

Pengembangan Produk Kerajinan Batik Kayu Desa Kreet Pasca Pandemi Covid-19

Christmastuti Nur

christmas@staff.ukdw.ac.id

Program Studi Desain Produk
Universitas Kristen Duta Wacana

Received: 07 06 2023. Revised: 17 07 2023. Accepted: 27 07 2023.

Abstract : Wooden batik handicraft products from Kreet Village are included in the category of products that are in demand by the international market because of their uniqueness and quality. When the Covid-19 pandemic hit, export activities immediately faltered because almost all foreign consumers stopped ordering Indonesian handicraft products. Through this incident, the craftsmen in Kreet Village realized that it was impossible to continue to depend on one market niche for the continuity of their business. This Community Service activity aims to develop designs for export-oriented wooden batik products after the Covid-19 Pandemic. The implementation of this community service uses the science and technology diffusion method in the form of activities in the form of counseling regarding insights into export market trends as well as assistance in making sample products based on new export market targets. The output of this activity is in the form of serving trays and candle holders with a design style that fits European market target.

Keywords : Handicrafts, Batik wood, Export products.

Abstrak : Desa wisata Kreet telah lama dikenal sebagai sentra industri kerajinan batik kayu karena keunikan dan kualitasnya. Saat pandemi Covid-19 melanda, kegiatan ekspor dari Desa Kreet seketika tersendat karena hampir semua konsumen luar negeri menghentikan pemesanan produk kerajinan Indonesia. Melalui kejadian ini, perajin di Desa Kreet menyadari bahwa tidak mungkin terus menerus bergantung pada satu ceruk pasar tertentu demi keberlangsungan bisnisnya. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan untuk mengembangkan desain produk batik kayu yang berorientasi ekspor pasca pandemi Covid-19. Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan metode difusi Iptek dengan bentuk kegiatan berupa penyuluhan mengenai wawasan tren pasar ekspor pasca pandemi Covid-19 serta pendampingan pembuatan sampel produk berdasarkan target pasar ekspor yang baru. Luaran dari kegiatan ini berupa produk nampan saji dan tempat lilin dengan gaya desain yang sesuai target pasar ekspor Eropa.

Kata kunci : Kerajinan, Batik kayu, Produk ekspor.

ANALISIS SITUASI

Desa Kreet sejak lama telah dikenal sebagai sentra industri kerajinan batik kayu yang unik dan berkualitas. Selain sebagai sentra industri, Desa Kreet juga menyanggah predikat

sebagai desa wisata karena ketrampilan warganya dalam membatik kayu menjadi daya tarik wisatawan untuk berkunjung. Selama ini, batik kayu lebih dikenal sebagai karya seni yang kaya akan unsur keindahan antara seni kerajinan kayu dan seni batik (Sukaya et al., 2018). Sejak dirintis sekitar tahun 1990-an, kini terdapat lebih dari empat puluh sanggar kerajinan batik kayu yang bertahan di Desa Kreet. Sanggar-sanggar tersebut terbagi menjadi sanggar yang menyiapkan produk kayu saja, sanggar yang melakukan pewarnaan batik kayu saja, dan sanggar yang membuat produk batik kayu dari awal hingga akhir (Widyastuti et al., 2019). Besar kecilnya sanggar tidak ditentukan dari ukuran ruang pamernya, tapi dari pendapatan sanggar rata-rata per bulan. Setiap sanggar memperoleh pendapatan bukan hanya dari pasar lokal, tapi berupa pesanan ekspor juga.

Produk kerajinan batik kayu Desa Kreet dibagi menjadi beberapa kelompok. Kelompok pertama yaitu dekorasi rumah misalnya topeng, wayang klithik, patung, tempat lilin, hiasan magnet, penahan pintu. Kelompok kedua adalah perlengkapan dapur, misalnya tempat tisu, tempat buah, tempat sendok, gelas, nampan, dan tatakan gelas. Kelompok ketiga yaitu alas kaki dan aksesoris, misalnya sandal, gelang, sirkam rambut, dan cermin. Kelompok keempat adalah permainan, contohnya dakon. Kelompok kelima adalah perlengkapan alat tulis, misalnya tempat pena, pemberat kertas, pisau surat, wadah simpan, dan gantungan kunci.



