

## **BAB IV**

### **ANALISIS PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN BATIK BLORA**

#### **A. Faktor yang Mempengaruhi Peningkatan Volume Penjualan Batik Blora.**

##### **1. Faktor Internal**

###### **a) Kreativitas Pengrajin Muslim Batik Blora**

Wirausaha tidak mudah merasa puas dengan hasil yang telah didapatkan. Mereka akan berupaya untuk mengembangkan produknya dari waktu ke waktu. Begitu juga yang dilakukan oleh wirausaha muslim batik di daerah Blora. Mereka berusaha untuk meningkatkan kreativitas dalam ide desain motif batik, sehingga Batik Blora dapat dikenal oleh masyarakat Blora maupun di luar Blora.

Desain motif Batik Blora terinspirasi dari kultur dan potensi Kabupaten Blora, namun antar pengrajin berbeda dalam penerapan imajinasinya. Selain memperhatikan konsep budaya, *trend mode* yang sedang berkembang juga diperhatikan dalam menciptakan desain.

Motif batik dengan ciri khas kultur dan potensi Blora, sebelumnya belum pernah dibuat dan tidak ada patokan yang jelas mengenai motif Batik Blora. oleh karena itu, perlu sebuah ide yang mampu merumuskan apa yang disebut motif khas Blora.

Hal itu seperti yang diungkapkan oleh Ibu Yayuk Rahayu Dwi Prapti, pengrajin dari Batik Griya Nusantara:<sup>1</sup>

“Gambar motif, saya gambar sendiri, kreativitas *kiyambak pengene pripun*. Cuma dikasih tema, Jati, Tayub, *ngoteniku*, Sate, Barongan. *Gambare podo ngoteniku* diprotes, *nak tiru ngoteniku geh diprotes kalih* PEMDA Blora.”

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Yayuk tersebut, dapat diketahui bahwa dengan tema yang sama, yaitu kultur dan potensi Blora, seperti Jati, Tayub, Sate, Barongan, namun daya kreativitas antar pengrajin berbeda, dalam menerapkan imajinasinya terhadap motif Batik Blora.

Untuk memperoleh imajinasi dalam desain motif, ada beberapa hal yang dilakukan oleh pengrajin Batik Blora. Dari wawancara penulis dengan responden, yaitu Ibu Hartini, pengrajin batik sekaligus pemilik pada Batik Lestari, beliau mengatakan bahwa, untuk mendapatkan ide kreatif desain motif batik, biasanya beliau meluangkan waktu untuk jalan-jalan, sekedar *refreshing* di daerah Blora. Segala macam potensi daerah Blora yang beliau lihat, kemudian beliau catat, dan di*explorer* satu per satu.<sup>2</sup>

Catatan yang dibuat oleh Ibu Hartini, berisi setiap hal yang terlintas difikirannya untuk dijadikan desain motif batik, kemudian beliau terapkan kedalam sebuah gambar. Selain berhubungan dengan kultur dan potensi Blora, Ibu Hartini dalam membuat desain motif Batik Blora, juga

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan Ibu Yayuk Rahayu Dwi Prapti selaku Pengrajin Batik sekaligus Pemilik pada Batik Griya Nusantara Jl. Nusantara, Jetis, 10 April 2014 pukul 13.37.

<sup>2</sup> Wawancara dengan Ibu Hartini selaku Pengrajin Batik sekaligus Pemilik pada Batik Lestari, Desa Blumbangrejo, 15 Maret 2014 pukul 10.57.

memperhatikan model yang sedang populer dan diminati oleh masyarakat pada saat itu.

Hal yang dilakukan oleh Ibu Hartini untuk memperoleh ide desain motif Batik Blora, sejalan dengan Bapak Suherdjan, suami Ibu Hartini yang juga pengrajin Batik Blora pada Batik Lestari. Menurut wawancara dengan Bapak Suherdjan, dengan menenangkan pikiran, baik itu dengan jalan-jalan, *refreshing*, kepasar untuk melihat situasi pasar, bahkan ketenangan yang beliau peroleh setelah beribadah, dapat menumbuhkan imajinasi dalam mendapatkan ide-ide desain motif Batik Blora.<sup>3</sup>

Selain Ibu Hartini dan Bapak Suherdjan, Berdasarkan wawancara dengan Ibu Sri Sulinantin, pengrajin sekaligus pemilik pada Batik Almira, dalam menemukan ide-ide kreatif untuk desain motif batik, beliau mengatakan:<sup>4</sup>

“Desain saya, saya gambar sendiri, atau biasanya setelah saya desain, saya suruh kembangkan desainer saya, idenya *ngambil* kemana *gitu kok apik*, lalu saya potret, tapi tetap khas bloranya itu ada, tetap saya beri, seperti jati dan daun pakis.”

Dalam menemukan ide desain, Ibu Sri lebih memadupadankan antara gambar atau motif yang sebelumnya sudah ada dengan kultur dan potensi Blora. Jadi, gambar atau hal apapun yang menjadi inspirasi beliau, Ibu Sri tetap mengkombinasikan dengan kultur dan potensi Blora pada motif batiknya.

---

<sup>3</sup> Wawancara dengan Bapak Suherdjan, selaku Pengrajin Batik sekaligus Pemilik pada Batik Lestari, Desa Blumbangrejo, 15 Maret 2014 pukul 10.57.

<sup>4</sup> Wawancara dengan Ibu Sri Sulinantin, selaku Pengrajin Batik sekaligus Pemilik pada Batik Almira, 29 Juni 2014 pukul 16.04.

Sedangkan, menurut Ibu Lilis Mukharomawati, pengrajin batik pada Batik Damar Sejati Desa Japah, beliau mengatakan bahwa lingkungan daerah Japah sebagian besar adalah hutan jati, dari sanalah beliau mendapatkan ide-ide kreatif untuk motif Batik Blora. Ada beberapa cara yang dilakukan oleh Ibu Lilis untuk mendapatkan ide-ide kreatif dalam pembuatan desain motif batik pada Batik Damar Sejati, antara lain:<sup>5</sup>

- a. Berani berfikir kreatif tanpa takut dibilang bodoh oleh orang lain, karena biasanya dari hal-hal yang aneh akan timbul ide yang cemerlang.
- b. Mendengarkan radio, melihat televisi, dan aktif menggunakan jejaring sosial, dengan begitu otak akan terangsang untuk semakin berfikir kreatif dan semakin peka terhadap perkembangan jaman.
- c. Amati produk-produk yang dikeluarkan oleh industri-industri lain, baik di dalam maupun di luar Blora. Tidak ada salahnya menggunakan ide desain industri lain, namun dimodifikasi dan dikombinasikan dengan sesuatu yang baru.
- d. Jangan takut salah. Karena dari kesalahan, kita akan terus belajar dan menjadi lebih baik.
- e. Bawalah selalu buku catatan kemanapun pergi, karena ide kreatif dapat muncul dimana saja.

