

EVALUASI KINERJA DAN USULAN PENGEMBANGAN RUMAH PADAT KARYA BATIK TIN GUNDIH SURABAYA

(Performance Evaluation and Proposed Development of Batik Tin Gundih Surabaya Labor Intensive House)

Sri Dewi Lestari Yuana¹, Deby Febriana Mandagi², Yusnia Ismatul Hawa³, Ahmad Insan Kamil⁴, Tony Gunawan⁵, Ivan Wijaya Kusumo⁶, Krisna Bramantio⁷, Tri Siwi Agustina⁸, Jhon Hardi⁹, Noorlailie Soewarno¹⁰, Gurun Sudarwito¹¹

^{1,2,3,...,11}Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Airlangga.

Jl. Airlangga No.4 - 6, Airlangga, Kec. Gubeng, Kota SBY, Jawa Timur

E-Mail*(Corresponding Author): sri.dewi.lestari-2022@feb.unair.ac.id

Submit: 08-06-2024

Revisi: 28-11-2024

Diterima: 03-12-2024



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).

ABSTRAK

UMKM Batik Tin Gundih di Surabaya menghadapi masalah di aspek SDM, operasional, pemasaran, dan keuangan yang menghambat keberlanjutannya. Penelitian ini bertujuan mengkaji model bisnis saat ini dan mengusulkan model baru, terutama dalam pemasaran, untuk meningkatkan kinerja dan keberlanjutan. Solusi yang diusulkan meliputi penyusunan visi, misi, dan nilai perusahaan, pembuatan SOP produksi, peningkatan tampilan media sosial, digitalisasi pencatatan keuangan, fokus pada jasa edukasi batik, dan pembentukan badan usaha koperasi untuk mempermudah akses permodalan dan bantuan pemerintah.

Kata kunci : UMKM Batik Tin Gundih, Keberlanjutan, Model Bisnis, Pemasaran, Digitalisasi Keuangan.

ABSTRACT

Batik Tin Gundih MSMEs in Surabaya face problems in HR, operational, marketing, and financial aspects that hinder their sustainability. This study aims to assess the current business model and propose a new model, especially in marketing, to improve performance and sustainability. The proposed solutions include developing a vision, mission, and corporate values, creating production SOPs, improving social media presence, digitizing financial records, focusing on batik education services, and forming a cooperative business entity to facilitate access to capital and government assistance.

Keywords : Batik Tin Gundih MSMEs, Sustainability, Business Model, Marketing, Financial Digitalization.

1. PENDAHULUAN

Usaha kecil dan menengah (UMKM) adalah usaha atau bisnis yang dilakukan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil, atau rumah tangga. Sebagai negara berkembang, UMKM berfungsi sebagai pondasi utama sektor perekonomian masyarakat dan dilakukan untuk mendorong kemampuan kemandirian masyarakat, terutama dalam sektor ekonomi (Gramedia Blog, 2020). Sektor UMKM memainkan peran penting dalam pembangunan ekonomi masyarakat. Selain memiliki peran strategis untuk pembangunan, UMKM juga berfungsi sebagai sarana untuk pemerataan hasil dari pembangunan yang telah ada (Anggoro et al., 2023). UMKM memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia, terutama dalam menciptakan lapangan kerja dan memberikan dukungan pendapatan kepada rumah tangga. Setelah krisis moneter 1997, UMKM sangat membantu perekonomian Indonesia. 99% unit usaha di Indonesia adalah UMKM, yang memainkan peran penting dalam perekonomian nasional, baik dalam menyerap tenaga kerja, menyumbangkan devisa, maupun menyumbang PDB. Kontribusi UMKM terhadap PDB mencapai 60,5%, dan penyerapan tenaga kerja nasional mencapai 96,9% (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, 2022).

Salah satu bidang usaha yang memiliki peluang untuk berkembang di sektor UMKM adalah industri batik. Di Kampung Sumbermulyo RW 4, Gundih, Kecamatan Bubutan, Kota Surabaya, industri batik mulai menunjukkan potensinya melalui UMKM Batik Tin. Meski berada di daerah yang mayoritas warganya adalah penggiat usaha kecil seperti pedagang kaki lima dan pengelola *home industry*, Batik Tin telah berhasil menarik perhatian dengan produk batik tulis dan layanan edukasinya. UMKM Batik Tin termasuk di dalam usaha rumah padat karya (RPK) yang diawasi oleh Pemerintah Kota Surabaya, yang bermula pada masa pandemi Covid-19 untuk mengatasi kejenuhan warga dengan membekali mereka keterampilan membatik. Saat ini, meskipun jumlah partisipannya menurun, Batik Tin tetap aktif memproduksi dan memasarkan batiknya melalui berbagai platform seperti *e-commerce* dan toko fisik.