Gambar 1. Produk Kerajinan Batik Kayu Desa Kreet

Walaupun dari tahun ke tahun desain produk kerajinan Desa Kreet tidak banyak mengalami perubahan desain, tetapi sanggar terus bertahan karena ada permintaan ekspor rutin dari pelanggan yang jumlahnya cukup signifikan. Pelanggan tersebut umumnya adalah agen importir produk dalam skala besar yang selanjutnya akan memasarkan produk secara retail ke konsumen. Dengan demikian, dominasi pemasaran produk kerajinan batik kayu sangat bergantung dari agen atau pihak ketiga (Utami et al., 2020). Biasanya jika salah satu sanggar menerima pesanan ekspor dari konsumen, maka proses produksinya dikerjakan dengan bantuan perajin dari sanggar lain. Oleh karenanya, jika suatu desain baru muncul maka biasanya perajin

dari sanggar lain juga akan mengikuti desain tersebut. Perajin jarang sekali membuat desain baru, sedangkan gagasan yang muncul dari perajin sebatas ragam motif, bentuk, dan warna (Kurnawati, 2014).

Situasi tersebut berubah ketika pandemi Covid 19 melanda pada tahun 2020. Adanya pandemi Covid-19 menimbulkan konsekuensi berupa pembatasan aktivitas bisnis (Arianto, 2021), termasuk ekspor impor. Kegiatan ekspor produk kerajinan batik kayu juga seketika tersendat karena hampir semua konsumen luar negeri menghentikan pemesanan. Walaupun unit usaha kerajinan batik kayu diklaim tetap bertahan meski wisatawan yang berkunjung ke Desa Wisata Krebet menurun (Rahmawati & Purwohandoyo, 2019), tetapi kenyataannya pandemi Covid 19 benar-benar menghentikan segala aktivitas wisata maupun belanja produk kerajinan. Melalui pandemi Covid-19 ini, perajin batik kayu di Desa Krebet menyadari untuk tidak mengandalkan satu ceruk pasar tertentu yaitu permintaan ekspor dari pelanggan di luar negeri. Namun, perajin harus terus berusaha mengembangkan produknya serta mengupayakan kita pemasaran produk yang lebih tepat sasaran.

Perajin di salah satu sanggar Desa Krebet, juga mengungkapkan pentingnya inovasi dalam produksi kerajinan batik kayu supaya dapat selalu menarik minat pelanggan (Yunadi & Ardiyanti, 2018). Guna menuju ke arah tersebut maka diperlukan pelatihan dan pendampingan kepada perajin batik kayu terutama dalam desain dan inovasi produk, serta dalam pemasaran digital (Kussujaniatun & Hartati, 2020). Setelah kegiatan ekspor impor kembali aktif pasca pandemi Covid-19 ini, perajin batik kayu di Desa Krebet mulai berbenah. Salah satu inisiasinya adalah membuat produk batik kayu dengan negara tujuan ekspor yang berbeda dari sebelumnya. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan untuk mengembangkan desain produk batik kayu yang berorientasi ekspor pasca pandemi Covid-19.

SOLUSI DAN TARGET

Solusi yang ditawarkan tim pengabdian kepada perajin di Desa Krebet adalah mengembangkan desain produk batik kayu sesuai dengan tren pasar ekspor pasca Pandemi Covid-19. Kegiatan ini membutuhkan kolaborasi antara tim pengabdian dari akademisi, dengan perajin yang memiliki ketrampilan untuk membuat produk batik kayu. Kolaborasi ini diwujudkan dengan membuat dua buah produk yang sesuai target pasar ekspor. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini seluruhnya dilakukan di rumah salah satu warga di Desa Krebet yaitu di Sanggar Sogga Batik. Pemilihan tempat ini dengan pertimbangan lokasi yang strategis sehingga mudah dijangkau oleh para peserta serta ketersediaan ruang dan