---

<sup>5</sup> Wawancara dengan Ibu Lilis Mukharomawati, selaku Pengrajin Batik pada Batik Damar Sejati, Japah, 14 April 2014 pukul 13.30.

- f. Jangan segan untuk mendengarkan pendapat orang lain, meskipun itu dari pesaing kita sendiri. Karena dari merekalah kritik dan saran yang membangun akan didapatkan.
- g. Dengarkan apa yang dikatakan pelanggan, karena pelanggan adalah orang yang akan menikmati hasil desain kita. Kepuasan mereka mempengaruhi kelangsungan hidup industri batik kita.
- h. Sering membaca buku, apalagi buku-buku tentang bagaimana cara merangsang pemikiran-pemikiran yang kreatif.
- i. Sebagai umat Islam tentunya segala sesuatu bersumber dari Allah SWT, semakin mendekatkan diri kepada-NYA. Jika hati kita tenang, dengan sendirinya ide-ide kreatif akan bermunculan.

Pengembangan daya kreativitas pengrajin muslim Batik Blora, sesuai dengan QS. Ali Imran Ayat 190-191, yaitu:

إِنَّ فِي خَلْقِ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ وَاخْتِلَافِ اللَّيْلِ وَالنَّهَارِ لَآيَاتٍ لِّأُولِي الْأَلْبَابِ ﴿١٩٠﴾  
 الَّذِينَ يَذْكُرُونَ اللَّهَ قِيَمًا وَقُعُودًا وَعَلَىٰ جُنُوبِهِمْ وَيَتَفَكَّرُونَ فِي خَلْقِ السَّمَوَاتِ  
 وَالْأَرْضِ رَبَّنَا مَا خَلَقْتَ هَذَا بَطْلًا سُبْحَانَكَ فَقِنَا عَذَابَ النَّارِ ﴿١٩١﴾

Artinya: “190. Sesungguhnya dalam penciptaan langit dan bumi, dan silih bergantinya malam dan siang terdapat tanda-tanda bagi orang-orang yang berakal, 191. (yaitu) orang-orang yang mengingat Allah sambil berdiri atau duduk atau dalam keadan berbaring dan mereka memikirkan tentang penciptaan langit dan bumi (seraya berkata): "Ya Tuhan Kami, Tiadalah Engkau menciptakan ini dengan sia-sia, Maha suci Engkau, Maka peliharalah Kami dari siksa neraka. (QS. Ali Imran Ayat 190-191)

Setelah ide-ide kreatif tentang desain motif Batik Blora didapatkan oleh pengrajin muslim Batik Blora, langkah selanjutnya adalah

menerapkannya dalam sebuah gambar. Namun, penerapan gambarnya tidak langsung pada kain. Pengrajin biasanya menggambar di kertas terlebih dahulu, seperti yang diungkapkan oleh Ibu Lilis.<sup>6</sup>

“Setelah *angsal ide*, biasanya *kulo gambar teng kertas rien, baru dipola teng kain.*”

Tujuan dari menggambar pada kertas terlebih dahulu, menurut Ibu Lilis adalah untuk meminimalkan kesalahan pada saat menggambar pola pada kain. Dengan menggambar pola pada kertas, motif dapat dilihat terlebih dahulu apakah layak atau tidak untuk dijadikan motif Batik Blora. Kemudian setelah dianggap layak, Ibu Lilis menggambar pola tersebut pada kain.

Hal demikian juga dilakukan oleh Ibu Yayuk Dwi Prapti, pengrajin sekaligus pemilik pada Batik Griya Nusantara, menurut beliau, menggambar pola pada kertas terlebih dahulu dapat memudahkan menggambar pada kain batik. Karena, gambar yang akan dibuat pola pada kain sudah dikuasai, jadi dapat menghindari kesalahan saat menggambar pada kain batik.<sup>7</sup>

Berdasarkan desain motif Batik Blora yang telah dilihat oleh peneliti, terdapat banyak motif yang dibuat oleh pengrajin Muslim Batik Blora. Meskipun tema yang digunakan sama, yaitu kultur dan nuansa Blora, namun gambar yang dihasilkan antar pengrajin berbeda.

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan Ibu Lilis Mukharomawati selaku Pengrajin Batik pada Batik Damar Sejati, Jajah, 28 Juni 2014 pukul 14.55.

<sup>7</sup> Wawancara dengan Ibu Yayuk Rahayu Dwi Prapti, selaku Pengrajin Batik sekaligus Pemilik pada Batik Griya Nusantara Jl. Nusantara, Jetis, 29 Juni 2014 pukul 14.18.

Kreativitas pengrajin dapat dilihat dari motif batik yang dihasilkan. Contohnya pohon jati, bisa menjadi inspirasi bagi pengrajin untuk mendapatkan ide desain motif Batik Blora. Pengrajin mengambil semua bagian yang ada pada pohon jati untuk dijadikan motif Batik Blora. Contohnya daun jati, daya tarik khas daun jati terdapat pada garis-garis tulang daun yang membentuk guratan garis dinamis dan indah, kelenturan dan lipatan daun terwujud pada Batik Blora.

Mengenai kreativitas dalam mendapatkan ide desain motif Batik Blora dari hasil wawancara dengan informan, dalam hal ini pemilik usaha sekaligus pengrajin Batik Blora pada Batik Lestari, Batik Griya Nusantara, Batik Damar Sejati, dan Batik Almira, hasil pengamatan yang diperoleh oleh peneliti di lapangan dapat diuraikan sebagai berikut:

#### 1. Proses Pengumpulan Ide Desain Motif.

Untuk menghasilkan motif yang bervariasi, pengrajin harus mengembangkan ide atau gagasan baru bagi kelangsungan usahanya. Menurut pengrajin, pengembangan ide atau gagasan dilakukan secara cepat dan tepat, alasannya karena perkembangan pasar dan selera konsumen sangat dinamis. Artinya, motif yang dihasilkan oleh pengrajin Batik Blora harus sesuai kebutuhan dan keinginan konsumen. Sehingga pengrajin selalu mencari dan membutuhkan ide-ide serta gagasan baru yang kreatif, dalam hal ini keanekaragaman motif menjadi kunci keberhasilan penerapan daya kreativitas pengrajin.

Sumber dari ide-ide kreatif pengrajin muslim Batik Blora adalah kultur dan potensi Kabupaten Blora, yang berasal dari lingkungan sekitar pengrajin. Seperti hutan jati, tayub, pakis, dan buah-buahan.