Hingga hari ini, UMKM Batik Tin Gundih menghadapi beberapa permasalahan dari berbagai aspek, seperti SDM, operasional, pemasaran, dan keuangan. Dalam aspek sumber daya manusia (SDM), Batik Tin belum memiliki paparan visi dan misi bisnis, pembagian jobdesk yang tidak jelas, tidak adanya indikator kinerja dan peraturan kerja yang mengikat dan penggajian yang tidak tetap. Kemudian permasalahan dari aspek operasional atau produksi yakni proses pewarnaan batik masih menghadapi kesulitan untuk mencapai warna yang diinginkan, persentase kecacatan produk yang tinggi, dan produktivitas yang rendah karena pengrajin tidak selalu aktif di jam operasional. Problem pemasaran termasuk keterbatasan admin media sosial, ketergantungan pada bantuan pemasaran word of mouth dinas Kota Surabaya dan kesulitan mempertahankan pelanggan. Membahas permasalahan dari segi keuangan, meskipun Batik Tin sendiri sudah mulai menggunakan pencatatan digital sederhana, namun masih diterapkan juga mencatat keuangan secara manual dengan nota kertas. Produksi dan keberlangsungan UMKM Batik Tin Gundih secara keseluruhan dihambat oleh masalah-masalah ini.

Berdasarkan dari uraian tersebut di atas, penulis bermaksud untuk mengulas model bisnis saat ini dan mengusulkan model bisnis yang baru terutama dari aspek pemasaran.

Dengan harapan usulan ini dapat menjadi evaluasi pada pelaksanaan dan perkembanganusaha UMKM Batik Tin Gundih Bubutan Surabaya.

2. METODE

2.1. Persiapan

Pada tahap ini adalah tahap awal yaitu dengan melakukan silaturahmi secara tidak resmi sebagai pendekatan awal untuk meminta izin. Pada tahap ini, dimulai dengan berkunjung ke salah satu rumah pengelola Batik Tin Gundih, yaitu Bapak Siswoyo selaku ketua RW IV Desa Sumber Mulyo Gundih dan Ibu Wenthi selaku pengurus aktif UMKM Batik Tin Gundih untuk meminta izin melakukan usulan pengembangan UMKM Batik Tin Gundih. Setelah bertemu dan meminta izin, ditetapkan dan disepakati tanggal dan waktu kunjungan dan *survey* berikutnya.



Gambar 1. Silaturahmi dengan pengurus aktif untuk meminta izin dan menetapkan waktu dan tanggal kunjungan berikutnya.

2.2. Mengidentifikasi Permasalahan

Pada tahap ini, tepatnya pada kunjungan kedua pada Rabu, 15 Mei 2024 dilakukan penilaian usaha UMKM dengan menggunakan penilaian usaha UMKM untuk mengetahui masalah dari UMKM mulai dari masalah yang *minor* hingga *major*. Melalui penilaian ini, dapat diketahui kendala serta permasalahan yang ada di UMKM mulai dari masalah Sumber Daya Manusia, Pemasaran, Keuangan, hingga Legalitas UMKM. Hasil yang didapatkan yaitu terdapat permasalahan seperti semakin menurunnya partisipasi aktif UMKM, kurangnya promosi *online* dan hanya memanfaatkan *hard selling*, keuangan yang masih manual dengan nota, hingga masalah hak cipta serta pembentukan organisasi formal.



Gambar 2. Melakukan wawancara dan survei langsung yang pertama untuk mengetahui kondisi dan hal yang perlu diperbaiki dari UMKM.

2.3. Perencanaan dan Usulan Solusi

Pada tahap ini diusulkan beberapa solusi terkait kendala utama dari UMKM Batik Tin Gundih. Salah satu usulan yang diberikan untuk UMKM Batik Tin Gundih yaitu dengan membantu pemasaran layanan paket edukasi untuk membantu modal dalam pembuatan dan produksi produk Batik Tin dengan membuat komunitas di WhatsApp berdasarkan mayoritas pembeli adalah orang dewasa, pengoptimalisasi media sosial Instagram dengan pembuatan konten tren terbaru untuk membantu promosi, dan membantu dalam pembuatan katalog untuk memudahkan memberikan contoh motif batik sebagai sampel.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Identifikasi Permasalahan

Beberapa permasalahan yang ada di UMKM Batik Tin Gundih Surabaya ada di beberapa bidang berdasarkan tabel hasil penilaian (*assessment*) usaha UMKM. Dari tabel penilaian usaha UMKM, permasalahan dan kekurangan yang ada di UMKM Batik Tin Gundih diketahui, yaitu di beberapa bidang baik permasalahan yang *Major* maupun *Minor* seperti Sumber Daya Manusia, Produksi, Pasar, Keuangan, dan Legalitas.

