

**NASKAH ORISINAL**

# Model Kemitraan Pengembangan UKM Batik di Eks Lokalisasi Dolly

Eri Naharani Ustazah<sup>1,\*</sup> | Waluyohadi<sup>1</sup> | Bambang Tristiyono<sup>1</sup> | Primaditya<sup>1</sup> | Novianti Ika Sari<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Departemen Desain Produk Industri, Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya, Indonesia

<sup>2</sup>Pusat Kajian Potensi Daerah dan Pemberdayaan Masyarakat, Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya, Indonesia

**Korespondensi**

\*Eri Naharani Ustazah, Departemen Desain Produk Industri, Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya, Indonesia. Alamat e-mail: [naharani@prodes.its.ac.id](mailto:naharani@prodes.its.ac.id)

**Alamat**

Laboratorium Strategic Design Managemen, Departemen Desain Produk Industri, Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya, Indonesia

**Abstrak**

Level kesiapan masyarakat dalam menerima program pengembangan UKM Batik Dolly menjadi sebuah produk turunan adalah belum siap. Oleh karena itu dibutuhkan tenaga atau keahlian khusus. Sehubungan hal tersebut, kegiatan pengabdian ini bermaksud membantu pengembangan ekonomi lokal khususnya di kawasan Dolly-Jarak melalui upaya pemberdayaan masyarakat berbasis kewirausahaan pengembangan produk batik dan turunannya melalui kemitraan antar pelaku UKM Batik dan partner desainer lain. Pengembangan yang dilakukan berupa pembuatan produk turunan batik yang disesuaikan dengan kompetensi pengabdian dipilih 3 (tiga) yang akan dikembangkan yaitu: baju *to wear*, baju rumahan, dan sajadah lipat. Skema kerjasama yang digunakan adalah melibatkan pelaku UKM Batik Dolly sebagai pemasok kain batik dan menggandeng partner Radiya Kinan, Zorey, dan Aghili sebagai produsen produk turunan batik. Kegiatan pengabdian yang diawali dengan pelatihan konsep dan desain sajadah lipat secara *online*. Tahapan dan urutan kerja dalam pengembangan produk dimulai dari tahap desain, pembuatan produk, proses *Quality Control* produk serta Proses Persiapan Pemasaran Produk harus disesuaikan dengan kasus Pandemi. Setiap tahapan dibagi ke dalam tim-tim khusus yang selalu diawasi dan didampingi, agar dihasilkan kualitas produk yang optimal. Upaya pengembangan produk turunan batik diharapkan berkesinambungan dan diminati masyarakat luas, sehingga sistem kemitraan yang dibangun adalah dengan melibatkan produsen lain dalam membuat produk turunan batik.

**Kata Kunci:**

UKM Batik, Kemitraan, Produk Turunan Batik, Kampung Dolly, *Quality Control*.

## 1 | PENDAHULUAN

Pasca penutupan kawasan lokalisasi Dolly – Jarak, membuat perekonomian warga menjadi menurun bahkan hilang. Saat lokalisasi masih eksis terdapat berbagai jenis usaha seperti warung makan, usaha parkir dan laundry dan lainnya. Warga bisa memanfaatkan lahannya dan menarik keuntungan parkir kendaraan bermotor disamping usaha warung kecilnya. Tarif parkir Rp 5.000 per sepeda, sehingga mendapatkan Rp 800 ribu hingga Rp 1 juta di akhir pekan. Namun saat ini Yani (salah satu warga Dolly-Jarak) hanya bisa mengumpulkan rata-rata 50 ribu hingga 300 ribu sehari<sup>[1]</sup>.