perlengkapan untuk *workshop*. Peserta yang mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat ini terdiri dari 15 orang yang merupakan perwakilan warga sekaligus perajin di Desa Kreet. Pada hari pertama, 12 November 2022 dilaksanakan kegiatan penyuluhan mengenai tren pasar ekspor pasca pandemi Covid-19. Hari kedua yaitu tanggal 13 November 2022, diberikan pelatihan cara pemasaran produk secara daring termasuk mencari calon pembeli dari luar negeri. Selanjutnya dalam kurun waktu dua minggu, perajin mempraktikkan pembuatan produk kerajinan batik kayu sesuai dengan tren pasar ekspor pasca Pandemi Covid-19.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan dengan metode difusi Iptek atau menyebarkan ilmu pengetahuan dan teknologi, dalam bentuk penyuluhan dan pendampingan. Kegiatan ini dibagi menjadi empat tahap, yaitu tahap analisis situasi, tahap penyuluhan, tahap pendampingan, dan tahap evaluasi kegiatan.



Gambar 2. Bagan Metode Pelaksanaan

Tahap pertama diawali dengan pengabdian mengumpulkan informasi melalui survei dan wawancara kepada perajin di sanggar kerajinan batik kayu di Desa Kreet. Informasi yang terkumpul selanjutnya dianalisis menjadi data situasi tentang kebutuhan yang dihadapi perajin Desa Kreet dalam mengembangkan usahanya karena pandemi Covid-19. Kebutuhan utama pada tahun ini adalah memanfaatkan ketrampilan membuat kerajinan batik kayu agar dapat digunakan untuk memproduksi batik kayu yang sesuai dengan target pasar. Kebutuhan tersebut dijawab melalui tahap yang kedua yaitu penyuluhan. Tahap penyuluhan berupa penyampaian materi mengenai tren desain produk di pasar ekspor pasca pandemi Covid-19. Tahap ketiga adalah pendampingan yang dilakukan untuk membantu mengarahkan praktik pembuatan produk kerajinan batik kayu berdasarkan tren desain di pasar ekspor. Tahap terakhir yaitu evaluasi pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat.

HASIL DAN LUARAN

Pada pelaksanaan tahap penyuluhan, pengabdian menyampaikan materi mengenai tren desain pasar Eropa menurut analisis data dari *Centre for the Promotion of Imports from*

Developing Countries (CBI). Penyampaian materi ini bertujuan untuk menambah wawasan para perajin supaya dapat mempersiapkan diri untuk memasarkan produk ekspor. Pandemi Covid-19 berdampak pada berubahnya kebutuhan konsumen di Eropa. Selama pandemi, bukan hanya kebutuhan furnitur untuk bekerja dari rumah yang meningkat, melainkan juga produk dekorasi rumah (CBI, 2021). Kondisi yang mengharuskan semua orang tinggal di rumah dalam jangka waktu berbulan-bulan tentu menyebabkan kebosanan sehingga keinginan untuk mendekorasi rumah mulai bermunculan. Namun, setelah pandemi Covid-19, peluang produk dekorasi rumah masih sangat terbuka. Kesempatan untuk akhirnya bisa beraktivitas di luar rumah, justru banyak digunakan orang untuk melepas rindu dengan saling mengunjungi rumah keluarga atau sahabat. Dengan demikian, produk dekorasi rumah tetap dibutuhkan, bukan lagi untuk membuat penghuninya tidak merasa jenuh, tapi untuk mengesankan tamu yang datang berkunjung. Bahkan, produk perlengkapan makan dan perlengkapan dapur juga banyak dicari karena meningkatnya intensitas untuk memasak dan makan bersama keluarga ataupun sahabat saat saling berkunjung.