Berdasarkan hasil analisis diatas, dapat disimpulkan bahwa untuk melatih daya kreativitas yang berdampak pada keanekaragaman desain motif, pengrajin Batik Blora dari Rumah Industri Batik Lestari, Batik Almira, Batik Griya Nusantara, dan Batik Damar Sejati, telah melalui beberapa proses, yaitu:

- a. Untuk menumbuhkan dan mengembangkan kreativitas, ada beberapa hal yang dilakukan oleh pengrajin muslim Batik Blora, diantaranya adalah mengikuti pelatihan, membaca buku-buku tentang pengembangan kreativitas, melihat perkembangan batik melalui internet, dan *sharing* dengan sesama pengrajin, untuk mendapatkan saran-saran dan kritikan yang lebih membangun daya kreativitas mereka. Selain itu, hubungan dengan Allah SWT yang dapat menciptakan ketenangan batin juga mampu menumbuhkan pemikiran-pemikiran kreatif pengrajin.
- b. Mengamati dan mempelajari keadaan pasar, masalah-masalah, dan keputusan yang dapat diambil dalam perdagangan. Seperti halnya masalah persaingan, pengembangan motif, dan harga.
- c. Merumuskan informasi yang diperoleh melalui pengamatan keadaan pasar, kemudian pengrajin mengidentifikasi hasil untuk menemukan peluang.

- d. Pemecahan masalah diperoleh setelah pengrajin mengidentifikasi informasi-informasi yang ada. Disinilah ide-ide kreatif pengrajin bermunculan.
- e. Proses terakhir adalah mengimplementasikan pemikiran atau ide-ide yang diperoleh oleh pengrajin tadi ke dalam praktek, tentunya adalah desain motif Batik Blora.

Maka, kreativitas pengrajin untuk menciptakan motif-motif baru harus selalu dikembangkan, agar motif yang tercipta tidak monoton dan dapat memenuhi selera konsumen yang dinamis. Keanekaragaman motif yang berhasil diciptakan oleh pengrajin muslim Batik Blora merupakan bukti bahwa daya kreativitas mereka telah meningkat dari waktu ke waktu.

## 2. Pelatihan Daya kreativitas.

Setelah ide-ide kreatif tentang desain motif Batik Blora didapatkan oleh pengrajin, langkah selanjutnya adalah melatih kreativitas tersebut dengan menggambar ide pada sebuah kertas terlebih dahulu sebelum menggambar pada kain. Hal ini dilakukan oleh pengrajin untuk meminimalkan kesalahan saat menggambar pola pada kain dan memastikan apakah motif yang tercipta layak atau tidak untuk dijadikan motif Batik Blora.

Dengan sering menggambar, keterampilan pengrajin dalam menggambar pola pada kain juga akan meningkat. Tangan menjadi lebih luwes dan kemampuan otak untuk berfikir juga akan ikut berkembang.

**b) Inovasi Pengrajin Muslim Batik Blora.**

Motif Batik Blora bila dilihat lebih lanjut adalah sebuah inovasi produk, dimana produk batik dengan motif biasa diberi sebuah inovasi, sehingga muncul sebuah produk batik baru dengan ciri khas kultur dan potensi Blora. Motif Batik Blora mempunyai keunikan dan kekhasan tersendiri yang tidak dimiliki daerah lain dan menjadi motif khas Kabupaten Blora yang mengangkat berbagai kultur dan potensi Blora.

**1) Inovasi Terhadap Motif.**

Inovasi tidak selalu berupa ide yang rumit, pengrajin dapat berinovasi dengan ide yang sudah ada. Hanya, bagaimana seorang wirausaha mampu menambahkan atau mengkombinasikan dengan hal-hal yang baru, sehingga dapat menambah nilai guna dan menjaga kualitas produknya.

Bentuk inovasi yang dilakukan oleh Bapak Suherdjan dari motif Batik Lestari adalah dengan melakukan pengembangan motif dari yang sebelumnya sudah ada. Awalnya, motif yang dibuat oleh Bapak Suherdjan secara keseluruhan hanya bermotif kultur Blora tanpa memberikan variasi lain. Motif pertama yang dibuat oleh Bapak Suherdjan adalah motif Kusumo Jati. Dimana, gambar yang diterapkan adalah gambar daun jati, barongan, dan tayub. Warna yang digunakan oleh beliau juga warna kalem.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Wawancara dengan Bapak Suherdjan, selaku Pengrajin Batik sekaligus Pemilik pada Batik Lestari, Desa Blumbangrejo, 29 Juni 2014 pukul 10.46.

Setelah Bapak Suherdjan selesai membuat kain-kain batik khas Blora, beliau mengikutkannya dalam pameran, namun pengunjung banyak mencari motif batik yang lebih bervariasi dan warna yang cerah. Semenjak saat itu, Bapak Suherdjan mulai berinovasi dengan motif batiknya. Bapak Suherdjan mengkombinasikan motif khas blora dengan motif-motif yang lebih bervariasi dan menarik. Selain motif, warna kain batik dari Batik Lestari juga disesuaikan dengan keinginan konsumen, yaitu warna cerah bahkan mencolok.

Berbagai motif yang bervariasi mulai diciptakan oleh Bapak Suherdjan, dengan mengkombinasikan beberapa motif yang terinspirasi dari lingkungan sekitar tempat tinggal beliau. Disamping motif dari kultur dan potensi Blora, beliau memberikan variasi berupa bunga dan buah-buahan.

Selain motif yang berasal dari Batik Lestari, Bapak Suherdjan juga melayani konsumen yang membawa motif sendiri, tetapi dalam motif tersebut, tetap diberikan motif-motif khas Blora. seperti contohnya, sebuah instansi yang membawa motif sendiri berupa logo instansi, dengan adanya kesepakatan, Bapak Suherdjan tetap memberikan motif khas Blora pada pesanan tersebut.

Menurut Ibu Hartini, inovasi terhadap produk dilakukan dengan memperbaiki konsep yang telah ada dengan mengikuti perkembangan jaman. Sehingga, batik yang dulunya hanya diminati oleh orang tua dan kalangan tertentu, kini semakin banyak diminati

oleh kalangan anak-anak maupun remaja. Selain motif yang bervariasi, warna yang cerah dan mengikuti *trend* juga menjadi daya tarik konsumen.<sup>9</sup>

Hal yang diungkapkan oleh Ibu Hartini, sejalan dengan yang diungkapkan oleh Ibu Lilis,<sup>10</sup> menurut beliau, dengan motif yang bervariasi, anak muda tidak enggan mengenakan kain batik dalam acara apapun. Namun, meski motif batik sudah bervariasi dan terkesan modern, nilai-nilai filosofinya tetap dipertahankan, agar dengan adanya batik ini dapat memperkenalkan sejarah kepada masyarakat. Jadi, ketika seseorang mengenakan batik, dia tidak hanya mengenakannya dengan alasan *trend fashion* semata, tetapi dengan diiringi kesadaran bahwa batik adalah warisan budaya yang patut dilestarikan.