Setelah ditutup menjadi ekslokalisasi praktis sebagian pendapatan warga berkurang bahkan ada yang tidak memiliki penghasilan. Berbagai upaya telah dilakukan oleh pemerintah Kota Surabaya. Menurut Kasi Perekonomian Kecamatan Sawahan, Abdul Bahri, saat ini Dolly sudah banyak berubah dan warganya sudah tidak tergantung dengan bisnis prostitusi itu. Melalui pembinaan, baik dari Pemerintah Kota Surabaya maupun lembaga swadaya masyarakat (LSM), warga Dolly kini telah berhasil merintis berbagai usaha<sup>[2]</sup>. Pada awalnya warga kesulitan untuk lepas dari tempat lokalisasi namun dengan upaya dari pemerintah dan lembaga-lembaga masyarakat yang peduli dengan masyarakat disana, mereka dapat membuka tempat usaha sendiri mencari rezeki dengan cara yang halal tanpa harus kembali lagi ke tempat lokalisasi<sup>[3]</sup>.

Pemerintah Kota Surabaya merilis jumlah pelaku usaha kecil menengah di kawasan eks lokalisasi Dolly – Jarak yang mencapai 23 kelompok dengan berbagai jenis produk dan jasa<sup>[4]</sup>. Menurut catatan Kecamatan Sawahan, UKM yang tumbuh di Dolly – Jarak adalah usaha industri kreatif berbentuk Kelompok Usaha Bersama (KUB) Mampu Jaya. Produk yang dibuat antara lain sandal hotel, sepatu dan goody bag, sablon, minyak rambut (pomade dan semir), kerajinan tangan, dan lukisan. UKM batik, ada empat kelompok UKM, yaitu Jarak Arum, Alpujabar, Canting Surya, dan Warna Ayu, dan ada 13 usaha kecil menengah yang bergerak di bidang kuliner<sup>[5]</sup>. Rumah Batik Surabaya adalah Salah satu UKM binaan Pemerintah Kota Surabaya di kawasan Putat Jaya Surabaya.

Di tempat ini warga dan wisatawan dapat belajar membuat batik sekaligus mengenal batik khas eks lokalisasi Dolly<sup>[6]</sup>. UKM Batik di kawasan ekslokalisasi Dolly Jarak merupakan salah satu produk yang diunggulkan oleh Pemerintah Kota Surabaya. Usaha batik UKM Jarak Arum salah satu UKM yang menjadi perhatian desainer nasional Oscar Lawalata<sup>[7]</sup>. Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dinilai pemerintah telah mampu mengubah wajah Kelurahan Putat Jaya yang dulu lebih dikenal sebagai lokalisasi prostitusi Dolly dan Jarak<sup>[8]</sup>.

Hal ini sejalan dengan penelitian ITS mulai tahun 2017 sampai tahun 2019 yang berfokus pada pengembangan UMKM untuk peningkatan perekonomian masyarakat. Tim pengabdian ITS mengawali dengan melakukan pelatihan partisipasi untuk membuat produk turunan kain batik tersebut<sup>[9]</sup>. Pelatihan ini melibatkan peserta untuk membuat desain dengan metode *Roleplay-Ideation*, *Concept Prototype*, dan *Concept Sketch*<sup>[10]</sup>. Saat pelatihan juga dilakukan analisa tentang *Community Readiness Model* kepada pelaku UKM Batik untuk mengukur kesiapan mengembangkan produk turunan batik korporasi. Dan sebagian besar pelaku UKM Batik memberikan respon jawaban pada *level vague awareness*, yang bermakna belum memiliki cukup motivasi dalam pengembangan produk turunan batik korporasi karena kurangnya sumber daya, pengetahuan, dan budaya-karakteristik *micro enterprise* (Edwards and Jumper-thurman, 2006).

