknologi canggih otomatis untuk produksi dan pengelolaan limbah produksi sehingga proses menjadi lambat, juga karena ketersediaan modal yang cukup kecil untuk menyediakan alatnya tersebut.
Sumber Daya Manusia	<p>1. Masih kurangnya rencana program pemberdayaan sumber daya manusia oleh pengusaha khususnya sumber daya pembatik</p> <p>2. Tidak dipopulerkannya budaya pembatik dan usaha batik kepada masyarakat sekitar terutama generasi muda.</p>
Infrastruktur	Masih banyaknya pengusaha batik yang belum memiliki infrastruktur yang baik seperti ruang produksi yang memadai, gudang yang belum memadai, dan belum punya galeri atau toko khusus untuk penjualan batik.

Sumber : Hasil Wawancara

Dengan menggunakan metode 5W1H didapatkan perbaikan terhadap permasalahan yang dihadapi oleh IKM Batik Gumelem Banjarnegara

Tabel 2. Perbaikan Proses Bisnis IKM Batik Gumelem

Permasalahan	Improvement yang Perlu Dilakukan
Pembelian material membutuhkan waktu untuk memesan dan	Diperlukan cara memangkas proses pembelian material yang dirasakan cukup panjang. Salah satunya adalah <i>Supplier</i> lokal yang dapat menyediakan

Permasalahan	Improvement yang Perlu Dilakukan
mengantar	kebutuhan material yang cukup sesuai dengan kebutuhan pengusaha dalam jumlah yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan pengusaha.
Proses pembuatan, proses malam dan proses perwarnaan yang manual sehingga waktu lama	Perbaikan diantaranya dilakukan melalui mempersingkat proses pelorotan dan penjemuran batik dengan menyediakan mesin <i>boil</i> (pemanas) yang mampu memanaskan air dalam proses setelah malam dan pewarnaan untuk proses pelorotan. Setelah itu proses penjemuran yang dilakukan dengan mesin pengering agar hasilnya lebih cepat. Standar waktu pelorotan dan pengeringan juga akan berlangsung lebih cepat
Tidak ada mekanisme Logistik dan pengiriman barang	Mekanisme logistik dan kontrol barang perlu dibicarakan seksama antara pengusaha, penyedia jasa logistik, konsumen dan jika perlu pemerintah. Dibuat aturan yang disepakati bersama sehingga jika terjadi masalah logistik dapat ditangani dengan segera dan meminimasi <i>complain</i> dari konsumen.
Pemasaran yang masih tradisional dan tidak memanfaatkan IT serta ketidaktahuan pengusaha akan pemasaran produk yang efektif	Melihat sebab permasalahan diatas, dan dengan kemajuan teknologi saat ini, sudah saatnya pengusaha menggunakan media IT (<i>Information Technology</i>) untuk melakukan pemasaran. Apakah dengan iklan di media cetak, media televisi ataupun media internet. Jika pengusaha masih belum mampu memasarkan secara sendiri, perlunya digalang pihak ketiga yang mampu untuk memasarkan produk dengan baik. Kemudian pengusaha perlu dilatih bukan hanya memproduksi batik yang baik, tetapi juga dilatih bagaimana memasarkan produknya secara lebih baik.
<i>Service/jasa</i> masih terbatas dan tidak adanya mekanisme	Pelayanan produsen perlu ditingkatkan. Pelayanan bisa berupa diskon, pelayanan <i>complain</i> ataupun jasa yang lain. Disini akan menjadi masalah jika berimplikasi pada aspek finansial. Oleh karena itu perlu dukungan pemerintah dalam membuat standar pelayanan dari pengusaha. Apakah itu standar jaminan mutu proses produksi, jaminan keamanan lingkungan, jaminan investasi ataupun jaminan retur jika terjadi masalah dengan produk.
Tidak adanya rencana pengadaan barang sehingga menjadi lambat	Pengusaha dan pemerintah perlu duduk bersama dalam membicarakan kemajuan batik Gumelem. Dengan membuat perencanaan target penjualan batik Gumelem serta program pemasaran yang dibantu oleh Dinas INDAKOP Banjarnegara diharapkan terjadi pertumbuhan Batik Gumelem secara signifikan dan tearah. Setelah pesanan/ <i>order</i> Batik Gumelem telah berjalan dengan maksimal, maka pengusaha sendirinya akan melakukan perencanaan pengadaan produk secara tearah dan lebih efisien.

