

LAPORAN PENGABDIAN

Bincang Bisnis Pengelolaan dan Pengembangan Family Bisnis di Batik Natural Bayat



Ketua:

[5811996193] Dr. THERESIA DWI HASTUTI, S.E., M.Si.

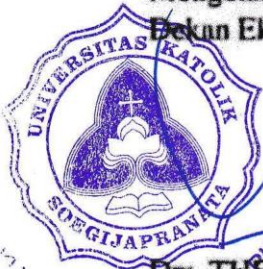
**UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG**

PENGESAHAN LAPORAN PENGABDIAN

1. Judul : Bincang Bisnis Pengelolaan dan Pengembangan Family Bisnis di Batik Natural Bayat
2. Ketua Tim
- a. Nama : Dr. THERESIA DWI HASTUTI, S.E., M.Si.
 - b. NPP : 5811996193
 - c. Program Studi : Akuntansi
 - d. Perguruan Tinggi : Unika Soegijapranata
 - e. Alamat Kantor/Telp/Fuks/surel : theresia@unika.ac.id
3. Biaya Total : Rp. 1.000.000,00

Mengetahui,
Dekan Ekonomi,

Semarang, 12 Juni 2022
Ketua Tim Pengusul



Dr. THEODORUS SUDIMIN, M.S.
NPP : 5811990074

Dr. THERESIA DWI HASTUTI, S.E., M.Si.
NPP : 5811996193

Menyetujui,
Kepala LPPM



Dr. Y. TRIHONI NALESTI DEWI, S.H., M.Hum.

KATA PENGANTAR

Family bisnis sebagai bagian dari bisnis dimasyarakat banyak merebak untuk bisnis dibidang batik. Pengelolaan bisnis batik yang merebak dimasyarakat perlu untuk ditata sedemikian rupa untuk perkembangan bisnisnya sendiri menuju kepada keberlanjutan usaha. Sebagaimana kita ketahui bahwa usaha batik tumbuh menjadi penyokong perekonomian daerah dan juga menjaga kebudayaan dan warisan leluhur. Banyak industry batik yang awalnya sangat besar tetapi karena kegagalan dalam pergantian generasi, maka menjadi menurun bahkan bangkrut. Banyak pula yang sudah tidak dikembangkan lagi karena tidak ada penerus yang mau mengelola. Hal seperti ini sangat disayangkan mengingat warisan leluhur bisa menjadi punah.

Batik Bayat adalah salah satu ikon kerajinan batik dari Kecamatan Bayat, Kabupaten Klaten, Provinsi Jawa Tengah. Kerajinan membatik di bayat ini yang amemelopori adalah Sunan Bayat. Sunan Bayat sering dikenal juga dengan nama Ki Ageng Pandanaran yang mendapat tugas dari Sunan Kalijaga. menyebarluaskan agama Islam di kawasan Jawa Tengah bagian selatan. Kisah Sunan Bayat tak pernah lekang dari kehidupan membatik di Bayat bahkan sampai kini.

Di masa modern saat ini, usaha batik Bayat mengalami momentum kebangkitan usai gempa bumi yang melanda Bayat pada 2006. Sentra batik Bayat antara lain di Desa Kebon dan Jarum sempat terpuruk lantaran gempa bumi itu. Masyarakat Bayat tergolong dinamis dan terbuka, namun tetap berpegang pada tatanan kehidupan sebagai orang jawa. Sikap hidup ini yang menjadi filosofi Batik Bayat. Keterbukaan sikap masyarakat juga menjadi salah satu faktor keberlanjutan usaha batik Bayat, Bersama Bapak Sarwidi, kami melakukan pengabdian masyarakat di Batik Natural Bayat, dengan tujuan melakukan diskusi bersama dan memberikan sharing serta masukan mengenai pengelolaan family bisnis dalam aspek Continuing Planning Triagle yang meliputi suksesi kepemilikan, suksesi kepemimpinan, suksesi asset, suksesi kewenangan dan suksesi pengelolaan family bisnis batik natural bayat. Terima kasih yang sebesar-besarnya saya haturkan kepada:

1. Bapak Sarwidi selaku ketua paguyuban pembatik Natural Bayat klaten
2. Para pengrajin batik peserta bincang pengelolaan Family Bisnis Batik Natural Bayat
3. Panitia pelaksana bincang bisnis

Demikian kata pengantar ini disusun, semoga laporan pengabdian ini berguna bagi pengembangan Family Bisnis Batik Natural Bayat Klaten

Semarang, 12 Juni 2022

Penyusun

DAFTAR ISI

I.	KATA PENGANTAR	3
II.	DAFTAR ISI	4
III.	MATERI PENGABDIAN MASYARAKAT	5
IV.	FOTO-FOTO KEGIATAN.....	18
V.	PRESENSI KEHADIRAN	23
VI.	SURAT TUGAS.....	24