Berikut ini uraian mengenai permasalahan dan kekurangan UMKM Batik Tin Gundih Surabaya:

a. Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)

Informasi mengenai tenaga kerja yang ada di UMKM Batik Tin Gundih mulanya berjumlah 25 orang termasuk dengan MBR (Masyarakat Berpenghasilan Rendah) atau sekarang disebut Keluarga Miskin. Namun, saat ini yang bertahan hanya 9 orang yang membantu produksi Batik Tin.

Visi Misi

Dalam sebuah organisasi atau bisnis, salah satu hal yang terpenting dalam kemajuan sebuah usaha adalah Visi dan Misi. Dengan adanya visi misi bisnis bisa memiliki kegiatan yang berorientasi pada tujuan yang sudah ditentukan. Karena dengan adanya visi misi bisa dijadikan suatu pondasi yang kuat dalam membangun, mengembangkan dan mempertahankan kelangsungan hidup bisnis (Sasono, 2021). UMKM Batik Tin Gundih belum memiliki visi misi tertulis, dengan adanya visi dan misi akan sangat menentukan tujuan dan keberlanjutan usaha UMKM kedepannya karena memiliki tujuan yang jelas.

Penerimaan Partisipan

Penerimaan partisipan masih bersifat sukarela dan terbuka untuk bergabung sesuai dengan keinginan dan minat. Sehingga menjadi kesulitan bagi UMKM untuk mendapatkan pegawai yang tetap karena sebagian besar termasuk ibu rumah tangga.

Sistem Penggajian

Sistem penggajian masih “Borong” dan tidak ada patokan gaji secara tetap misalnya, jika karyawan mampu menyelesaikan 1 sehari dan butuh dibayar pada saat itu maka dapat dibayar langsung, jadi sistem pembayarannya fleksibel tergantung kebutuhan pegawai.

Berkurangnya partisipan aktif

Awalnya partisipan aktif yang bertahan di UMKM Batik Tin Gundih, awalnya terdiri dari 25 partisipan aktif yang kemudian semakin menurun tinggal 6-7 partisipan aktif yang membuat. Hal ini disebabkan salah satunya yaitu karena ada kesibukan lain dari partisipan sehingga tidak bisa lagi ikut serta dalam membuat, kemudian dikarenakan gaji yang sedikit dengan jam kerja yang tidak seimbang.

b. Aspek Produksi

Produk Cacat

Dari segi perbandingan produk cacat dengan produk yang jadi hampir tidak ada dikarenakan setiap produk gagal pada tahapan tertentu selalu dapat disiasati dikarenakan dalam membuat terdapat rumus mulai dari pewarnaan tetapi terkadang sulit, contohnya seperti ketika menginginkan warna merah namun tidak terlalu muncul atau terlihat. Para pegawai UMKM Batik Tin Gundih mengupayakan produk gagal tetap memiliki nilai jual meskipun lebih rendah, seperti dengan melakukan modifikasi atau melakukan tambahan komponen agar tetap dapat dijual meskipun dengan harga yang lebih rendah.

Produktivitas yang rendah

Permasalahan dalam bidang produksi yaitu dari segi produktivitas yang masih kurang dikarenakan semakin berkurangnya tenaga kerja yang ada dan beberapa pegawai mempunyai kesibukan masing-masing. Kemudian dengan sistem “Borongan” yang menyebabkan produktivitas menurun jika tidak ada pesanan.

Kualitas Motif Batik yang Kurang Menarik

Salah satu permasalahan utama yang dihadapi oleh UMKM Batik Tin Gundih Surabaya adalah kualitas motif batik yang kurang menarik. Motif batik yang dihasilkan dianggap tidak inovatif dan tidak mengikuti tren pasar saat ini. Hal ini menyebabkan produk batik kurang diminati oleh masyarakat, terutama di segmen pasar yang lebih muda dan lebih modis yang cenderung mencari desain yang unik dan trendi. Motif yang kurang menarik juga membuat produk sulit bersaing dengan batik dari produsen lain yang lebih kreatif dalam menciptakan desain-desain baru. Akibatnya, penjualan menjadi stagnan atau bahkan menurun karena konsumen lebih memilih produk dengan desain yang lebih atraktif dan sesuai dengan selera mereka.