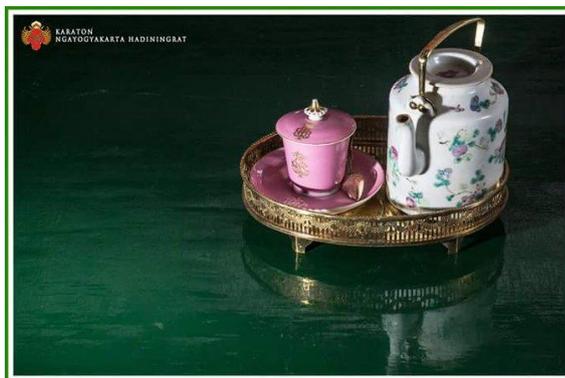


Gambar 3. Penyuluhan Tren Desain kepada Perajin Batik Kayu Desa Krebet

Keterampilan perajin dari Indonesia tidak diragukan lagi dalam pembuatan produk yang berkualitas. Namun, dalam konteks produk dekorasi rumah, perajin selama ini masih kurang mengikuti perkembangan tren desain dan gaya hidup masyarakat Eropa yang dinamis. Selain itu, produk dekorasi rumah dari Indonesia juga lebih menekankan pada aspek estetika, bukan aspek fungsi, dan sistem distribusi, maupun penyimpanan yang efektif. Dalam upaya mengembangkan produk kerajinan batik kayu, perajin tetap memiliki peluang untuk melakukan penetrasi ke pasar Eropa. Pasar Eropa masih membuka peluang ekspor terutama produk dekorasi yang mengutamakan keberlanjutan (*sustainability*) lingkungan, sosial, dan ekonomi. Perajin di Indonesia perlu membidik target konsumen menengah dan atas yang memiliki kesadaran terhadap desain yang berkelanjutan (Rachman & Hidayati, 2022). Tren pasar Eropa sangat menghargai produk dari material alami yang dapat diperbarui secara legal. Pasar Eropa

juga menuntut produk dengan desain yang unik tapi mudah disimpan sesuai dengan gaya hidup minimalis masyarakat di sana.

Pada kesempatan penyuluhan ini, peserta diajak untuk berdiskusi mengenai produk yang berpeluang untuk dikembangkan sesuai dengan target pasar Eropa. Peserta juga mendiskusikan gagasan desain berdasarkan tren pasar Eropa. Diskusi ini menghasilkan kesepakatan untuk membuat produk dekorasi rumah dan perlengkapan rumah tangga, seperti yang menjadi tren di pasar Eropa yaitu “rumahku istanaku” (*home sweet home*). Produk dekorasi rumah yang dipilih oleh peserta adalah tempat lilin (*candle holder*), sedangkan produk perlengkapan rumah yang dipilih oleh peserta adalah nampan saji (*servicing tray*). Kedua produk ini harus memenuhi kriteria tren pasar Eropa yaitu aspek keberlanjutan dan aspek fungsionalitas. Demi mengembangkan gagasan, penulis mendampingi para perajin dalam mengambil inspirasi dari tradisi, budaya, atau simbol ikonik Yogyakarta. Inspirasi ini diharapkan dapat memberikan kekhasan pada produk yang didesain. Selain itu, produk yang memiliki kisah atau cerita di baliknya diyakini dapat mempengaruhi emosi dan keputusan membeli pelanggan.



Gambar 4. Nampan untuk Permaisuri dan Puteri Ngarso Dalem

Produk nampan saji didesain karena terinspirasi dari salah satu nampan yang digunakan dalam tradisi Patehan di Keraton Yogyakarta. Patehan merupakan tradisi minum teh harian yang dilakukan di Keraton Kasultanan Yogyakarta secara turun temurun. Nampan yang dijadikan inspirasi adalah nampan yang digunakan untuk Permaisuri dan Puteri Ngarso Dalem. Nampan tersebut berbentuk lingkaran, terbuat dari kuningan, dengan ornamen pada bagian dinding dan kaki nampan. Produk nampan saji tersebut didesain ulang dengan perubahan pada bentuk, dari lingkaran menjadi persegi panjang. Tujuannya adalah agar memuat lebih banyak gelas atau cangkir serta memudahkan penyimpanan. Perubahan yang lain terletak pada material yaitu dari kayu pinus dengan gaya minimalis dan garis yang bersih. Perwujudan bagian pegangan nampan berupa lubang di kedua sisi untuk menegaskan gaya minimalis sehingga

meniadakan elemen yang berlebihan. Guna mempertahankan ciri khas Desa Krebet, maka pada bagian bawah dalam ditambahkan ornamen motif batik dengan warna cokelat sehingga kontras dengan warna dasar kayu.



Gambar 5. Hasil Perancangan Nampan Batik Kayu

Produk yang kedua adalah tempat lilin yang terdiri dari tiga tiang setip setnya. Tiga tiang ini sebetulnya mengambil inspirasi dari tiang lampu jalan Malioboro, Yogyakarta. Tiang lampu ini berwarna hijau dengan tiga cabang lentera atau rumah lampu. Setelah didiskusikan dengan perajin, desain tempat lilin ini banyak mengalami penyederhanaan karena menyesuaikan dengan kemampuan perajin. Esensi yang diambil dari tiang lampu jalan adalah tiga lentera yang diwujudkan menjadi tiga wadah lilin, dengan bentuk yang semakin runcing ke atas seperti tiang lampu jalan Malioboro.