Catatan:

- UU ITE No. 11 Tahun 2008 Pasal 5 ayat 1 :

'Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah'

- Dokumen ini telah diberi tanda tangan digital, tidak memerlukan tanda tangan dan cap basah

- Dokumen ini dapat dibuktikan keasliannya dengan menggunakan qr code yang telah tersedia

LAPORAN KEGIATAN PENGABDIAN

1. PENDAHULUAN

Batik merupakan salah satu kekayaan budaya bangsa yang telah ditetapkan dan diakui oleh Unesco. Sebagai kekayaan budaya bangsa baik kalau terus dijaga kelestariannya. Daerah Bayat Klaten merupakan salah satu daerah yang ada di Jawa Tengah yang memiliki daerah pusat batik dengan pewarnaan natural. Di Bayat banyak warga yang memiliki usaha membuat batik dengan berbagai motif khas yang mencerminkan perpaduan motif Jawa kuno yang cukup unik dan dikenal sampai masyarakat luas. Kemampuan membuat batik masyarakat Bayat, adalah turun temurun dari keluarga, yang kemudian berkembang ke masyarakat sekitar yang tertarik dapat ikut mengembangkan usaha batik tersebut.

Batik Bayat adalah salah satu ikon kerajinan batik dari Kecamatan Bayat, Kabupaten Klaten, Provinsi Jawa Tengah. Kerajinan membuat batik di Bayat ini yang amemelopori adalah Sunan Bayat. Sunan Bayat sering dikenal juga dengan nama Ki Ageng Pandanaran yang mendapat tugas dari Sunan Kalijaga. menyebarkan agama Islam di kawasan Jawa Tengah bagian selatan. Kisah Sunan Bayat tak pernah lekang dari kehidupan membuat batik di Bayat bahkan sampai kini.

Batik Bayat didominasi warna coklat. Warna ini kerap dipadukan dengan motif Gajah Birowo. Gajah digunakan lantaran hewan ini melambangkan sumber kekuatan serta kepemimpinan. Selain motif gajah birowo, batik tersebut juga memiliki motif lain, yakni Babon Angrem. Dalam bahasa Indonesia, *babon angrem* berarti induk ayam yang sedang mengerami telurnya.

Batik Bayat motif babon angrem biasanya digunakan para ibu pada upacara tujuh bulanan. Menilik pelambangannya, babon angrem menggambarkan kasih sayang ibu pada anaknya. Batik ini juga menjadi ungkapan permohonan keturunan agar bisa melanjutkan sejarah keluarga. Bapak Sarwidi sudah menjadi pembatik secara turun temurun. Pascagempa Jogja 2006, Pak Sarwidi mengikuti pelatihan di Balai Besar Kerajinan dan Batik di Jogja. Dilatih selama enam hari. Mulai dari membuat motif, pewarnaan, hingga mengecap batik. Akhirnya memutuskan menekuni sebagai perajin batik. Modalnya menjual becak laku Rp 1,5 juta. Uangnya untuk membeli bahan dan peralatan membuat batik. Kebetulan selama enam tahun pernah jadi tukang becak di Jogja. Terkait dengan warna natural yang dikembangkan, Pak Sarwidi mengungkapkan bahwa saya pernah menjadi buruh

batik *printing* dengan warna sintetis. Jadi sudah tahu dampaknya, sehingga saya tidak ingin generasi penerus merasakan hal yang sama. Selain itu, saya ingin batik pewarna alam dengan memanfaatkan tumbuhan di lingkungan sekitar rumah agar seperti mahoni, kulit pohon manga hingga jelawe tetap lestari.

Berbekal pengalaman menjadi pembatik, pak Sarwidi berinovasi berbagai motif dan berusaha membesarkan bisnisnya dengan bekerjasama dengan berbagai instansi dan juga dunia perbankan. Pak Sarwidi membentuk kelompok usah Bersama dengan tujuan mengangkat kehidupan masyarakat sekitarnya dan menjaga budaya bangsa.