Kualitas Kain yang kurang baik

Selain motif yang kurang menarik, kualitas kain yang digunakan dalam produksi batik juga menjadi masalah. Kain yang digunakan masih kasar, sehingga tidak nyaman saat dikenakan. Kualitas kain yang kurang baik ini berdampak negatif pada pengalaman pengguna dan kepuasan pelanggan. Konsumen saat ini semakin memperhatikan aspek kenyamanan dalam memilih produk pakaian, dan kain yang kasar dapat menjadi penghalang utama dalam menarik pelanggan baru serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada. Selain itu, kain yang kurang halus juga mempengaruhi penampilan akhir produk, membuatnya terlihat kurang premium dan tidak sesuai dengan ekspektasi konsumen terhadap produk batik yang berkualitas. Untuk meningkatkan kualitas produk, UMKM Batik Tin Gundih perlu mempertimbangkan penggunaan bahan baku yang lebih baik dan lembut, serta mungkin mengadopsi teknologi atau metode produksi yang dapat meningkatkan kehalusan kain. Investasi dalam pelatihan bagi pengrajin juga penting untuk memastikan mereka memiliki keterampilan yang dibutuhkan untuk menghasilkan produk dengan kualitas terbaik.

Keterbatasan Ruang Produksi

Galeri Batik Tin Surabaya saat ini menghadapi kendala dan tantangan dalam mengatur jam kerja yang optimal dikarenakan keterbatasan ruang produksi. Aula yang biasa digunakan dalam proses produksi juga digunakan sebagai sarana edukasi bagi anak-anak. Hal ini membuat batik tin hanya dapat melakukan proses produksi di waktu-waktu tertentu, seperti malam hari dan akhir pekan sehingga akan berdampak pada produktivitas dan efisiensi produksi.

c. Aspek Pemasaran

Pemasaran merupakan permasalahan utama bagi UMKM Batik Tin Gundih. Faktanya, UMKM Indonesia masih mengalami beberapa kendala dalam mengembangkan usaha mereka. Salah satunya ialah sebanyak 70% UMKM yang kesulitan dalam memasarkan produknya (*MSME Empowerment Report, 2022*).

Ketergantungan Promosi dan Informasi dari Pemerintah Kota

Promosi UMKM Batik Tin Gundih awalnya mendapat dukungan penuh dari Dinas dengan memperkenalkan dan mempromosikan produk Batik Tin kepada masyarakat. Salah satu dukungannya yaitu dengan dimasukkannya produk Batik ke E-Peken salah satu *e-commerce* untuk Pegawai Negeri Sipil sehingga dari situ sangat terbantu dalam promosi. Namun, hal ini menyebabkan UMKM Batik Tin merasa bergantung terhadap pemasaran Batik, sehingga menjadi kendala bagi UMKM Batik Tin untuk meneruskannya. Promosi sebagian besar dilakukan di Instagram, namun terkendala oleh kurang aktifnya admin dalam mengelolanya.

Ketidaktepatan penggunaan E-Peken dalam promosi Produk Usaha Batik

Penggunaan situs E-Peken sebagai lapak usaha *online* bagi UMKM Galeri Batik Tin Gundih Surabaya dinilai kurang efektif dan kurang tepat sasaran. Hal ini dikarenakan produk-produk yang dijual pada situs tersebut rata-rata merupakan produk yang biasa kita temui di toko kelontong (produk sehari-hari yang ekonomis). Hal ini jelas jauh berbeda dengan jenis produk yang ditawarkan oleh usaha tersebut yang memiliki nilai cukup mahal dan ketiadaan ekspektasi pembeli untuk mencari produk batik pada situs tersebut.

Username Instagram terlalu panjang

UMKM Galeri Batik Tin Gundih Surabaya awalnya memiliki *username* instagram @kampungceria_kampungbatiktin. *Username* Instagram yang terlalu panjang ini dapat menghambat pencarian oleh calon konsumen sehingga membuat promosi UMKM Galeri Batik Tin Gundih Surabaya kurang efektif. Di era digital saat ini, kemudahan akses dan pencarian dalam media sosial sangat penting. *Username* yang singkat dan mudah diingat akan memudahkan calon konsumen dalam menemukan akun dan meningkatkan visibilitas produk Batik Tin Gundih.

Tidak memberikan informasi yang jelas mengenai informasi usaha

Batik Tin Gundih tidak memberikan detail informasi di media sosial seperti lokasi usaha, kontak yang dapat dihubungi, dan kurangnya penekanan akan produk usaha di *bio* instagram. Tidak memberikan informasi yang jelas mengenai usaha dapat mengurangi kepercayaan dan minat konsumen. Detail informasi mengenai usaha dan produk sangat bermanfaat bagi konsumen untuk memahami lebih baik apa yang ditawarkan oleh Batik Tin Gundih.