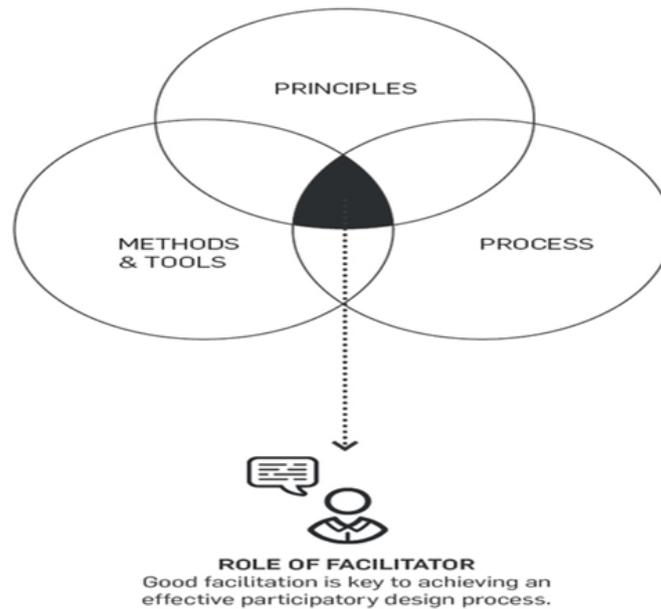
Berdasarkan potensi yang ada untuk pengembangan ekonomi kawasan Dolly dan Jarak, memerlukan kemitraan dari berbagai pihak termasuk didalamnya pemerintah, swasta dan lembaga keuangan yang terencana dengan baik. Namun saat ini, meskipun berbagai upaya telah dilakukan, pengembangan ekonomi masyarakat di kawasan Dolly-Jarak masih belum mencapai hasil yang diharapkan, salah satunya disebabkan karena upaya kemitraan yang belum terintegrasi dengan baik. Pengembangan ekonomi lokal memerlukan upaya terpadu dan berkelanjutan dalam sebuah model kemitraan baik antara masyarakat, perguruan tinggi, pemerintah, swasta ataupun pihak lain yang terkait. PDPM LPPM ITS akan tetap berupaya membantu pengembangan ekonomi lokal khususnya di kawasan Dolly-Jarak melalui upaya kolaborasi antar pelaku UKM Batik Dolly Jarak dan desainer batik Tim ITS. Produk yang akan dikolaburasikan merupakan produk turunan batik. Kegiatan pengabdian ini merupakan tindak lanjut dari kegiatan penelitian sebelumnya yang dilakukan di kawasan Dolly. Adapun tujuan kegiatan pengabdian ini adalah melakukan pendampingan dari proses desain produk, pembuatan produk, sistem keuangan hingga pemasaran untuk pengembangan bisnis UKM Batik.

## 2 | TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 | *Design Thinking*

Berdasarkan Hasso-Plattner Institute of Design at Stanford (Interaction Design Foundation, 2019), model proses *Design Thinking* menurut mereka ada lima tahapan yaitu antara lain :

#### 2.1.1 | *Empathise*



**Gambar 1** Bagan keterikatan berbagai elemen yang terkait dalam metode *Participatory Design*.

Proses ini merupakan proses memahami kebutuhan dan/atau masalah dari profil manusia yang spesifik dengan cara memperhatikan, merasakan serta meneliti apa saja yang ada di sekitar orang yang harus mereka pahami.

#### 2.1.2 | *Define*

Proses ini merupakan proses mengelompokkan dan menjabarkan masalah dan/atau kebutuhan dalam kebutuhan manusia sehari-hari.

#### 2.1.3 | *Ideate*

Proses ini merupakan proses menciptakan banyak ide di dalam proses penciptaan ide. Di sini ide yang tertuang dapat berkaitan dengan kebutuhan manusia yang sudah diteliti dalam dua proses sebelumnya.

#### 2.1.4 | *Prototype*

Proses ini merupakan proses pembuatan contoh benda yang dibutuhkan oleh orang yang mereka teliti.

### 2.1.5 | *Test*

Proses ini merupakan proses mengetahui umpan balik dari target kelompok manusia yang mereka teliti sejak proses pertama. Dengan mengetahui reaksi berupa saran dan kritik maka bisa dijadikan sebuah referensi untuk membenahi ide desain. Metode ini sangat relevan dengan keadaan masa kini yaitu dimana sebuah desain yang dibuat harus mengandung unsur kebutuhan secara sosial dengan berbasis design thinking. Di masa kini, design thinking yang diterapkan dalam desain sosial harus berdasarkan pada desain partisipatori yang berdasarkan kebutuhan pengguna (Goodrich, 2019)

## 2.2 | *Design Methods*

Berdasarkan buku 101 *Design Methods* (Kumar, 2013) berikut ini beberapa jenis metode desain yang digunakan dalam proses pelatihan yaitu antara lain:

### 2.2.1 | *Roleplay-Ideation*

Metode ini termasuk pada jenis metode pemahaman konsep dimana peserta harus memahami sebuah masalah dengan bermain peran menjadi beberapa orang yang berbeda. Mereka membahas masalah yang sama dengan sudut pandang yang berbeda-beda.