Kami Tim pengabdian masyarakat bertemu dengan Bapak Sarwidi, diawali dengan upaya kami menjadi pengrajin batik tulis lasem yang mau bekerjasama dengan kami. Atas dasar perkenalan ini, maka terbentuklah kebutuhan dari batik Natural mengenai tata Kelola family busienessnya

Sebagai tokoh masyarakat, beliau dikenal sangat terbuka untuk perkembangan dan tertarik untuk dapat mengelola usaha batiknya berkelanjutan. Beliau mengundang kami tim pengabdian masyarakat unika untuk memberikan pemahaman dan berdiskusi tentang pengelolaan usaha batik yang berkesinambungan. Beliau berharap kami dapat berbincang mengenai penggelolaa family bisnis untuk keberlangsungan usahanya, dari aspek keuangan, pemasaran dan inovasi. Di Lase mini banyak pembatik yang akhirnya bergabung dengan kami

2. Maksud dan Tujuan

Maksud dan Tujuan kegiatan ini adalah:

- a. Bersama-sama dengan wirausaha batik Natural Bayat mempelajari manajemen family bisnis, keberlanjutan family bisnis, proses regenerasi dan pengembangan usahanya sehingga dapat menunjang kontinuitas usaha.
- b. Melakukan analisis kondisi usaha batik Naturak Bayat , dan memberikan konsultasi pengelolaan keuangan dan pemasaran produknya.
- c. Mengenalkan cara-cara pengelolaan keuangan dan pelibatan anggota keluarga, serta memberikan pertanggungjawaban diawal kepada anggota keluarga sebagai salah satu strategi menjaga kontinuitas usahanya.

3. LUARAN PENGABDIAN:

Luaran yang akan dicapai dalam pengabdian masyarakat ini tata Kelola family bisnis yang

baik yang dituang dengan pemahaman tentang pengelolaan keuangan, pengelolaan produksi dan pemasaran, serta keberlanjutan dengan pelibatan anggota keluarga sebagai sarana regenerasi pengelolaan batik tulis Lasem untuk menunjang keberlanjutan usaha family bisnis batik.

4. METODE PELAKSANAAN

- a. Pelaksanaan pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan model workshop secara offline yang kami sebut sebagai bincang bisnis dengan pelibatan pemilik dan keluarganya untuk menumbuhkan kesadaran awal pentingnya menjaga keberlanjutan usaha dengan pelibatan anggota keluarga pada pengelolaan usahanya.
- b. Panitia kecil dibentuk oleh Pak Sarwidi untuk mengkoordinasi kegiatan bincang bisnis dan secara sarana prasarana yang dibutuhkan.
- c. Panitia bekerja sama dengan kami sebagai tim pengabdian masyarakat pada awal pra survey, agar materi yang kami berikan sesuai dengan kebutuhan witausaha family bisnis.
- d. Panitia juga mengirim undangan jauh-jauh hari sebelum pelaksanaan bincang bisnis kepada wirausaha batik Naturak Bayat.

- e. Panitia menyiapkan ruangan untuk acara bincang bisnis tersebut, menyusun acara dandan mengkoordinasikan dengan tim pengabdian masyarakat.
- f. Tim pengabdian masyarakat Menyusun materi yang akan disampaikan dalam bincang bisnis sebelum hariH pelaksanaan dikirim ke panitia
- g. Pada hari H pelaksanaan bincang bisnis, seluruh pembicara dan peserta hadir.
- h. Mekanisme bincang bisnis ada pembukaan oleh ibu Sri Winarti sebagai tokoh pembatik dan sekaligus ketua paguyuban doa, penyampaian materioleh tim pengabdian masyarakat dan diskusi dengan peserta.
- i. Acara diakhiri dengan foto Bersama, dan membuat rancangan pengembangan dan training kelanjutannya

5. HASIL YANG DICAPAI

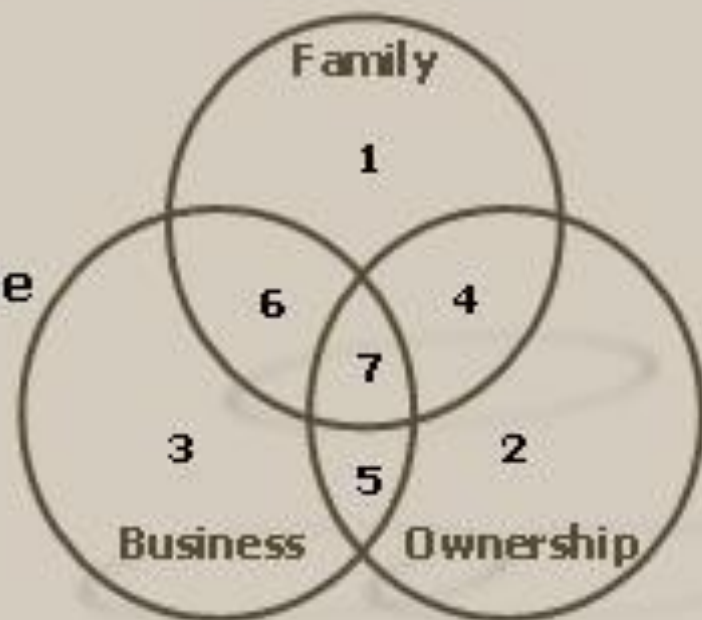
Hasil yang dicapai dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah pemahaman pelaku usaha batik Natural Bayat tentang continuing planning triangle didalam pengelolaan bisnis batiknya, agar dapat disiapkan dari awal dan dijaga untuk kontinuitas usahanya.