Dengan motif yang bervariasi karena kemampuan pengrajin dalam mengkombinasikan gambar, variasi motif tersebut juga membuat Batik Blora semakin terlihat menarik. Awalnya, motif Batik Blora masih terkesan monoton dengan motif-motif yang masih jarang atau tanpa kombinasi. Namun dari waktu ke waktu, pengrajin mulai berinovasi dengan mengkombinasikan motif-motif satu dengan lainnya, seperti halnya jati dengan bunga, jati dengan rumput, barongan dengan bunga jati, atau dari pohon jati juga bisa di pecah-pecah lagi, seperti bonggol jati dengan daun jati, daun jati

---

<sup>9</sup> Wawancara dengan Ibu Hartini selaku Pengrajin Batik sekaligus Pemilik pada Batik Lestari, Desa Blumbangrejo, 15 Maret 2014 pukul 10.57.

<sup>10</sup> Wawancara dengan Ibu Lilis Mukharomawati. 11 April 2014 pukul 11.00.

dengan bunga jati, dan daun jati dengan lingkaran tahun pada pohon jati. Selain itu, pengrajin juga menjadikan bunga, buah-buahan, dan hasil kebun lainnya sebagai inspirasi motif tambahan pada motif Batik Blora.

Setiap pengrajin memiliki ciri khas sendiri terhadap motif batik yang dihasilkan. Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber, didapatkan informasi sebagai berikut:

- a. Ciri khas motif batik pada Batik Lestari adalah daun jati, dimana setiap kain batik yang dihasilkan selalu dikombinasikan dengan daun jati.<sup>11</sup>
- b. Ciri khas motif batik pada Batik Damar Sejati adalah akar atau bonggol jati. Alasan mengapa Ibu Lilis menggunakan akar atau bonggol jati sebagai ciri khas motif batik beliau, adalah karena disekitar tempat tinggal beliau banyak ditemukan akar atau bonggol jati.<sup>12</sup>
- c. Ciri khas motif batik pada Batik Griya Nusantara adalah titik-titik kecil yang berada pada kain batik. Biasanya, titik-titik ini membentuk sebuah bunga seperti bunga jati.<sup>13</sup>
- d. Ciri khas motif batik pada Batik Almira adalah lingkaran tahun pada pohon jati dan daun pakis.<sup>14</sup>

---

<sup>11</sup> Wawancara dengan Ibu Hartini, 28 Juni 2014 pukul 10.46.

<sup>12</sup> Wawancara dengan Ibu Lilis Mukharomawati, 28 Juni 2014 pukul 14.55.

<sup>13</sup> Wawancara dengan Ibu Yayuk Rahayu Dwi Prapti, 29 Juni 2014 pukul 14.18.

<sup>14</sup> Wawancara dengan Ibu Sri Sulinantin, 29 Juni 2014 pukul 16.04.

Dari data-data wawancara dengan pengrajin muslim Batik Blora pada Batik Lestari, Batik Damar Sejati, Batik Griya Nusantara, dan Batik Almira, menunjukkan bahwa terdapat inovasi-inovasi terhadap motif Batik yang dihasilkan oleh pengrajin. Inovasi yang pertama berupa inovasi pada desain gambar kain batik. Awalnya, desain gambar yang digunakan pengrajin Batik Blora pada Batik Lestari masih jarang atau hanya bermotif kultur Blora tanpa kombinasi motif lain. Setelah mengikuti pameran, Bapak Suherdjan mengetahui bahwa motif yang banyak dicari oleh pembeli adalah motif yang lebih bervariasi. Sedangkan, inovasi yang kedua berupa inovasi warna kain batik. Warna kain batik saat pertama kali dibuat oleh pengrajin adalah warna kalem. Akan tetapi setelah dipasarkan, pembeli cenderung mencari kain batik dengan warna yang cerah bahkan mencolok. Karena keinginan konsumen, pengrajin mulai berinovasi dengan kain batik yang awalnya berwarna kalem menjadi berwarna cerah.

Jadi, inovasi terhadap motif yang dilakukan oleh pengrajin muslim Batik Blora disebabkan oleh keinginan konsumen. Karena keinginan konsumen yang dinamis, membuat pengrajin selalu berinovasi terhadap motif-motif Batik Blora, agar dapat menghasilkan motif kain batik yang lebih bervariasi, sehingga konsumen tidak merasa bosan.

## 2) Inovasi Terhadap Teknologi.

Teknologi membuat yang diterapkan oleh para pengrajin Batik Blora, selain menggunakan teknik batik tulis juga menggunakan teknik cap dan *printing*. Teknik cap dan teknik *printing* adalah bentuk inovasi terhadap teknis pembuatan batik. Dengan proses ini memungkinkan membuat batik dalam jumlah besar dan dalam waktu yang lebih singkat.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suherdjan, awal mula berdirinya Batik Lestari, beliau hanya menggunakan teknik batik tulis. Proses pembuatan batik tulis memakan waktu yang lama karena membutuhkan keterampilan cukup tinggi. Biasanya membutuhkan waktu 2-3 hari untuk menghasilkan satu potong (2 meter) kain batik. Namun, lamanya waktu yang dibutuhkan juga tergantung pada kerumitan motif yang dimiliki. Selain membutuhkan waktu yang relatif lama, harga batik tulis juga dirasa mahal untuk kalangan masyarakat ekonomi menengah ke bawah. Sedangkan, menurut Bapak Suherdjan, banyak konsumen yang ingin membeli kain batik dengan harga yang lebih murah. Karena keinginan konsumen tersebut, menjadi latar belakang Bapak Suherdjan mulai berinovasi dengan teknik cap.<sup>15</sup>

Teknik cap merupakan teknik pembuatan batik dengan menggunakan alat cap batik. Alat cap batik terbuat dari tembaga dan

---

<sup>15</sup> Wawancara dengan Bapak Suherdjan, 29 Juni 2014 pukul 10.46.

sesuai dengan motif yang diinginkan. Alat cap batik tidak hanya digunakan untuk membuat hiasan tepi, namun juga digunakan untuk membuat isi, yaitu gambar diseluruh permukaan kain.<sup>16</sup>

Proses pembuatan batik dengan teknik cap, lebih cepat daripada menggunakan teknik tulis. Cap batik dapat diperoleh di toko-toko yang menjual alat-alat batik, dimana terdapat beragam jenis dan pilihan motif yang bervariasi. Namun, untuk pengrajin yang sudah memiliki modal cukup, dapat memesan alat cap sendiri sesuai dengan desain motif yang diinginkan. Pemesanan alat cap ini, biasanya dilakukan apabila konsumen memesan lebih dari 100 meter kain batik, baru kemudian dipesankan alat cap sesuai dengan keinginan konsumen tersebut.<sup>17</sup>

Awalnya, pada penggunaan batik cap banyak mengalami kegagalan. Masalah yang timbul saat penggunaan alat cap juga meliputi penentuan jenis malam yang digunakan. Maka, pengerjaannya harus teliti dan hati-hati, agar kain batik yang dihasilkan halus dan tidak *mbleber*.