### 2.2.2 | *Concept Prototype*

Metode ini termasuk pada jenis metode pemahaman konsep dimana peserta harus menggambarkan konsep ke dalam sebuah *prototype* benda fungsional sesuai dengan konsep yang sudah mereka tentukan.

### 2.2.3 | *Concept Sketch*

Metode ini termasuk pada jenis metode pemahaman konsep dimana peserta harus menggambarkan konsep dari konsep yang tercipta.

## 2.3 | *Participatory Design*

*Participatory design* adalah sebuah pendekatan dimana seluruh pihak yang terkait dan berpengaruh ikut terlibat di dalam proses desain.

Pada umumnya, pengaplikasian desain dalam sebuah proyek desain tradisional atau dapat dikatakan proyek desain pada umumnya akan melibatkan seorang klien dengan dana tertentu dan sejumlah profesional dalam bidang yang sejenis atau saling berkaitan; namun dalam *participatory design*, anggota dari sebuah komunitas yang lebih luas dari end *user* yang terdampak langsung dengan desain tersebut hingga pengusaha lokal yang berpotensi terkait akan hal tersebut yang dapat diakui sebagai *stakeholder* atau pihak yang berpengaruh terhadap proyek desain tersebut.

Tingkat keikutsertaan masing-masing pihak tersebut dapat dimulai dari mengetahui secara pasif setiap perkembangan yang terjadi dalam sebuah proyek, hingga secara aktif terlibat dalam menyelaraskan peran dan tanggung jawab dalam sebuah proses pengambilan keputusan (*decision making*) (Participate In Design, 2018).

## 2.4 | *Triple Helix*

Tujuan dari sebuah pelatihan berbasis *workshop* dilakukan oleh tim peneliti agar terbangun sebuah komitmen antara institusi akademis dengan pemilik UKM. Pentingnya sebuah komitmen ketika ada pelatihan berbasis *workshop* ini adalah karena komitmen merupakan elemen penting sebagai fondasi utama dari penerapan sistem yang konsisten. Akademisi yang membantu menciptakan sebuah pengembangan sistem kerja tidak akan berjalan apabila peserta *workshop* (pelaku UKM) tidak konsisten atau serius dalam melaksanakan proses tersebut. Selain membangun sistem, pelatihan juga merupakan sebuah gambaran komitmen untuk memperkuat tujuan utama yaitu pengembangan produk (Goagoses, 2018).

Berdasarkan jurnal “*Understanding structures of Collaborative Design Innovation (CDI) management practices: A strategic brand alignment approach*” oleh Nicky Nedergaard, proses membangun sebuah brand yang baik sangat erat kaitannya dengan kedekatan pengusaha dengan pihak-pihak terlibat dalam lingkup ruang *Participatory Design* yang mereka ciptakan. Salah satu pihak yang sangat terkait dengan keberlangsungan penguatan sebuah *brand* adalah instansi atau perusahaan yang dapat menyokong mereka sebagai *stakeholder* eksternal.

Berikut ini adalah langkah-langkah yang harus dilalui oleh sebuah UKM untuk dapat dekat dengan *stakeholder* yang bisa menopang kegiatan produksi mereka, yaitu antara lain (Nedergaard, 2018):

1. Ikut serta dalam pembicaraan atau forum *stakeholder* potensial
2. Memberikan akses pada instansi atau perusahaan untuk lebih mengenal diri kita, tidak menutup diri
3. Bekerja sama secara transparan dengan perusahaan atau instansi
4. Berhati-hati dalam menganalisa ancaman yang dapat merusak hubungan diri dengan *stakeholder*

Dengan mendekati *stakeholder* maka perusahaan akan memahami kebutuhan dasar produk yang dimilikinya sehingga dapat diaplikasikan ke dalam sebuah desain yang bermanfaat bagi mereka.