FAMILY BUSINESS



The Family Business System

1. Family members not involved in the business
2. Non-family/business owners
3. Non-family employees
4. Family owners not working in the business
5. Non-family owners who work in the business
6. Family members who work in the business but are not owners
7. Family owners who work in the business



Family vs business systems

Family System

Emotional system

Mission is to nurture off-spring into competent adults

Equality rules

Acceptance is unconditional

Relationships are permanent

Power: generational/birth order

Business System

Task based system

Mission: produce profitable goods and services (effective strategy)

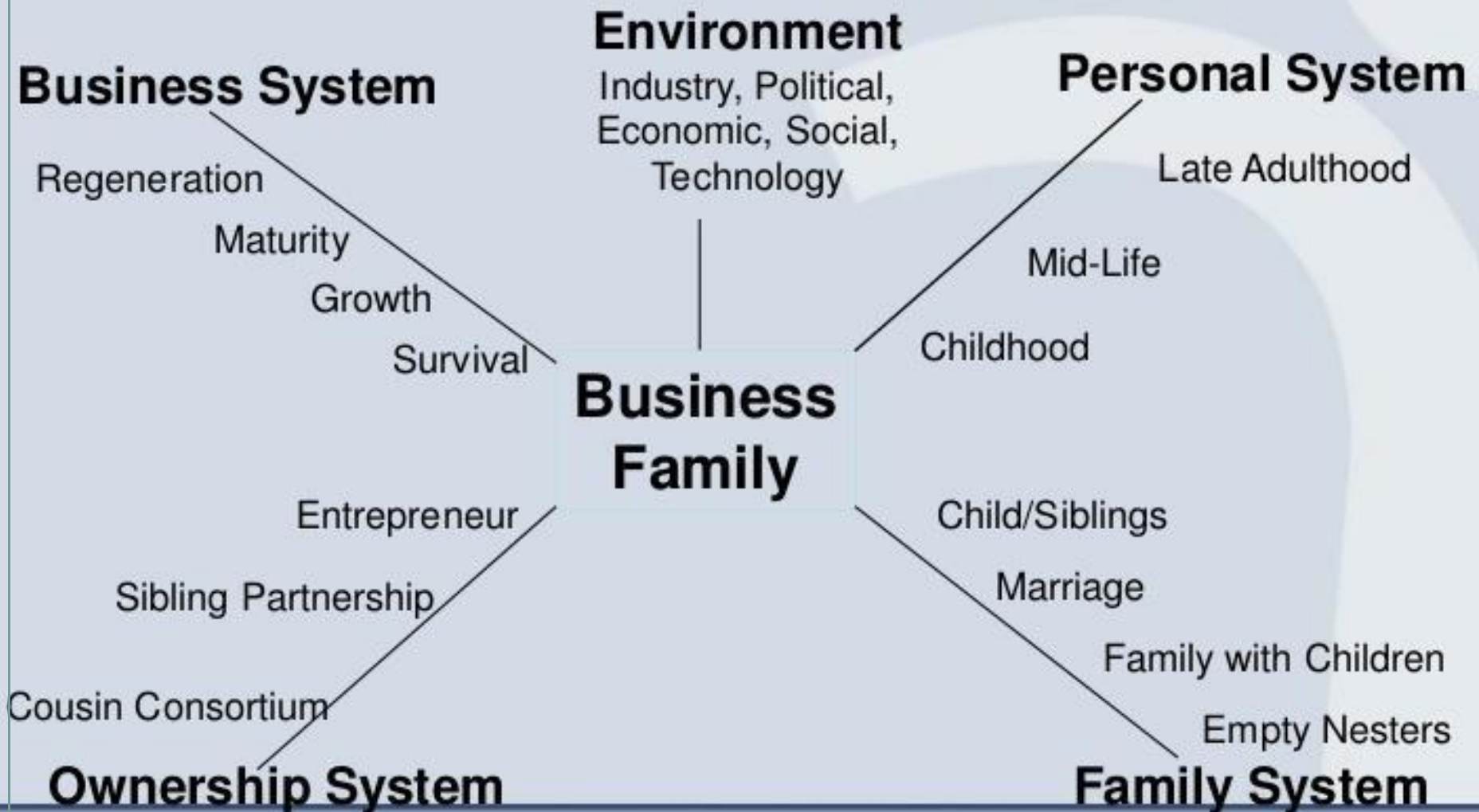
Competency prevails

Acceptance is based on objective performance

Relationships are temporary and contractual

Power is primarily based on authority and influence

Complexity of the Family Business Life Cycle



Siklus Umum Perusahaan Keluarga

5

- Bermula dari *close-circle family* atau *immediate family* sang pendiri
- Pada perkembangan berikutnya, ketika perusahaan mulai tumbuh menjadi lebih besar dan kuat, generasi kedua dan *extended family*, termasuk saudara-saudara, keponakan, dan cucu mulai masuk bahkan menjadi *the dynasty of family*
- Selanjutnya perusahaan keluarga yang bisa *survive* mulai mengalami *professional influx*.