Instagram kurang interaktif

Instagram yang kurang interaktif dapat menyebabkan berkurangnya *engagement* dengan *audiens* dan calon konsumen. Batik Tin Gundih Surabaya sangat jarang melakukan posting di Instagram, baik itu berupa foto maupun video, sehingga kurang efektif dalam menarik perhatian dan mempertahankan minat *followers*.

Kurangnya promosi Batik Tin Gundih

Kurangnya promosi Batik Tin menjadi salah satu masalah utama di UMKM Batik Tin Gundih, salah satu penyebabnya yaitu kurang aktifnya Admin Instagram yang dipegang oleh pengurus aktif yang kurang mampu dalam pembuatan konten yang *update* dengan tren terbaru. Pada awalnya, admin instagram dibantu oleh pemuda karang taruna yang kemudian menjadi kurang aktif karena kesibukan kerja. Kemudian, karena password Instagram yang lupa sehingga Instagram hanya dipegang oleh pengurus aktif saja.

d. Aspek Keuangan

Pencatatan Keuangan yang masih Manual

Permasalahan di bidang keuangan yaitu sebelumnya pencatatan nota masih secara manual sehingga akan menimbulkan kesulitan ketika memberikan setoran pembelian/penjualan. Selain itu, masih ada beberapa risiko lain seperti risiko kehilangan nota yang akan mengganggu jalannya pembukuan usaha.

Arus Kas tidak Stabil dan Terlalu Rendah

Usaha Batik Tin Gundih mengalami ketidakstabilan arus kas karena sumber pemasukan usaha yang tidak terfokus pada penjualan produk usaha kain batik yang sudah diproduksi, melainkan kebanyakan berasal dari layanan kunjungan dan edukasi mengenai batik tin di Surabaya. Selain itu, layanan ini pun hanya diadakan selama beberapa kali dalam sebulan sehingga tidak pasti jumlah uang yang diterima dan menyesuaikan dengan waktu dan minat masyarakat. Masalah lain yang berkaitan dengan layanan kunjungan dan edukasi ini adalah tingkat harga layanan yang diberikan masih terlalu rendah sehingga keuntungan yang didapat per kunjungan pun sedikit.

Akses Pembiayaan Usaha yang Terbatas

Permodalan menjadi salah satu hal yang paling krusial bagi sebuah usaha dalam mempercepat pertumbuhan usahanya. UMKM Galeri Batik Tin Gundih adalah salah satu pihak yang mengalami hal tersebut karena bentuk usahanya yang masih belum jelas, entah itu koperasi, usaha dagang, dan lain sebagainya. Dengan begitu, keuangan usaha ini akan

sangat rentan dan hanya bisa mengandalkan akses permodalan dalam lingkup yang kecil, seperti melalui dana pribadi, kerabat/ saudara, dan lain sebagainya.

e. Aspek Legalitas

Permasalahan dan kendala di bidang legalitas yaitu urusan perizinan hak cipta Batik Tin Gundih. Corak Batik Tin Gundih belum ada di Indonesia sehingga dapat menjadi ancaman jika pihak lain menggunakannya, terutama pesaing yang mempunyai modal yang lebih dan pangsa pasar yang lebih besar. Kendala ini disebabkan oleh keterbatasan biaya dan waktu dalam mengurus hak cipta. Salah satu penyebab keterbatasan modal usaha juga disebabkan oleh ketidakjelasan jenis badan usaha ini. Kemudian dari segi pengelolaan limbah masih belum ada, namun sudah diajukan kepada Bapak Camat untuk dihubungkan ke DLH.

3.2. Rekomendasi dan Solusi

Berbagai permasalahan telah diidentifikasi dalam UMKM Batik Tin Gundih Surabaya, berikut ini adalah rekomendasi solusi yang diharapkan dapat membantu mengatasi kendala-kendala tersebut dan meningkatkan kinerja serta keberlanjutan usaha. Solusi-solusi ini difokuskan pada bidang-bidang utama yang memerlukan perhatian, yaitu sumber daya manusia, produksi, pemasaran, dan keuangan. Dengan implementasi yang tepat, diharapkan UMKM Batik Tin Gundih dapat mencapai potensi penuh dan berkembang lebih baik di masa depan.

Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)

Menyusun visi, misi, dan nilai-nilai perusahaan merupakan langkah penting dalam memperkuat fondasi dan arah strategis UMKM Batik Tin Gundih. Visi UMKM Batik Tin Gundih dapat berpusat pada pelestarian warisan budaya batik Indonesia dan menghasilkan produk batik berkualitas tinggi serta memberdayakan komunitas lokal.