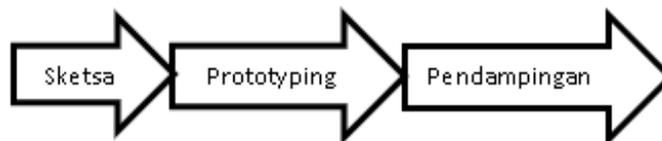
## 2.5 | Sistem Kemitraan

Sistem adalah sekelompok elemen-elemen yang terintegrasi dengan maksud yang sama untuk mencapai suatu tujuan<sup>[11]</sup>. Kemitraan adalah jalinan kerjasama usaha yang saling menguntungkan antara pengusaha kecil dengan pengusaha menengah/besar (Perusahaan Mitra) disertai dengan pembinaan dan pengembangan oleh pengusaha besar, sehingga saling memerlukan, menguntungkan dan memperkuat<sup>[12]</sup>. Sistem Kemitraan sendiri terbagi menjadi tiga jenis, yaitu:

- *Vertical Backward Linkage*  
*Vertical Backward Linkage* adalah sistem kemitraan yang di dalamnya Usaha Besar bergerakat dalam produksi barang akhir (*assembler*) Usaha kecil sebagai pemasok komponen kepada Usaha besar.
- *Vertical Forward Linkage*  
Usaha centernya/besar menghasilkan bahan baku dan memasok untuk diproses selanjutnya oleh usaha kecil.
- *Horizontal Linkage*  
Usaha besar sebagai *trader/exporter*, usaha kecil menghasilkan produk yang akan dipasok ke *trader*.

## 3 | STRATEGI PERENCANAAN DAN KEGIATAN

Strategi kegiatan pengabdian dilakukan dengan memulai dari tahapan sketsa, prototyping, dan pendampingan secara lengkap ditunjukkan seperti pada Gambar 2.



**Gambar 2** Diagram alir kegiatan.

### 3.1 | Sketsa

Sketsa diberikan untuk menjadi inspirasi bagi UKM untuk mengembangkan jenis desainnya sendiri. Kemudian membuat gambar teknik dibutuhkan untuk memiliki gambaran ukuran yang sama dengan barang yang akan diciptakan. Gambar teknik juga dibutuhkan untuk membantu membuat pola, *prototype* maupun desain pisau plong.

### 3.2 | Prototype

*Prototype* dibuat untuk membuktikan benda tersebut dapat digunakan dan ergonomis. *Prototype* juga bisa digunakan sebagai acuan bagi pengrajin. Jika ukuran dan bentuk sudah dipastikan benar dan bisa diaplikasikan, maka harus dibuat jenis bentuk pisau plong dari pola-pola potongan material

### 3.3 | Pendampingan/Pelatihan (*Workshop*)

Pendampingan/pelatihan (*workshop*) adalah bentuk sebuah pengabdian dimana dalam konteks judul ini adalah penerapan proses pre desain menjadi proses desain untuk menjadikan sketsa dan *prototype* menjadi benda nyata sesuai dengan materialnya. Disampaikan dan dilakukan dalam sebuah forum secara *online* maupun *offline* dengan peserta yang akan mengikuti tahapan desain tersebut. Proses ini dibutuhkan agar peserta yang menerapkan sketsa dan *prototype* dengan benar. Pendampingan dilakukan sampai tahap pemasaran produk ke khalayak umum. Pendampingan dan pelatihan berkolaborasi dengan *partner designer* Radhiya Kinan, Zorey, dan Aghili.

Setiap produk yang ditransformasi menjadi produk baru yang relevan dengan kebutuhan konsumen melalui tahapan desain yang fungsional dan tepat sasaran. Tujuannya agar produk tersebut bisa kompetitif di pasar. Pengembangan produk tersebut terdapat 6 fase kegiatan yang dijalankan secara seri dan paralel yaitu:

1. Konsep perancangan produk
2. Riset tentang preferensi produk di pasaran khususnya *online*
3. Sketsa desain dan gambar kerja, *Prototyping / sample making*
4. Promosi produk (foto dan video produk)
5. Pembuatan sistem *quality product* dan model kemitraan
6. Pembuatan sistem *costing* (penentuan harga) produk

## 4 | HASIL DAN DISKUSI

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di kawasan Ekslokalisasi Dolly-Jarak merupakan kolaborasi antara pelaku UKM Batik di Rumah Batik Surabaya dan *partner designer* Radhiya Kinan, Zorey, dan Aghili.