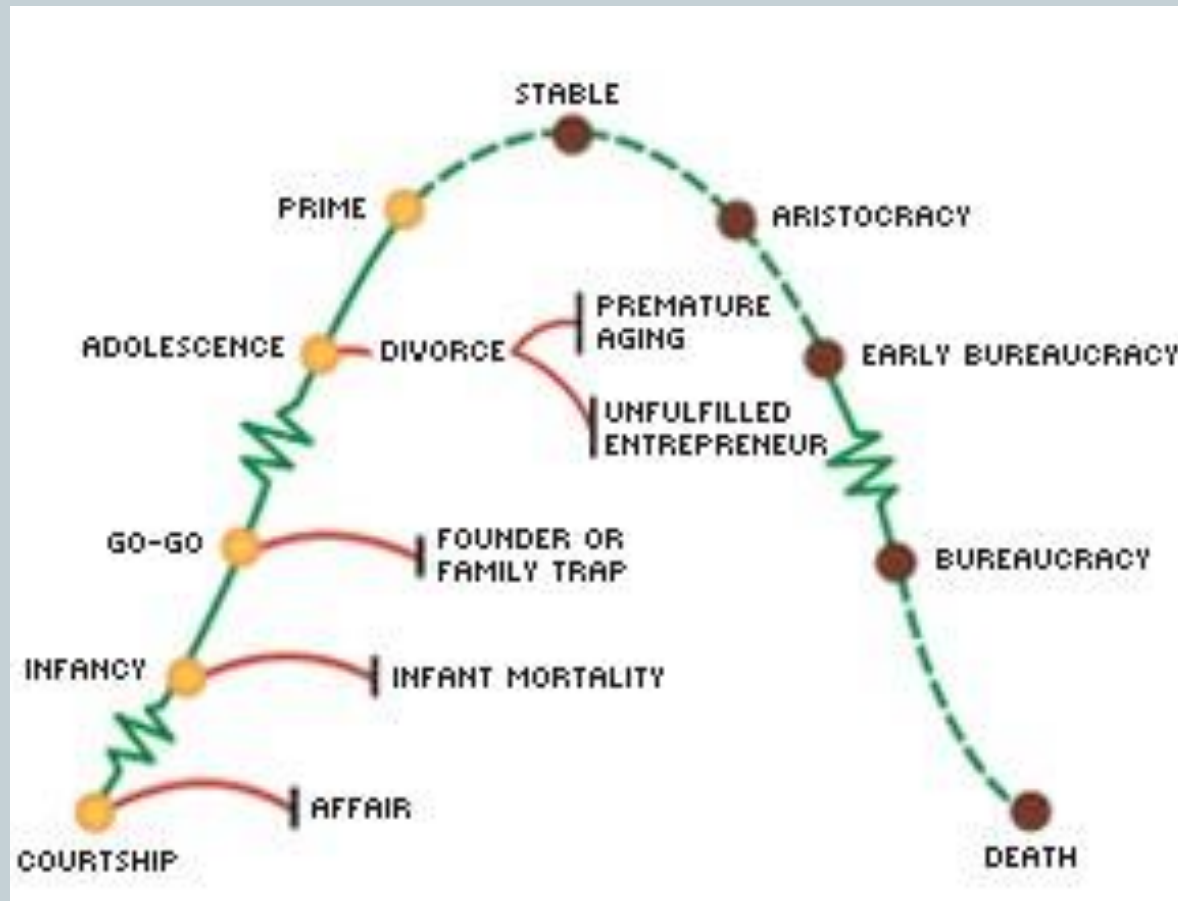
Siklus Hidup Perusahaan

6

- Ichak Adizes (1989) memperkenalkan 10 siklus hidup perusahaan antara lain:
 1. Courtship
 2. Infancy
 3. Go-go
 4. Adolescence
 5. Prime
 6. Maturity
 7. Aristocracy
 8. Early bureaucracy
 9. Bureaucracy
 10. Death.

Siklus Hidup Perusahaan

7



1. Courtship

8

- Pendiri atau pemilik perusahaan mempunyai ide tetapi tidak diinformasikan, maka ide itu hanya merupakan *courtship* atau *affair* saja.