Di seluruh organisasi, prinsip-prinsip aksi bisnis seperti integritas, inovasi, keberlanjutan, dan keterlibatan komunitas akan menjadi dasar untuk tindakan dan keputusan sehari-hari. Jika visi, misi, dan nilai-nilai organisasi ditulis dan dikomunikasikan dengan baik, seluruh orang di dalam organisasi akan memiliki pemahaman yang sama tentang tujuan dan cara untuk mencapai keberhasilan.

Selain itu, sistem kepegawaian yang sederhana perlu dibuat sebagai langkah awal UMKM Batik Tin Gundih berkembang dan menjadi profesional. Untuk memastikan bahwa tenaga kerja yang direkrut memenuhi syarat dan cocok dengan budaya kerja, dilakukan proses rekrutmen yang sistematis dengan standar seleksi yang jelas. Selain itu, karyawan baru harus diberikan pelatihan berkelanjutan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka. Sistem penggajian yang adil dan transparan dengan insentif dan tunjangan yang sesuai akan mendorong karyawan untuk tetap bekerja di Batik Tin Gundih. Ini juga akan menciptakan lingkungan kerja yang produktif dan harmonis yang akan membantu mencapai visi dan misi perusahaan bersama.

Aspek Produksi (Operasional)

Melihat dari permasalahan yang ada sangat penting untuk membuat Standard Operating Procedure (SOP) untuk setiap proses produksi batik agar UMKM Batik Tin Gundih dapat lebih efisien dan memiliki kualitas yang lebih baik. SOP ini akan memberikan petunjuk yang jelas dan terorganisir tentang apa yang harus dilakukan oleh setiap pekerja di setiap tahap produksi, mulai dari pemilihan bahan baku, proses pewarnaan, hingga tahap akhir pengemasan. SOP diharapkan dapat mengurangi kesalahan, meningkatkan konsistensi kualitas produk, dan memudahkan proses pelatihan tenaga kerja baru. SOP juga memastikan bahwa Batik Tin Gundih perlu setiap pekerja mengetahui secara jelas deskripsi pekerjaan yang perlu diembannya. setiap pekerja memahami peran dan tanggung jawab mereka, sehingga proses produksi berjalan lebih lancar dan efisien.

Aspek Pemasaran

Untuk meningkatkan visibilitas dan daya tarik UMKM Batik Tin Gundih di pasar yang semakin digital, peningkatan tampilan platform penjualan dan media sosial harus menjadi prioritas utama. Tampilan yang konsisten dan profesional di media sosial dan platform penjualan akan meningkatkan citra dan kredibilitas Batik Tin Gundih. Untuk mencapai hal ini, desain visual yang menarik, foto produk yang berkualitas tinggi, dan deskripsi produk yang informatif dan menarik harus digunakan, serta mencantumkan kontak yang bisa dihubungi untuk mempermudah pelanggan dalam menghubungi Batik Tin Gundih Surabaya.

Langkah-langkah penting untuk mengoptimalkan upaya pemasaran digital selain memperbaiki tampilan dan membuat perencanaan konten yang strategis. Hal tersebut juga harus didukung dengan mempekerjakan orang yang memahami tren marketing terbaru. Dengan perencanaan konten yang baik, dapat menjadwalkan dan merencanakan konten yang relevan dan menarik secara konsisten. Ini mencakup cerita di balik layar, postingan rutin di media sosial, blog, dan video yang dapat menarik audiens. Strategi konten yang dirancang dan dikelola oleh profesional akan memungkinkan UMKM Batik Tin Gundih bisa meningkatkan interaksi dengan audiens, memperluas jangkauan pasar, dan pada akhirnya meningkatkan penjualan dan pertumbuhan perusahaan.

Aspek Keuangan

UMKM Batik Tin Gundih perlu mencatat arus masuk dan keluar uang menggunakan media digital seperti Excel, Google Sheets, atau Google Form untuk memastikan pengelolaan keuangan yang efisien dan akurat. Pencatatan uang dengan teknologi digital menjadi lebih mudah, lebih cepat, dan kurang kesalahan. Baik Excel maupun Google Sheets memungkinkan pembuatan tabel yang terstruktur dengan formula otomatis untuk perhitungan keuangan, dan keduanya memungkinkan kolaborasi dalam waktu nyata, yang memastikan data selalu akurat. Untuk mengumpulkan transaksi, Google Form dapat digunakan. Setiap transaksi yang dimasukkan secara otomatis dicatat ke Google Sheets yang telah ditentukan. Sistem ini dapat menghemat waktu dan mengurangi kemungkinan hilangnya nota dan/atau kesalahan pencatatan, sehingga dapat meningkatkan akuntabilitas.