Tabel 2. Perbaikan Proses Bisnis IKM Batik Gumelem (Lanjutan)

Permasalahan	Improvement Yang Perlu Dilakukan
Belum maksimal dalam melakukan penembangan teknologi untuk	Pengelolaan teknologi memang membutuhkan banyak dukungan terutama dukungan alat dan finansial yang cukup. Dukungan utama Pemda Banjarnegara

Permasalahan	Improvement Yang Perlu Dilakukan
proses produksi dan mengelola limbah	dalam hal ini INDAKOP sangat penting. Terutama pengelolaan limbah Batik yang, dalam jangka panjang dikhawatirkan akan merusak tanah lingkungan
Kurangnya SDM dan cara pengelolaannya dalam membudidayakan dan melestarikan batik Gumelem	Pengelolaan SDM merupakan aspek yang cukup rumit, sehingga diskusi dan pembicaraan khusus mengenai upah minimum pembatik perlu dibicarakan secara baik karena upah yang cukup akan membawa masyarakat untuk memiliki harapan penghasilan yang cukup. Institusi pendidikan juga diharapkan mau mengembangkan kurikulum lokal yang memasukkan Batik Gumelem sebagai salah satu cara mengenalkan Batik Gumelem kepada generasi muda.
Belum memiliki infrastruktur yang cukup untuk berjualan batik	Infrastruktur yang cukup, baru bisa diadakan ketika pembatik memiliki ketersediaan sumber daya yang cukup termasuk permodalan untuk membuat infrastruktur seperti galeri ataupun kendaraan pengangkut. Dukungan pemasaran yang baik akan membuat pengusaha Batik Gumelem yang masih kecil mampu menjual dan memiliki infrastruktur sendiri.

KESIMPULAN

Penelitian Business Proses *Improvement* IKM Batik Gumelem Banjarnegara Dengan Pendekatan *Value chain* (rantai nilai) telah mampu memetakan proses bisnis IKM Batik Gumelem dengan pendekatan rantai nilai (*value chain*) dan *Business Proses Improvement* (BPI) mampu digunakan untuk memecahkan masalah yang dihadapi oleh IKM Batik Gumelem sebagai berikut:

1. Proses bisnis (*business process*) industri Batik Gumelem digambarkan dengan pendekatan *value chain* (*rantai nilai*) sebagai berikut :
Aktifitas logistik masuk dari usaha batik Gumelem dilakukan dengan melakukan pemesanan bahan baku di kota besar seperti pekalongan dan solo, bahan baku dibeli dan dibawa langsung oleh pengusaha masuk kedalam gudang. Aktifitas proses produksi dilakukan dengan cara tradisional sehingga memakan waktu dalam pembuatannya. Aktifitas Logistik keluar dilakukan dengan mengirim barang langsung (jarak dekat) atau dengan paket (jika jauh), aktifitas pemasaran masih dilakukan secara sederhana dengan bertemu langsung pembeli dan penjual, disepakati harga kemudian terjadi jual beli. Aktifitas pelayanan *service/jasa* diberikan masih terbatas berupa diskon dan penggantian produk yang dikomplain. Aktifitas pengadaan masih belum terencana karena skala produksi masih dirasa cukup kecil. Aktifitas pengelolaan teknologi masih sederhana tetapi mulai ada peningkatan dengan digalakkannya instalasi pengolahan air limbah (IPAL) dan pewarnaan alami. Aktifitas manajemen SDM masih sederhana, walau peningkatan kemampuan SDM dilakukan melalui pelatihan yang cukup

intens oleh dinas setempat. Aktifitas Infrastruktur masih sangat minim, banyak pengusaha yang belum memiliki toko/galeri sendiri untuk memasarkan produknya.