Teknik batik cap mempunyai dampak positif bagi pengrajin batik, karena dengan menggunakan alat cap dapat memperpendek waktu pengerjaan dan dapat menghasilkan kain batik dalam jumlah yang banyak. Adanya batik dengan teknik cap, dapat mengimbangi dan memenuhi kebutuhan akan pesanan konsumen dalam jumlah

---

<sup>16</sup> Wawancara dengan Bapak Sri Raharjo. 28 Maret 2014. pukul 10.00.

<sup>17</sup> Wawancara dengan Ibu Hartini. 15 Maret 2014, pukul 12.30.

yang besar dan harga yang diberikan oleh pengrajin juga lebih terjangkau. Jika pengrajin mampu memenuhi pesanan konsumen dalam jumlah yang banyak dan dengan waktu yang relatif lebih cepat, maka pendapatan yang diperoleh pengrajin juga akan semakin meningkat.

Selain teknik batik tulis dan batik cap, selanjutnya pengrajin mulai berinovasi dengan menggunakan teknik *printing*. Harga dari satu alat *printing* atau plangkan berkisar Rp 300.000. Seperti halnya dengan alat cap, alat *printing* dengan motif sesuai pesanan, hanya dibuat apabila ada pesanan dalam jumlah besar, yaitu lebih dari 100 meter kain batik. Alasan mengapa pengrajin berinovasi dengan teknik *printing*, adalah untuk menjangkau konsumen dari kalangan ekonomi menengah ke bawah, seperti yang diungkapkan oleh Ibu Lilis:<sup>18</sup>

“*Niku*, kita ya mencoba batik yang lebih laku, dan harga yang bisa dijangkau, *lha cepet laku iku sing pundi?*. *Lha*, disini yang lebih banyak laku *iku printing*, mbak.”

Maka, adanya kain batik dengan teknik *printing*, masyarakat dengan ekonomi menengah ke bawah dapat membeli dengan harga yang terjangkau. Sehingga, masalah harga bukan lagi menjadi kendala untuk mengenakan kain batik khas Blora.

Teknologi *printing* sendiri merupakan teknologi pemindaian motif pada bahan kain dengan menggunakan pasta cap sebagai

---

<sup>18</sup> Wawancara dengan Ibu Lilis Mukharomawati, 28 Juni 2014, pukul 14.55.

pembentuk motif warna. Meskipun menggunakan teknik *printing*, namun batik masih memiliki nilai-nilai seni dan diharapkan tetap menjaga kualitas dari seni batik tersebut.

Dari analisis diatas, dapat disimpulkan bahwa, seiring perkembangan jaman, teknologi juga ikut berkembang. Awalnya, pengrajin muslim Batik Blora hanya menggunakan teknik tulis dalam membatik. Karena dirasa membutuhkan waktu pembuatan yang lama dan dengan harga jual yang mahal, sehingga hanya dijangkau oleh kalangan masyarakat dengan ekonomi menengah ke atas, membuat pengrajin berinovasi dengan teknik cap. Teknik cap membutuhkan waktu yang lebih cepat dibandingkan dengan teknik tulis, dan harga jual batik cap juga lebih murah. Setelah menguasai teknik cap, pengrajin mulai berinovasi kembali dengan teknik *printing*. Teknik *printing* ternyata lebih efisien jika dibandingkan dengan teknik cap. Kain batik dengan teknik *printing* juga lebih murah daripada kain batik dengan teknik cap. Sehingga, lebih banyak masyarakat yang mampu membeli kain batik dengan motif khas Blora.

### **3) Inovasi Terhadap Promosi Penjualan Produk.**

Inovasi terhadap promosi penjualan produk, berhubungan dengan bagaimana memperkenalkan Batik Blora kepada masyarakat, agar produk dapat terjual dan membawa berkah dari Allah SWT. Promosi memiliki peranan yang sangat penting bagi berlangsungnya

usaha. Sebaik apapun barang yang dijual, jika tidak dikenal oleh masyarakat, tidak akan laku. Promosi yang dilakukan tidak boleh mengandung penipuan. Pembeli sering tertipu karena melihat tampilan luar atau kemasan yang menawan. Padahal jika dibuka, isinya jauh berbeda dari yang digambarkan. Promosi seperti ini akan merugikan pelakunya sendiri.

Berdasarkan hasil wawancara, pengrajin Batik Blora menggunakan dua metode dalam mempromosikan penjualan Batik Blora. Metode yang pertama adalah metode penjualan tatap muka atau *face to face*, dan metode yang kedua adalah promosi tidak langsung atau dengan media.

Metode tatap muka atau *face to face*, dilakukan dengan cara menawarkan langsung produknya kepada konsumen. Promosi seperti ini dilakukan oleh Ibu Hartini dengan membuka toko di Kecamatan Kunduran, selain itu beliau juga aktif menawarkan produknya ke rumah-rumah, pasar, instansi-instansi pemerintahan, baik negeri maupun swasta, koperasi, dan teman-teman beliau.

Hasil dari promosi langsung ini, Ibu Hartini mempunyai banyak pelanggan dari berbagai sekolah di sekitar tempat tinggal beliau. Selain itu, Ibu Hartini juga mempunyai pelanggan dari konveksi-konveksi yang berada di beberapa tempat, antara lain, Bapak Yasin yang beralamat di Caren-Kecamatan Ngawen, Koperasi An-Nur di Blora, Ibu Indah di Ngawen, Ibu Umi di Desa Tutup

Kecamatan Blora, Bapak Fuad di desa Pudak Kecamatan Ngawen, Bapak Wahono di Kecamatan Ngaringan, Bapak Heri di Mlangsen Blora, Ibu Mariana di Cepu, dan Bapak Marjo di Pudak Ngawen.<sup>19</sup>

Metode kedua yang dilakukan oleh pengrajin muslim Batik Blora, dalam mempromosikan Batik Blora adalah metode tidak langsung atau menggunakan media. Media yang dimaksud disini adalah melalui internet atau jejaring sosial.