2. Infancy

9

- Pendiri atau pemilik perusahaan mempunyai ide yang diinformasikan dan diwujudkan dalam bisnis, maka bisnis masuk dalam tahapan *infancy* atau bayi
- Perusahaan sangat rentan terhadap infant mortality karena rendahnya *cash flow*, belum stabilnya pasar, dsb.

3. Go-Go

10

- **Karakteristik:**

- Perusahaan telah mengatasi *negative cash flow*, pendapatan meningkat, berkembang pesat, mencari kesempatan-kesempatan baru, adanya perangkap pendiri (*founder trap*), pendiri tidak dapat bekerja sendiri, sistem administrasi diperlukan untuk menghindari perangkap pendiri, dan adanya dewan direksi.

4. Adolescence

11

- Pemegang otoritas untuk menjalankan bisnis harus ditunjuk
- Perusahaan bergeser dari ciri kepemilikan tradisional ke arah manajemen profesional (delegasi wewenang).

Alasan Perlunya Mr. OUTSIDE

12

- Perlunya orang yang berkualitas di bidangnya
- Perlunya mempromosikan akuntabilitas dlm manajemen
- Kebutuhan untuk memperluas jaringan
- Diperlukannya hubungan bisnis yang lebih jelas
- Sebagai sumber pemberi masukan dai non keluarga guna meyakinkan direksi
- Diperlukannya netralitas yang mampu membuat keputusan berdasarkan penilaian bisnis murni
- Bertindak sebagai dewan yang membantu mengevaluasi ide-ide dan strategi bisnis
- Mengurangi bias pengawasan dari pihak keluarga.

5. Prime

13

- Pada tahap *prime*-hingga tahap *stable*- ini perusahaan tidak banyak menemui hambatan lagi. Namun, jika perusahaan dibiarkan tanpa kontrol, akibatnya perusahaan akan menurun lagi kinerjanya.

6. Aristocracy

14

- Perusahaan keluarga seringkali menjadi aristokrat yang terjerat dengan segala macam birokrasi

USIA BISNIS	0-5 tahun	10-20 tahun	20-30 tahun
USIA ORANG TUA	25-35 tahun	15 40-50 tahun	55-70 tahun
USIA ANAK	0-10 tahun	15-25 tahun	30-45 tahun
SIFAT BISNIS	Cepat tumbuh dan menuntut waktu dan uang	Menjadi dewasa	Membthkan regenerasi dan investasi ulang strategis
KARAKTERISTIK ORGANISASI	Kecil dan dinamis	Lebih besar dan lebih kompleks	Jalan ditempat
MOTIVASI PEMILIK-MANAJER	Komitmen thd kesuksesan usaha	Menghasratkan kendali & stabilitas	Mencari pertumbuhan dan perubahan

Optimisme dan ambisi di masa depan akan semakin tinggi dengan 96% menargetkan untuk bertumbuh dalam 5 tahun ke depan. Situasi ekonomi secara umum bukan masalah di Indonesia seperti halnya di negara lain (meskipun kompetisi semakin ketat).

Bisnis di Indonesia memiliki prioritas serupa dengan bisnis di dunia meski penekanan lebih kepada semakin tingginya jumlah kompetitor. Mereka mengakui pentingnya memprofesionalkan bisnis untuk dapat mencapai target pertumbuhan yang ambisius.

Bisnis keluarga di Indonesia mengakui pentingnya peran yang dimiliki dalam ekonomi dan masyarakat, meskipun mereka kurang yakin akan pentingnya peran mereka dalam penciptaan peluang kerja atau meningkatkan stabilitas ekonomi.

Permasalahan/isu utama yang dihadapi:

- Kebijakan / Peraturan Pemerintah
- Banyaknya jumlah perusahaan yang menjadi kompetitor
- Perlunya untuk berinovasi
- Menarik tenaga yang terampil dan memiliki kemampuan tinggi
- Perlunya untuk menjadi lebih profesional

Keunggulan utama perusahaan keluarga:

- Memiliki sifat kewirausahaan yang lebih unggul
- Keputusan dapat diambil dengan lebih cepat / lebih efisien

Kekurangan perusahaan keluarga:

- Kurang terbuka terhadap ide maupun pemikiran baru
- Dalam lingkup yang lebih sempit, kurangnya akses terhadap permodalan

Rencana pewarisan perusahaan

- Lebih dari 50% berencana mewariskan kepemilikan kepada generasi berikutnya namun melibatkan profesional
- 25% akan menyerahkan kepemilikan serta manajemen kepada generasi berikutnya.