Untuk meningkatkan stabilitas arus kas dari Batik Tin Gundih, maka, diperlukan penyesuaian, dikarenakan dari yang awalnya Batik Tin Gundih berfokus pada penjualan

barang saja, Batik Tin Gundih perlu beralih untuk berfokus pada penjualan jasa edukasi tentang batik. Hal ini dikarenakan, mayoritas pendapatan dari Batik Tin Gundih berasal dari jasa edukasi batik.

Selain itu, UMKM Batik Tin Gundih juga mengalami permasalahan dipermodalan, hal ini dikarenakan, Batik Tin Gundih masih belum memiliki kejelasan dalam bentuk usahanya. Oleh karena itu, Batik Tin Gundih, perlu untuk membentuk badan usaha berbentuk koperasi, agar Batik Tin Gundih Surabaya dapat mengakses permodalan dengan lebih mudah, serta menerima bantuan dari pemerintah terkait.

3.3. Implementasi Solusi

Berdasarkan identifikasi permasalahan yang penulis temukan pada UMKM Batik Tin Gundih, dan sebagai tim peneliti yang berfokus pada pengembangan UMKM. Penulis melakukan implementasi solusi berupa:

Bidang SDM

Penulis membantu dalam proses pembuatan landasan visi misi bagi UMKM Batik Tin Gundih Surabaya dengan memberikan arah dan tujuan yang jelas bagi UMKM. Visi menggambarkan cita-cita jangka panjang yang ingin dicapai, sedangkan misi menjelaskan langkah-langkah strategis yang akan diambil untuk mencapai visi tersebut. Selain itu, penulis juga merekomendasikan sistem penggajian dan kriteria dan kualifikasi dalam perekrutan kepada UMKM Batik Tin Gundih Surabaya.

Bidang Pemasaran

Penulis melakukan optimalisasi pada akun instagram Galeri Batik Tin Gundih Surabaya. Profil dan *bio* diperbarui dengan memberikan informasi yang lebih lengkap dan menarik. Penulis mengubah *username* instagram menjadi @batiktin.surabaya dan menambahkan detail informasi di *bio* instagram seperti nomor whatsapp usaha, lokasi usaha, *link website* e-peken, dan menambahkan kalimat persuasif berupa “Edukasi Batik Terbaik di Surabaya”. Penulis juga membuat dan memposting tiga vidio promosi kreatif untuk meningkatkan *awareness* di kalangan masyarakat. Selain itu, penulis menyediakan katalog contoh motif produk batik yang dapat digunakan oleh UMKM Batik Tin Gundih sebagai rekomendasi sampel untuk kegiatan pameran dan promosi instansi.

Bidang Keuangan:

Penulis membantu UMKM dalam meningkatkan efisiensi di bidang keuangan dengan menghadirkan solusi *Excel* terintegrasi. Penggunaan *Excel* terintegrasi dengan *Google Form* dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan UMKM dalam mengelola keuangan mereka dengan mudah dan efektif. Dengan solusi ini, Batik Tin Gundih Surabaya dapat melakukan pencatatan transaksi secara *real-time*, mengakses data keuangan kapan saja dan di mana saja, serta menghasilkan laporan keuangan yang akurat dan cepat.

Bidang Operasional:

Penulis memberikan rekomendasi SOP (*Standard Operating Procedure*) kepada UMKM Batik Tin Gundih. Prosedur kerja yang jelas dan terstruktur membantu karyawan Batik Tin Gundih Surabaya dalam memahami tugas dan tanggung jawab dengan lebih baik. SOP sederhana ini mencakup hari dan jam kerja, nilai perusahaan, dan aturan kerja serta larangan kerja. Hal ini bermanfaat dalam meminimalisir kebingungan dan miskomunikasi sehingga karyawan dapat bekerja dengan lebih efisien dan produktif. SOP dapat diakses melalui tautan berikut <https://bit.ly/RancanganSOPBatikTinGundih>.

4. KESIMPULAN

Setelah penulis melakukan analisis mendalam terhadap Rumah Padat Karya Batik Tin Gundih Surabaya, disimpulkan bahwa usaha ini berada dalam lingkungan sosial ekonomi yang menantang. Batik Tin memiliki potensi signifikan dalam mengurangi kemiskinan dan berkontribusi terhadap peningkatan produktivitas warga lokal melalui industri kreatif batik yang otentik.