2. *Business process improvement* yang dilakukan untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh industri batik Gumelem dijelaskan sebagai berikut :
 - a. Permasalahan Pembelian material membutuhkan waktu untuk memesan dan mengantar, maka diperlukan *supplier* lokal yang dapat menyediakan kebutuhan material yang cukup sesuai dengan kebutuhan pengusaha untuk memangkas waktu pemesanan material.
 - b. Permasalahan Proses pembuatan, proses malam dan proses perwarnaan yang manual sehingga waktu lama diatasi dengan menyediakan mesin boil (pemanas) yang mampu memanaskan air dalam proses setelah malam dan pewarnaan untuk proses pelorotan, setelah itu proses penjemuran yang dilakukan dengan mesin pengering agar hasilnya lebih cepat.
 - c. Permasalahan mengenai tidak adanya mekanisme Logistik dan pengiriman barang diselesaikan dengan membuat mekanisme logistik dan kontrol barang yang dibicarakan seksama antara pengusaha, penyedia jasa logistik, konsumen dan jika perlu dengan pemerintah kemudian dibuat aturan yang disepakati bersama sehingga jika terjadi masalah logistik dapat ditangani dengan segera dan meminimasi komplain dari konsumen.
 - d. Permasalahan pemasaran yang masih tradisional dan tidak memanfaatkan teknologi informasi serta ketidaktahuan pengusaha akan pemasaran produk yang efektif diselesaikan dengan menggunakan media IT (*Information Technology*) untuk melakukan pemasaran. Apakah dengan iklan di media cetak, media televisi ataupun media internet. Peran pemerintah dalam membantu tersedianya media ini sangat vital apalagi Batik Gumelem masih belum dikenal oleh masyarakat nasional. Kemudian perlunya digalang pihak ketiga yang mampu untuk memasarkan produk dengan baik, serta melatih pengusaha untuk mampu memasarkan produknya secara lebih baik.
 - e. Permasalahan *service/jasa* masih terbatas dan tidak adanya mekanisme diselesaikan dengan cara memberikan pelayanan kepada konsumen langganan berupa diskon, pelayanan *complain* ataupun jasa yang lain. Disini akan menjadi masalah jika berimplikasi pada aspek finansial. Kemudian perlu dukungan pemerintah dalam membuat standar pelayanan dari pengusaha. Apakah itu

- standar jaminan mutu proses produksi, jaminan keamanan lingkungan, jaminan investasi ataupun jaminan retur jika terjadi masalah dengan produk.
- f. Permasalahan karena tidak adanya rencana pengadaan barang sehingga menjadi lambat diselesaikan dengan pengusaha dan pemerinah perlu duduk bersama dalam membicarakan kemajuan batik Gumelem. Khususnya dalam proyeksi penjualan produk batik Gumelem kedepan. Dengan membuat perencanaan target penjualan batik Gumelem serta program pemasaran yang dibantu oleh Dinas INDAKOP. Dan nantinya setelah pesanan/order Batik Gumelem telah berjalan dengan maksimal, maka pengusaha sendirinya akan melakukan perencanaan pengadaan produk secara tearah dan lebih efisien. Pengadaan lembaga usaha yang berlokasi dikawasan industri Batik Gumelem yang membantu menyediakan suplai bahan baku batik akan sangat diharapkan oleh pengusaha.
 - g. Permasalahan belum maksimalnya penembangan teknologi untuk proses produksi dan mengelola limbah diselesaikan dengan memberikan dukungan Pemda Banjarnegara dalam hal ini INDAKOP terutama pengelolaan limbah Batik yang dalam jangka panjang dikhawatirkan akan merusak tanah lingkungan. Sementara itu pelatihan akan teknologi / cara baru menghasilkan batik yang berkualitas baik perlu terus digalakkan dengan membuka pelatihan yang dimotori oleh pengusaha itu sendiri.
 - h. Permasalahan Kurangnya SDM dan cara pengelolaannya dalam membudidayakan dan melestarikan batik Gumelem diselesaikan dengan melakukan pembicaraan khusus mengenai upah minimum pembatik perlu dibicarakan secara baik karena upah yang cukup akan membawa masyarakat untuk memiliki harapan penghasilan yang cukup.
- Institusi pendidikan juga diharapkan mau mengembangkan kurikulum lokal yang memasukkan Batik Gumelem sebagai salah satu cara mengenalkan Batik Gumelem kepada generasi muda sehingga nantinya akan tumbuh pengusaha di wilayah Banjarnegara yang mampu menjadikan usaha Batik Gumelem menghasilkan pendapatan warga yang lebih baik.
- i. Permasalahan pengusaha belum memiliki infrastruktur yang cukup untuk berjualan batik diselesaikan dengan dukungan pemasaran yang baik dari pemerintah akan membuat pengusaha Batik Gumelem yang masih kecil mampu menjual dan memiliki infrastruktur sendiri.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrizal. (2014). *Metode penelitian kualitatif: sebuah upaya mendukung penggunaan penelitian kualitatif dalam berbagai disiplin ilmu*. PT Raja Grafindo Persada.
- Assauri, S. (2011). *Strategic Management, Sustainable Competitiveness Advantage*. Universitas Indonesia: LPPM.
- Assen, M. I. (2014). *Key Management Model*. Jakarta: Gramedia.
- Attong, M., & Metz, T. (2013). *Change Or Die: The Business Process Improvement Manual*. CRC Press.
- Hammer, M., & Champy, J. (2009). *Reengineering the Corporation: Manifesto for Business Revolution*, A. Zondervan.
- Harrington, H. J. (1991). *Business process improvement: The breakthrough strategy for total quality, productivity, and competitiveness* (Vol. 1). New York, NY: McGraw-Hill.