Bisnis keluarga di Indonesia memiliki prosedur yang lebih baik dalam hal pewarisan usaha. Meski hanya 27% rencana pewarisan yang menyeluruh dan didokumentasikan dengan baik (vs dunia 16%).

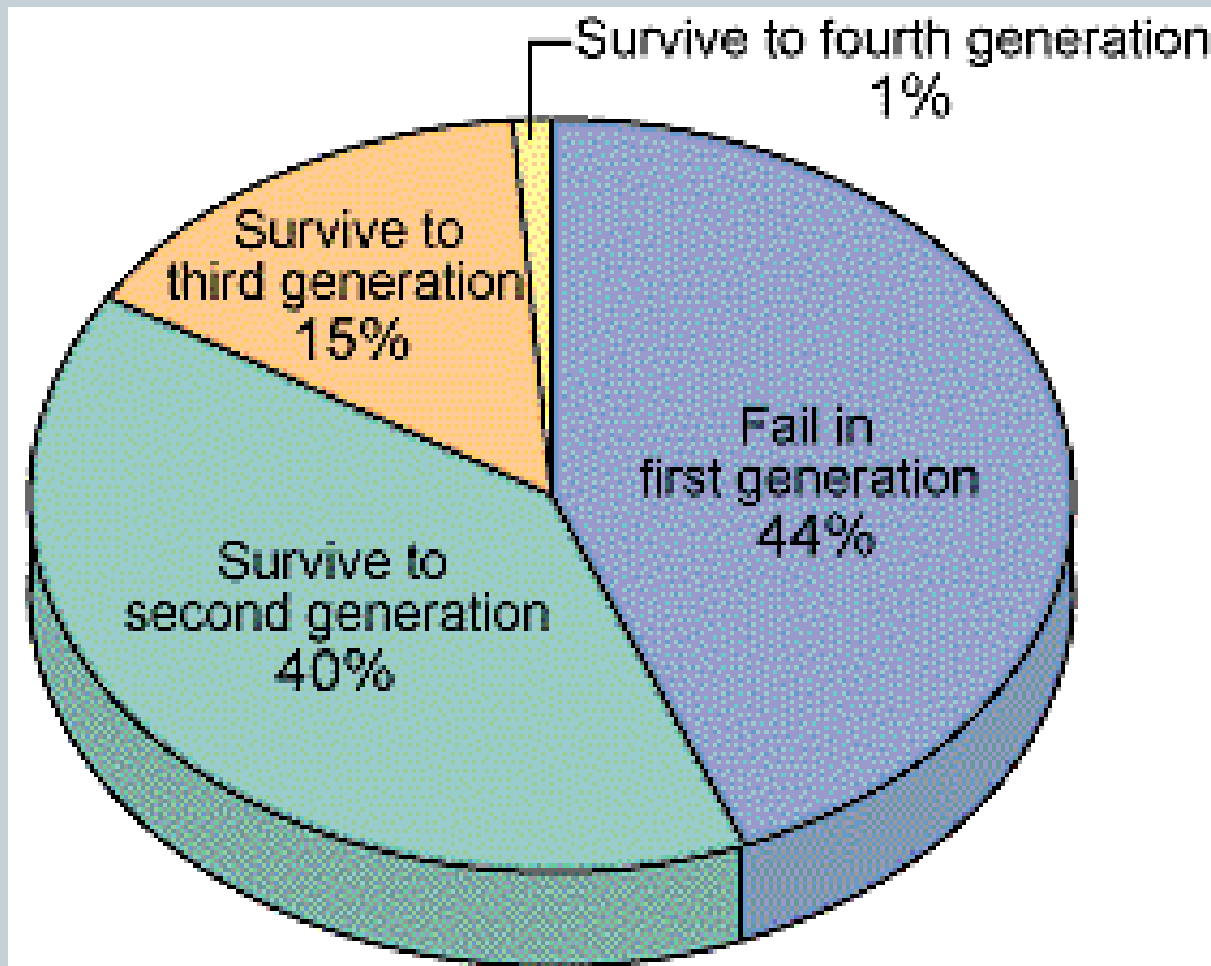
Dan 80% bisnis keluarga di Indonesia memiliki prosedur untuk menangani perselisihan / benturan antar anggota keluarga (setara dengan bisnis keluarga dunia: 83%)

TANTANGAN BISNIS KELUARGA



- Asumsi bahwa kesuksesan masa lalu akan menjamin kesuksesan masa depan.
- Senior dan generasi berikutnya memiliki pandangan yang berbeda mengenai tujuan bisnis dengan risikonya, mengenai bagaimana bisnis harus tumbuh di masa yang akan datang.
- Keluarga memiliki kesulitan dalam meneruskan komitmen dan kemampuan kepada generasi berikutnya.
- Generasi selanjutnya lebih cenderung merasa berhak terhadap bisnisnya daripada merencanakan suksesi kepada generasi berikutnya.
- Senior mengkomunikasikan kepada generasi selanjutnya bahwa perencanaan bisnis dan analisisnya adalah buang-buang waktu.
- Generasi pertama pada umumnya berbisnis berdasarkan intuisi, tidak dengan sengaja direncanakan untuk membuat proses kewirausahaan tetap bertahan.
- Anggota keluarga menjalankan bisnis sebagai bagian dari warisan