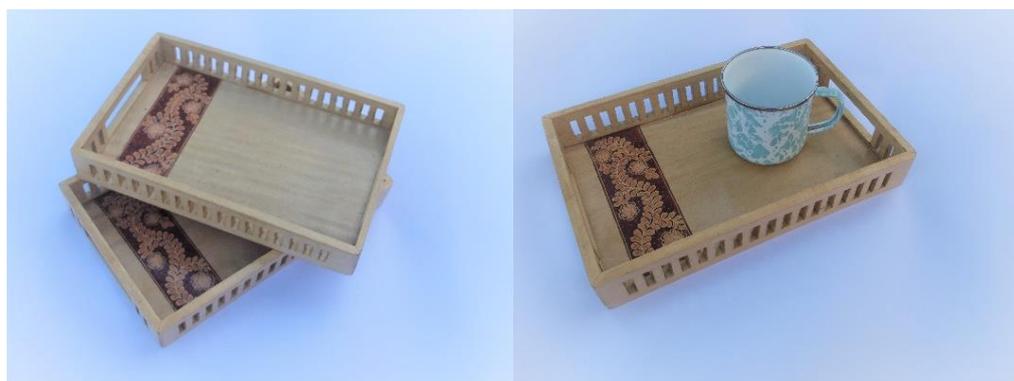


Gambar 6. Pengembangan Desain Tempat Lilin

Tahap selanjutnya yaitu pendampingan kepada perajin dalam mempraktikkan pembuatan produk. Dalam pembuatan produk ini, perajin dibagi menjadi beberapa kelompok yaitu kelompok yang membentuk dari kayu mentah, kelompok perajin yang membuat motif batik, dan perajin yang melakukan *finishing*. Pada proses pembatikan, perajin diberi keleluasaan untuk memilih motif batik serta menentukan warnanya. Hal ini bertujuan agar mengasah kepekaan perajin terhadap selera pasar.



Gambar 7. Proses Pembuatan Produk Kerajinan Batik Kayu



Gambar 8. Hasil Akhir Produk Nampan Batik Kayu

Tahap terakhir yaitu evaluasi pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dalam bentuk diskusi. Secara keseluruhan, perajin yang mengikuti kegiatan ini mendapatkan tambahan wawasan baru mengenai tren desain produk dengan target ekspor dan dapat menerapkan desain pada praktik pembuatan produk. Akan tetapi, perajin terkendala dalam waktu pengerjaan produk sehingga tidak memiliki cukup waktu untuk mengembangkan produk selain nampan dan tempat lilin.



Gambar 9. Hasil Akhir Produk Tempat Lilin Batik Kayu

Waktu yang ditargetkan menyelesaikan produk pelatihan adalah 2 minggu. Namun, realisasinya produk selesai 3 bulan. Dalam tahap ini, Tantangan yang paling banyak disebutkan oleh para perajin adalah adanya aktivitas sosial dari perajin di Desa Kreet. Apabila ada

tetangga atau sanak saudara yang memiliki acara hajatan atau kedukaan, maka tetangga saling bergotong royong mendukung pelaksanaannya. Kondisi ini, di satu sisi merupakan keunggulan karena kuatnya ikatan sosial antar warga desa menjadi prioritas utama perajin daripada mata pencaharian sehari-hari. Tetapi di sisi lain menimbulkan konsekuensi bahwa apabila pesanan dari pembeli tidak terselesaikan tepat waktu, maka perajin harus menanggung denda. Beberapa perajin bahkan mengaku pernah harus membayar denda karena keterlambatan penyelesaian pesanan. Oleh karenanya, rencana pemasaran produk secara ekspor dalam skala besar sebenarnya membutuhkan komitmen yang tinggi dari para pelaku usahanya, serta dukungan dan pengertian dari warga di sekitarnya.