Berdasarkan konsep perancangan produk didapatkan produk yang relevan dan banyak diminati masyarakat di saat pandemi adalah baju *ready to wear*, baju rumahan, dan sajadah lipat seperti ditunjukkan pada Gambar 3.

Riset preferensi produk dilakukan secara online dengan jumlah responden tertentu. Riset bertujuan mengukur preferensi masyarakat terhadap produk baju rumahan dan sajadah lipat berdasarkan jenis kain, warna, dan model serta kisaran harga. Didapatkan bahwa untuk produk sajadah lipat jenis kain yang paling banyak diminati adalah *polyester* (disampaikan 50 persen responden). Warna dasar hitam paling banyak diminati (disampaikan 54,1 persen responden). Model sajadah perlu ditambahkan untuk menyimpan uang/barang. Dan kisaran harga yang sangat diinginkan adalah Rp 100.000 – Rp 150.000 (disampaikan oleh 83, 8 persen). Motif yang paling banyak diminati adalah bentuk lingkaran/ *ovale*. Produk baju rumah oleh banyak responden (73 persen) dipilih dengan bahan *cotton rayon*, kemudian aksesoris batik sebaiknya diletakkan di bagian depan (43,7 persen) dan lengan tangan (40,8 persen). Varian warna yang paling banyak diminati adalah warna pastel. Fungsi tambahan dari rekomendasi responden adalah adanya saku untuk menyimpan barang kecil. Dan kisaran harga antara Rp 100.000 – Rp 150.000.



**Gambar 3** Model sajadah lipat, baju rumahan, baju *ready to wear*.

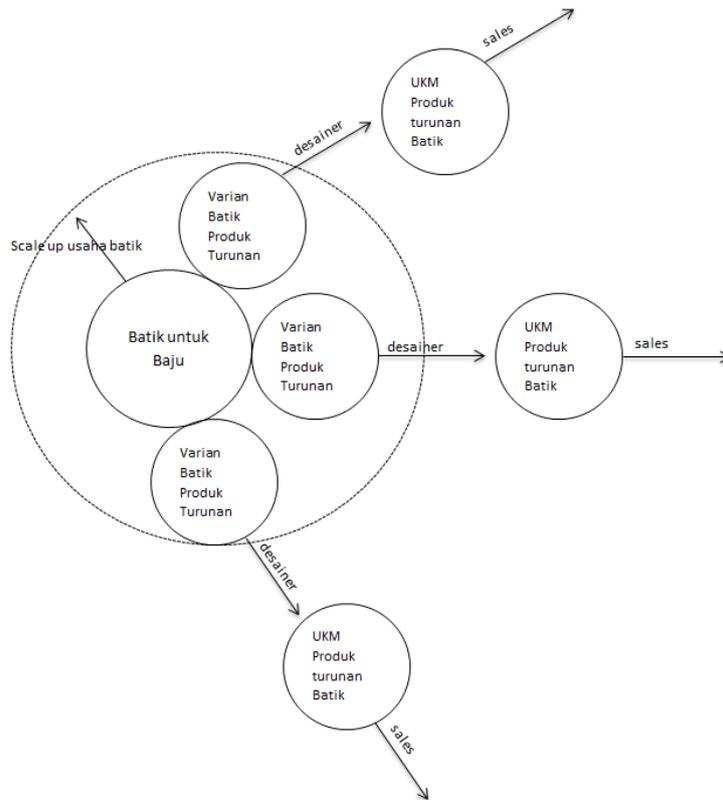
Tahap selanjutnya adalah memberikan pelatihan secara online kepada pelaku KM Batik. Setelah proses prototyping produk, maka dilakukan pemasaran produk melalui *social media* Instagram @aghili.id. Tim pengabdian juga menyusun SOP untuk proses produksi, pemasaran, *costing* (penentuan harga produk) dan sistem kemitraan.