SURVIVING THROUGH GENERATION



Family Business' Failures



Family business' failures were not often the result of market or macro environmental forces. Family business' failure reasons generally occur from family and management issues. Examples:

- In many cases are compulsory successions
- Next generation lacks essential skills and experiences
- Next generation have not been well prepared for job
- Lack of credibility



SUCCESSION

Planning

- ✓ Confidence level of family in next generation
- ✓ Entrance criteria had to be build
- ✓ Delegation of authority
- ✓ Choice & timing of successor
- ✓ Grooming of future leader
- ✓ Emergency transition Arrangement(EMT)
- ✓ Prepare FMS (Family Mission statement)





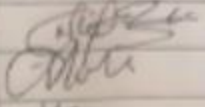
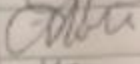
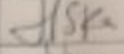
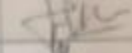
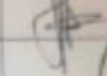
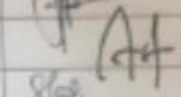

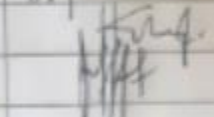
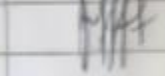






PRESENSI BINCANG BISNIS DI BAYAT KLATEN
KLATEN, 10 JUNI 2021

NO	NAMA	NAMA USAHA	TANDA TANGAN
1	Sri mulyani	Kain ecoprint.	Sya
2	Nanda Fitri Utami	Batik Tulf Superman	Meid
3	SRIESTERI	Candik Ayu	Ayu
4	Mintem	Batik Annur	Annur
5	Dinem	Dinem Batik	Dinem
6	Arik Sadrami	Jina Batik	Drami
7	Wuak Ti Handayani	Giyathu Batik	Handayani
8	Nahap Dwi Cahyaningih	Tanya Isih Bati	Nahap
9	Sugatiyer	Batik Sadimin	Sadimin
10	Winardi	WIN BATIK	Winardi
11	Nawik SRIYATI	GOLUH BATIK	Sriyati
12	Sufani	Batik Sufani	Sufani
13	KHISTINI	BATIK PUTRI MAHADANI	Mahadani
14	Jurami	Batik Putri Kawung	Jurami
15	Sri Lestari (plenis)	Batik putri ayu	Ayu
16	Kosmi	Batik natural	Kosmi
17	andre	Batik natural	Andre
18	Sarwidi	Batik natural	Sarwidi
19	Sugiyem		Sugiyem
20			

NO	NAMA	NAMA USAHA	TANDA TANGAN
21	Mulyanto	Batik	
22	Sugianto	Batik	
23	Sarino	Batik Anthon	
24	Stiwizohu	Batik Sreudati	
25	Suroso	Batik Kalenoboro	
26	Agnes asih arini	Batik Maritza	
27	Subarmi	Batik SD	
28	SUKARNI	Batik Hella	
29	Samet Piyanto	Batik Putro Joran	
30			
31			
32			
33			
34			
35			
36			
37			
38			
39			
40			

SURAT TUGAS

Jl. Pawiyatan Luhur IV/1 Bendan Duwur Semarang 50234
Telp. (024) 8441555, 8505003 (hunting) Fax. (024) 8415429 - 8445265
email:unika@unika.ac.id http://www.unika.ac.id



Surat Tugas

Nomor : 00681/B.8.1/ST.FEB/06/2022

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata memberikan tugas kepada :

Nama : 1. Dr. THERESIA DWI HASTUTI, S.E., M.Si.
2. Dr. Dra. KRISTIANA HARYANTI, M.Si.
3. A. EVA MARIA SOEKESI, S.E., M.M.
Status : Dosen Universitas Katolik Soegijapranata
Tugas : Pemateri Pengabdian dalam acara Bincang-Bincang Bisnis dengan tema
Pengelolaan Bisnis Keluarga Menuju Pada Keberlanjutan Usaha
PM Terstruktur: Sumber dana internal

Waktu : 12 Juni 2022

Tempat: Kelurahan Bayat

Harap melaksanakan tugas dengan baik dan penuh tanggung jawab, serta memberikan laporan setelah melaksanakan tugas.

Semarang, 20 Juni 2022

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



DRS. THEODORUS SUDIMIN, MS
NPP:058.1.1990.074