Namun, untuk mencapai potensi penuh dari UMKM ini tidaklah mudah, berbagai kendala dan permasalahan perlu diselesaikan dan diatasi dengan baik. Permasalahan mencakup aspek Sumber Daya Manusia (SDM) yang ditandai dengan kurangnya tenaga kerja, tidak adanya visi dan misi yang jelas, sistem penggajian yang tidak teratur, serta tidak memiliki kualifikasi dalam perekrutan. Aspek produksi memiliki permasalahan pada kualitas dan produktivitas yang rendah. Aspek pemasaran menjadi permasalahan utama, dimana UMKM ini memiliki ketergantungan terhadap promosi dari pihak pemerintah kota Surabaya dan kurangnya efektifnya pengelolaan media sosial. Selain itu, permasalahan keuangan ditandai dengan pencatatan keuangan yang masih bercampur antara manual dan digital sehingga berpotensi menimbulkan kesalahan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pelaksanaan tugas akhir ini tidak akan mungkin terwujud tanpa bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada Pemerintah Kota Surabaya Badan Pengembangan Sumber Daya Manusia Provinsi Jawa Timur atas dukungan, bimbingan, dan fasilitas yang telah diberikan. Penghargaan juga penulis sampaikan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga yang telah menyediakan sarana akademik yang sangat membantu dalam penyelesaian tugas akhir ini. Ucapan terima kasih yang mendalam juga ditujukan kepada Rumah Padat Karya Batik Tin yang telah menyediakan tempat dan dukungan operasional yang sangat berarti, sehingga program ini dapat berjalan dengan lancar. Dukungan dari semua pihak sangatlah penting dalam usaha penulis untuk mengembangkan dan memberdayakan UMKM Batik Tin Gundih Bubutan Surabaya.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, T. S., Salsabila, Q., & Rizki Saputra, M. A. (2023, Juli). OPTIMALISASI NILAI TAMBAH MOTIF PADA PENGRAJIN BATIK TIN GUNDIH SURABAYA. *Reswara : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2).
- Almubaroq, M. N. K., & Mufreni, S. L. (2021, November). Penerapan strategi digital marketing untuk peningkatan promosi di instagram pada umkm (studi kasus cv. satoeasa untuk indonesia). In *Prosiding Seminar Nasional Informatika Bela Negara* (Vol. 2, pp. 214-218).
- Anggoro, A., Rohmah, I. Y. A., Irawan, N. C., Utomo, P., Putra, R. B., Tubarad, Y.P., Zulianto, M., Susanto, D., Metris, D., Musthopa, A., Zunaidi, A., & Miranda, M. (2023). *Ekonomi Indonesia Pasca Pandemi: Peluang dan Tantangan*. Pustaka Peradaban.
- Kementrian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, “Perkembangan UMKM Sebagai Critical Engine Perekonomian Nasional Rerus Mendapatkan Dukungan Pemerintah”, Siaran Pers, 1 Oktober 2022.
- Laily Nisa, F., & Made Nadia Resmarani, N. (2022). *PENGEMBANGAN INDUSTRI UMKM BATIK KHAS KELURAHAN GUNDIH UNTUK Mendukung PARIWISATA KREATIF DI SURABAYA*. Retrieved from https://jurnalfkip.samawa-university.ac.id/karya_jpm/index
- Manembu, R. R., Kusen, A. W., & Deeng, D. (2019, April). PADAT KARYASEBAGAI KONTRIBUSI KEHIDUPAN MASYARAKAT PADA PENGGUNAAN DANA DESA (Studi Kasus Desa Kaneyan Kecamatan Tareran Kabupaten Minahasa Selatan), 12(2), 5. <https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/holistik/article/view/24586>
- Profil Kemiskinan di Kota Surabaya Maret 2023. (2023). Badan Pusat Statistik. Diakses Mei 27, 2024, dari <https://surabaya.bps.go.id/publikasi/2023/10/25/profil-kemiskinan-di-kota-surabaya-maret-2023.html>
- Riswan Rambe, Taufiq Fajar Muthahir, Dailami Asmar, & Muhammad Surya. (2023). PENTINGNYA STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR (SOP) DALAM TATA KELOLA USAHA YANG BAIK UNTUK STABILITAS UMKM. *Musytari : Neraca Manajemen, Akuntansi, Dan Ekonomi*, 2(7), 11–20. <https://doi.org/10.8734/musytari.v2i7.1254>

- Rosyda. (2022). Pengertian UMKM: Kriteria, Aturan, Peran dan Contoh. Gamedia.com. Diakses Juni 7, 2024, dari <https://www.gamedia.com/literasi/umkm/>.
- Virdiana, H. N., & Sholihah, D. D. (2024). Penerapan Pencatatan Keuangan Digital pada UMKM dalam Mewujudkan SDGs Desa. *Jurnal Akademik Pengabdian Masyarakat*, 2(3), 36-43. <https://doi.org/10.61722/japm.v2i3.1417>