Gambar 10. Diskusi Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan PkM

SIMPULAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat di Desa Kreet mencakup tahap analisis situasi, tahap penyuluhan, tahap pendampingan, serta tahap evaluasi pelaksanaan. Hasil dari tahap analisis situasi adalah adanya kebutuhan dalam memanfaatkan keterampilan perajin untuk memproduksi batik kayu yang sesuai dengan target pasar. Tahap penyuluhan berupa penyampaian materi mengenai tren desain produk di pasar ekspor pasca pandemi Covid-19. Tahap ketiga adalah pendampingan praktik pembuatan produk kerajinan batik kayu berdasarkan tren desain di pasar ekspor Eropa. Tahap keempat yaitu evaluasi pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat. Kendala yang dihadapi adalah penyelesaian produk yang tidak tepat waktu. Luaran dari kegiatan ini adalah produk batik kayu berupa nampan saji dan tempat lilin. Ketiga produk tersebut merupakan hasil dari analisis pasar namun tetap menyertakan ornamen batik kayu agar ciri khas kerajinan Desa Kreet tetap dapat dipertahankan.

DAFTAR RUJUKAN

- Arianto, B. (2021). Dampak Pandemi COVID-19 terhadap Perekonomian Dunia. *Jurnal Ekonomi Perjuangan*, 2(2), 106–126. <https://doi.org/10.36423/jumper.v2i2.665>
- CBI, M. of F. A. (2021). *Which trends offer opportunities or pose threats on the European home decoration and home textiles market?* October 13. <https://www.cbi.eu/market-information/home-decoration-textiles/trends>
- Kurnawati, D. Y. (2014). Kerajinan Batik Kayu Krebet. *Jurnal Gelar*, 12(1), 80–92. <http://dx.doi.org/10.33153/glr.v12i1.1503>
- Kussujaniatun, S., & Hartati, S. A. (2020). The Influence of Socio-Economic Development on Entrepreneurial Behavior: A Study of Wooden Batik Craftsmen in Krebet, Pajangan, Bantul, Indonesia. *Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences*, 11(November), 192–205. <https://doi.org/10.18551/rjoas.2020-11.22>
- Rachman, N. M., & Hidayati, R. (2022). Desain Berkelanjutan dan Peluang Pasar Ekspor Produk Home Dècor Indonesia di Jerman. *Niagawan*, 11(1), 57. <https://doi.org/10.24114/niaga.v11i1.32779>
- Rahmawati, R., & Purwohandoyo, J. (2019). Pengaruh Program Kampung UKM Digital terhadap Omzet Penjualan (Studi Kasus UKM Batik Kayu Krebet, Pajangan, Bantul). *Geografi*, 11(1), 62–75. <https://doi.org/https://doi.org/10.24114/jg.v11i1.10613>
- Sukaya, Y., Eskak, E., & Salma, I. ina R. (2018). Penambahan Nilai Guna Pada Kreasi Baru Produk Boneka Batik Kayu Krebet Bantul. *Dinamika Kerajinan Dan Batik: Majalah Ilmiah*, 35(1), 15. <https://doi.org/10.22322/dkb.v35i1.3826>
- Utami, Y. S., Simanjuntak, O. S., Permadi, V. A., & Sasmita, A. (2020). SWOT Analysis as an Instrument for Strategic Planning of Batik Kayu Craft Small Medium-Sized Enterprises (SMEs) in Krebet Bantul Yogyakarta. *Tourism and Sustainable Development Review*, 1(2), 94–102. <https://doi.org/10.31098/tsdr.v1i2.14>
- Widyastuti, D., Mukhlison, M., Kamulyan, B., Mulyan, M., Rofi'i, I., Rachman, N. F., & Albihad, D. (2019). Kajian Limbah Kerajinan Batik Kayu di Desa Wisata Krebet Daerah Istimewa Yogyakarta. *Jurnal Kesehatan Lingkungan Indonesia*, 18(1), 50. <https://doi.org/10.14710/jkli.18.1.50-56>
- Yunadi, A., & Ardiyanti, W. (2018). Pengaruh Program Kampung UKM Digital terhadap Omzet Penjualan (Studi Kasus UKM Batik Kayu Krebet, Pajangan, Bantul). *JESI (Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia)*, 8(1), 50. [https://doi.org/10.21927/jesi.2018.8\(1\).50-58](https://doi.org/10.21927/jesi.2018.8(1).50-58)