Popularitas jejaring sosial di internet yang terus melambung, juga memberi peluang untuk melakukan promosi dengan lebih mudah. Adanya jejaring sosial telah dimanfaatkan oleh ibu Lilis Mukharomawati, Ibu Hartini dan Bapak Suherdjan, Ibu Sri Sulinantin, serta Ibu yayuk Rahayu Dwi Prapti, untuk melakukan promosi terhadap Batik Blora. Promosi menggunakan jejaring sosial, khususnya *facebook*, mempunyai keuntungan dapat mempromosikan Batik Blora sampai ke tempat-tempat yang jauh tanpa melakukan perjalanan. Hal ini sejalan dengan hasil wawancara bersama Ibu Lilis yang mengatakan:<sup>20</sup>

“kalau lewat fb itu *ya kui*, cuma coba-coba saja lewat fb. Eh ternyata juga ada yang merespon, *lumayan malahan*. Kita *enggak* usah jauh-jauh, Cuma kita modal apa ya? Gambar *gitu aja*.”

Dengan memanfaatkan facebook, Ibu Lilis dapat mempromosikan Batik Blora sampai ke daerah-daerah lain. Selain dapat dilakukan dirumah, menggunakan facebook tidak mengganggu

---

<sup>19</sup> Wawancara dengan Ibu Hartini. 15 Maret 2014, pukul 12.30.

<sup>20</sup> Wawancara dengan Ibu Lilis Mukharomawati, 28 Juni 2014 pukul 14.55.

pekerjaan beliau lainnya. Menurut Ibu Lilis, ada beberapa hal yang harus dilakukan dengan promosi menggunakan media *facebook*, diantaranya:<sup>21</sup>

a. Mempromosikan Batik Blora dengan menuliskan status di *facebook* dan disertai gambarnya.

Hal ini bertujuan untuk memperkenalkan motif-motif apa saja yang ada dan dapat dipesan oleh calon pembeli. Calon pembeli tidak perlu pergi jauh untuk melihat motifnya. Ketika calon pembeli sudah tertarik dengan motifnya, mereka bisa berkunjung untuk melihat secara langsung seperti apa motif dan kualitas bahannya.

b. *Tag* foto Batik Blora kepada beberapa teman yang dikenal.

Cara ini paling sering digunakan oleh wirausaha yang mempromosikan produknya melalui *facebook*. Unggah foto produk, kemudian *tag* beberapa teman-teman yang dikenali. Jangan lupa untuk memberikan keterangan pada foto yang sifatnya menarik. Cara sederhana ini, sedikit demi sedikit akan membantu dalam promosi, baik produknya maupun tempat penjualannya.

Nama-nama *facebook* pengrajin yang diperoleh oleh penulis selama penelitian yaitu, *facebook* dengan nama Lilis Mukharomawati digunakan oleh Ibu Lilis dari Batik Damar Sejati, *facebook* dengan nama Batik Yayuk digunakan oleh Ibu Yayuk dari Batik Griya Nusantara. Sedangkan, *facebook* dengan nama Almira

---

<sup>21</sup> Wawancara dengan Ibu Lilis Mukharomawati. 11 April 2014 pukul 11.00.

Batik.com digunakan oleh Ibu Sri dari Batik Almira, sedangkan untuk Ibu Hartini masih belum menggunakan *facebook* sebagai alat promosi. Namun, nama Batik Lestari dapat kita jumpai pada situs Blora atau info Blora.

Berdasarkan analisis diatas, dapat disimpulkan bahwa dalam mempromosikan Batik Blora, pengrajin menggunakan dua metode. Metode yang pertama adalah metode tatap muka atau *face to face* dan yang kedua adalah metode tidak langsung atau menggunakan media. Metode tatap muka atau *face to face*, dilakukan dengan cara membuka toko, aktif menawarkan produknya ke rumah-rumah, pasar, instansi-instansi pemerintahan, baik negeri maupun swasta, koperasi, dan teman-teman pengrajin. Sedangkan metode tidak langsung atau menggunakan media, adalah cara mempromosikan Batik Blora melalui internet, khususnya jejaring sosial *facebook*. Promosi melalui *facebook*, selain menghemat waktu juga dapat menghemat biaya.

## **2. Faktor Eksternal**

### **a) Kebijakan Pemerintah**

Selain kreativitas dan inovasi pengrajin muslim Batik Blora yang menyebabkan naiknya volume penjualan, adanya kebijakan pemerintah untuk mengenakan Batik Blora pada hari-hari tertentu untuk pegawai negeri maupun swasta beserta pelajar, juga menyebabkan naiknya volume penjualan.

Kebijakan Pemda Kabupaten Blora untuk mengenakan Batik Blora pada acara-acara tertentu berupa Surat Edaran yang bersifat penting dari Bupati Blora. Salah satu Surat Edaran itu adalah nomor 511/3729 pada tanggal 12 oktober 2012, yang bertuliskan bahwa, "Dalam rangka memperingati hari jadi Kabupaten Blora khususnya pelaksanaan kirab pada tanggal 11 Desember 2012, dengan ini diminta perhatian saudara dengan hal-hal sebagai berikut:<sup>22</sup>

- 1) Diminta kepada seluruh SKPD (Satuan Kerja Pemerintah Daerah) instansi vertikal, BUMN/BUMD, Camat, Organisasi swasta, Koperasi, dll, peserta kirab hari jadi Kabupaten Blora untuk memakai, memperkenalkan, memasarkan Batik Blorakhas Blora yang diproduksi di Blora.
- 2) Pemakaian Batik Blora khas Blora tersebut digunakan saat kirab, tanggal 11 Desember 2012, khusus ibu-ibu dengan memakai pakaian nasional menggunakan jarit/sinjang/bawahan Batik khas Blora, untuk kebaya atasan menyesuaikan.
- 3) Diminta kepada karyawan dan karyawan, PNS, Swasta, Instansi Vertikal, BUMN/BUMD, setiap Kamis ke-2 dan acara-acara tertentu lainnya dapat menggunakan Batik local khas Blora yang diproduksi di Blora.
- 4) Sambil menunggu desain Batik berciri khas Blora, untuk sementara setiap Kamis pertama dapat menggunakan Batik Jati

---

<sup>22</sup> Dokumen bagian hukum Setda Kabupaten Blora.

Blora yang sudah dimiliki masing-masing PNS dan rencana batik bercirikan Blora yang dibuat pengrajin Blora akan diluncurkan pada hari jadi Kabupaten Blora.”

Selanjutnya, Peraturan Daerah nomor 800/3256 perihal pakaian dinas di lingkungan Pemerintah Kabupaten Blora, bahwa pada hari Rabu dan Kamis seluruh instansi negeri maupun swasta diharuskan mengenakan Batik Blora.

Dikarenakan kebijakan pemerintah untuk mengenakan Batik Blora pada kalangan pelajar, hal ini juga membuat pengrajin mendapatkan banyak pesanan maupun pembelian Batik Blora pada tahun ajaran baru.

Dengan adanya kebijakan-kebijakan pemerintah ini membuat penjualan Batik Blora terus meningkat dari waktu ke waktu.

#### **a) Persaingan Pasar**

Faktor penyebab naiknya volume penjualan juga disebabkan adanya persaingan pasar yang memperhatikan selera konsumen. Jadi, Batik Blora tidak hanya dikenakan untuk instansi, tetapi juga masyarakat umum. Memperhatikan hal ini, pengrajin berusaha meningkatkan kualitas Batik Blora, agar semakin banyak masyarakat yang membeli. Meskipun kualitas meningkat, harga harus tetap terjangkau untuk seluruh kalangan masyarakat. Harga untuk batik printing adalah Rp 60.000, Batik Cap berkisar antara Rp 80.000 – Rp 120.000, dan untuk Batik Tulis berkisar

antara Rp 125.000 – Rp 400.000 tergantung kerumitan motif dan lama pembuatan.<sup>23</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Harwito, seorang Kepala Dusun, Beliau membeli batik selain dikarenakan oleh aturan daerah, beliau juga membeli karena tertarik terhadap motif dari Batik Blora itu sendiri dan harga yang terjangkau.<sup>24</sup>

Selain meningkatkan kualitas produk, pelayanan terhadap konsumen juga harus diperhatikan. Agar konsumen melakukan pembelian ulang karena merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh penjual. Dengan begitu, akan terjadi bubungan berkelanjutan dengan konsumen tersebut.

## **B. Hasil Volume Penjualan Batik Blora.**

Kaitannya dengan kreativitas dan inovasi pengrajin muslim Batik Blora, yaitu bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan dari waktu ke waktu. Usaha ini dilakukan dengan mengembangkan kreativitas dan inovasi terhadap produk, agar mencapai kepuasan pelanggan dan berdampak pada meningkatnya volume penjualan. Dalam penjualan produknya, wirausaha Batik Blora selalu mengedepankan toleran, dalam artian mereka tidak marah ketika ada keluhan dari pihak pembeli atau konsumen.

Dari hasil wawancara dengan pengrajin pada Batik Lestari, Batik Almira, Batik Griya Nusantara, dan Batik Damar Sejati, penulis hanya

---

<sup>23</sup> Wawancara dengan Pengrajin Muslim Batik Blora

<sup>24</sup> Wawancara dengan Bapak Harwito, 13 Agustus 2014 pukul 14.00

mendapatkan pembukuan hasil penjualan dari awal tahun berdiri sampai 2014, yaitu pada Batik Lestari. Dibawah ini disajikan data penjualannya.

Tahun	Penjualan	Kenaikan
2011	Rp 78.125.000	-
2012	Rp 112.500.000	Rp 34.375.000
2013	Rp 157.250.000	Rp 44.750.000
Mei 2014	Rp 295.207.700	Rp 137.957.700
Total	Rp 643.082.700	Rp 217.082.700

Sumber: Batik Lestari Blumbangrejo, Kunduran.

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa terjadi kenaikan penjualan Batik Blora pada Batik Lestari yakni Rp 78.125.000 pada tahun 2011, naik menjadi Rp 112.500.000 pada tahun 2012. Pada tahun 2013 terjadi kenaikan nilai penjualan sebesar Rp 157.250.000. Kemudian sampai akhir Mei 2014 terjadi kenaikan penjualan menjadi Rp 295.206.700.

Berdasarkan uraian diatas, secara keseluruhan rata-rata nilai penjualan sejak tahun 2011 sampai Mei 2014 sebesar Rp 160.770.675. Dimana dari tahun 2011 sampai tahun 2012 mengalami peningkatan sebesar Rp 34.375.000, kemudian pada tahun 2012 sampai tahun 2013 mengalami peningkatan sebesar Rp 44.750.000, selanjutnya pada tahun 2013 sampai Mei 2014 terjadi peningkatan penjualan sebesar Rp 137.957.700. Total penjualan dari tahun 2011 sampai Mei 2014 adalah sebesar Rp 643.082.700, dengan rata-rata kenaikan pertahun sebesar Rp 160.770.675. Naiknya volume penjualan menurut Ibu Hartini dikarenakan adanya kebijakan pemerintah bagi

instansi-instansi pemerintah baik negeri maupun swasta, untuk mengenakan baju batik khas Blora pada hari-hari tertentu. Selain itu, motif Batik Blora yang mulai bervariasi menjadi daya tarik konsumen.<sup>25</sup>

Penjualan Batik Blora mengalami peningkatan dari waktu ke waktu meskipun belum dalam jumlah yang besar. Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Sri:<sup>26</sup>

“Ya kalau dikatakan mengalami peningkatan, ya sedikit, karena kita kan di Blora ini banyak saingan, kemudian pangsa pasar itu mereka membeli yang harga murah-murah, yang Rp 100.000 an. Sedangkan produk kita harganya 150 keatas. Batik tulis disini hampir diatas Rp 175.000. Orang-orang Blora itu, *sukanya beli* yang harga Rp 100.000an, cap, yang warnanya *ngether-ngether*, yang terang. Tapi, kami produk seperti itu kan buat sedikit, karena nanti kasihan *pecantingku pada nganggur kalau aku gawe sing dikarepke kuwi mau.*”

Menurut ibu Sri, peningkatan penjualan belum dalam jumlah yang besar, selera konsumen dan persaingan pasar menjadi penyebab peningkatan volume penjualan pada Batik Almira. Ibu Sri lebih mengutamakan kualitas kain batik dibandingkan kuantitas penjualan. Maka dari itu, beliau lebih banyak memproduksi batik tulis. Untuk batik cap dan printing dalam jumlah besar, biasanya beliau produksi ketika ada pesanan dari konsumen.

Selain pada Batik Lestari dan Batik Almira, peningkatan penjualan juga dialami oleh Batik Griya Nusantara dan Batik Damar Sejati. Berdasarkan data yang diperoleh oleh penulis, pada Batik Griya Nusantara dan Batik Damar Sejati, pembukuan penjualan belum dibukukan secara terperinci. Namun, menurut Ibu Yayuk dari Batik Griya Nusantara, beliau dapat

---

<sup>25</sup> Wawancara dengan Ibu Hartini. 10 April 2014 pukul 18.18.

<sup>26</sup> Wawancara dengan Ibu Sri Sulinantin, 29 Juni 2014 pukul 16.04.

mengatakan bahwa penjualannya meningkat dari waktu ke waktu dilihat dari beberapa faktor, antara lain pesanan berdatangan setiap hari, kulakan bahan dirasa lebih banyak dari hari ke hari, dan *stock* kain batik selalu habis.<sup>27</sup> Hal yang sama juga diungkapkan oleh Ibu Lilis dari Batik Damar Sejati, menurut beliau:<sup>28</sup>

“Memang saya rasakan penjualan meningkat mbak, *masalaha* banyak sekali daripada yang dulu, pesanan lebih banyak sekarang, *kulakane* juga lebih banyak. Kan buat seragam, buat apa. Apalagi sekarang musim penerimaan siswa baru kan banyak, dari SD, SMP, SMA. Jadi saya merasakan peningkatan itu. Terus, kantor-kantor itu kan pakai batik *printing* enggak begitu mahal, jadi karyawannya bisa membelinya. Karena sekarang harus memakai batik khas Blora.”

Meskipun belum melakukan pembukuan penjualan secara terperinci, Ibu Lilis dan Ibu Yayuk merasakan bahwa penjualan Batik Blora mengalami peningkatan yang bagus. Hal demikian menurut mereka dikarenakan jumlah pesanan yang selalu berdatangan setiap hari, apalagi saat musim penerimaan siswa baru, jumlah pesanan akan semakin meningkat. Kulakan bahan untuk membuat kain batik Blora juga dirasakan semakin bertambah banyak dari waktu ke waktu. Selain itu, setelah selesai memproduksi kain Batik Blora, *stock* lebih cepat habis.

Hal lain yang mempengaruhi penjualan Batik Blora, menurut Ibu Hartini adalah pelayanan terhadap konsumen. Konsumen merupakan kunci berlangsungnya sebuah usaha. Saat melayani pembeli, penjual harus ramah dan sabar.<sup>29</sup> Dengan perlakuan baik yang diberikan penjual kepada konsumen, mereka akan bersimpati dan merasa nyaman, bahkan mengingat

<sup>27</sup> Wawancara dengan Ibu Yayuk Rahayu Dwi Prapti, 29 Juni 2014 pukul 14.18.

<sup>28</sup> Wawancara dengan Ibu Lilis Mukharomawati, 28 Juni 2014 pukul 14.55.

<sup>29</sup> Wawancara dengan Ibu Hartini, 29 Juni 2014 pukul 10.46.

tempat dimana mereka membeli produk tersebut, sehingga menimbulkan minat untuk melakukan pembelian ulang. Seperti dalam QS. Thaha ayat 44:

فَقَوْلًا لَهُ قَوْلًا لَّيِّنًا لَّعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَىٰ

Artinya: “44.Maka berbicaralah kamu berdua kepadanya dengan kata-kata yang lemah lembut, Mudah-mudahan ia ingat atau takut”.

Dengan pelayanan yang ramah terhadap pembeli, hal itu akan menjadikan pembeli merasa nyaman dan dapat membuat pembeli untuk melakukan pembelian ulang terhadap Batik Blora.

Dari hasil wawancara dan analisa data, diketahui bahwa peningkatan volume penjualan tersebut disebabkan oleh meluasnya peluang untuk penjualan Batik Blora. Selain adanya kebijakan pemerintah daerah yang mengharuskan pemakaian baju batik di hari-hari tertentu dengan motif khas Kabupaten Blora, juga karena kreativitas dan inovasi pengrajin muslim Batik blora yang mengembangkan motif Batik Blora dari waktu ke waktu, sehingga dapat mengikuti perkembangan *trend mode* dengan bahan batik. Ini semakin membuat pengrajin kebanjiran pesanan.

Selain berinovasi terhadap motif Batik Blora, pengrajin juga berinovasi terhadap teknologi, baik dalam teknik pembuatan Batik Blora maupun promosi penjualannya. Teknik pembuatan Batik Blora menggunakan tiga teknik, yaitu teknik tulis, teknik cap, dan teknik *printing*. dimana teknik membatik dengan teknik *printing* yang paling diminati oleh konsumen, karena harga dari batik *printing* lebih terjangkau.

Inovasi terakhir yang dilakukan oleh pengrajin muslim Batik Blora yang mempengaruhi naiknya volume penjualan adalah promosi penjualan. Pengrajin menggunakan dua metode, yaitu metode tatap muka atau *face to face* dan metode tidak langsung atau menggunakan media. Metode tatap muka atau *face to face*, dilakukan pengrajin dengan cara membuka toko, aktif menawarkan produknya ke rumah-rumah, pasar, instansi-instansi pemerintahan, baik negeri maupun swasta, koperasi, dan teman-teman pengrajin. Sedangkan metode tidak langsung atau menggunakan media, adalah cara mempromosikan Batik Blora melalui internet, khususnya jejaring sosial *facebook*. Promosi melalui *facebook*, selain menghemat waktu juga dapat menghemat biaya.

Maka berdasarkan data-data yang diperoleh oleh penulis diatas, dapat disimpulkan bahwa volume penjualan Batik Blora dari waktu ke waktu mengalami peningkatan. Baik menurut Ibu Hartini yang telah melakukan pembukuan terhadap volume penjualan, yaitu mengalami peningkatan rata-rata Rp 160.770.675 dari tahun 2011 sampai Mei 2014, yakni Rp 78.125.000 pada tahun 2011, naik menjadi Rp 112.500.000 pada tahun 2012. Pada tahun 2013 terjadi kenaikan nilai penjualan sebesar Rp 157.250.000. Kemudian tahun 2014 yaitu dari januari sampai akhir Mei 2014 terjadi kenaikan penjualan menjadi Rp 295.206.700.

Secara keseluruhan, rata-rata nilai penjualan sejak tahun 2011 sampai Mei 2014 sebesar Rp 160.770.425. Dimana dari tahun 2011 sampai tahun 2012 mengalami peningkatan sebesar Rp 34.375.000, kemudian pada tahun

2012 sampai tahun 2013 mengalami peningkatan sebesar Rp 44.750.000, selanjutnya pada tahun 2013 sampai Mei 2014 terjadi peningkatan penjualan sebesar Rp 137.957.700.

Peningkatan volume penjualan tersebut juga dirasakan oleh Ibu Sri dari Batik Almira, Ibu Yayuk dari Batik Griya Nusantara, dan Ibu Lilis dari Batik Damar sejati, meskipun mereka belum melakukan pembukuan terhadap volume penjualan secara terperinci. Hal demikian menurut mereka, dikarenakan oleh jumlah pesanan yang selalu berdatangan setiap hari, apalagi saat musim penerimaan siswa baru, jumlah pesanan akan semakin meningkat. Kulakan bahan untuk membuat kain batik Blora juga dirasakan semakin bertambah banyak dari waktu ke waktu. Selain itu, setelah selesai memproduksi kain Batik Blora, *stock* lebih cepat habis.