Konsep sistem kemitraan yang digunakan adalah jenis *vertical forward linkage*, dimana usaha besar akan menghasilkan bahan baku dan memasok untuk diproses selanjutnya oleh usaha kecil, untuk memahami lebih lanjut sistem kemitraan terbagi menjadi 4 rangkaian yaitu *Input*, *Proses*, *Output* dan *Outcome*, dari diskusi dan analisa di tempat didapatkan hasil sistem kemitraan tersebut terlihat Tabel 1.

**Tabel 1** Hasil dari Sistem Kemitraan untuk UKM Batik

Sistem Kemitraan	
INPUT	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Instansi sektor yang akan bekerja untuk mitra.</li> <li>• Mengkaji potensi sector (SDM, Keuangan, Tugas pokok dan fungsi masing-masing (metode)</li> </ul>
PROSES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diadakan pertemuan dengan tahapan</li> <li>• Dengan melakukan pertemuan. Lokakarya (sosialisasi / advokasi) kesepakatan</li> </ul>
OUTPUT	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Terbentuk jaringan kerja (program, kegiatan, penganggung jawab, peran masing-masing, lokasi, waktu dan biaya)</li> <li>• Pelaksanaan kegiatan Monitoring dan Evaluasi ( PDCA)</li> </ul>
OUTCOME	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kewirausahaan yang membaik</li> <li>• Perilaku pembelian Laporan/proposal perusahaan</li> </ul>

Secara umum analisa sistem kemitraan kerjasama antar pelaku KM Batik dan partner desainer adalah seperti pada Gambar 4.



**Gambar 4** Model kemitraan kolaborasi UKM dan produsen.

Untuk memajukan UKM bisa dengan model kemitraan kolaborasi. Batik yang selama ini dijual sebagai bahan baku marketnya hanya pembeli kain batik. Namun melalui program ini membuka pasar baru dengan model kemitraan kolaborasi antar UKM lain untuk mengembangkan produk turunan. Harapannya UKM batik tidak hanya menjual produk batik ke pembeli kain tapi juga produsen produk turunan. Dalam kegiatan ini adalah Radiyakinan, Zorey, dan Aghili dimana nantinya akan memproduksi batik dengan desain unik/khas masing-masing. Model kolaborasi yang terbentuk pada kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi tim pengabdian selanjutnya atau pelaku UKM Batik Dolly-Jarak agar bisa terus memproduksi kain batik.

## 5 | KESIMPULAN

Berikut adalah kesimpulan dari kegiatan pengabdian masyarakat berbasis produk ini:

1. Pola dan urutan kerja dalam pengembangan produk masih memerlukan koordinasi yang lebih praktis dan efisien antar pelaku UKM Batik dan partner desainer. Hal-hal tersebut berkaitan dengan alokasi waktu proses pengerjaan pada tiap tahap desain, pembuatan produk, proses *Quality Control* produk serta Proses Persiapan Pemasaran Produk yang harus disesuaikan karena adanya Pandemi.
2. Sistem kemitraan kolaborasi yang sudah terbentuk diupayakan berkelanjutan dan bisa berkembang lagi dengan *stakeholder* lain seperti pemerintah ataupun swasta dan bahkan pelaku produsen lain.

## 6 | UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan Terima Kasih disampaikan kepada ITS dalam pendanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

## Referensi

1. Wicaksana R. Menengok Gang Dolly yang Kehilangan Gairahnya. <https://www.voaindonesiacom/a/menengok-gang-dolly-yang-kehilangan-gairahnya/5193702html> 2019;.
2. Gildas T. Wajah Gang Dolly Dahulu dan Sekarang. <https://surabayaliputan6com/:https://surabayaliputan6com/read/4013761/wajah-gang-dolly-dahulu-dan-sekarang> 2019;.
3. Ashykin S, Trilaksana A. Perubahan Sosial Ekonomi Masyarakat Sekitar Kawasan Lokalisasi Dolly Wilayah Putat Jaya Pasca Penutupan 2014. *Avatara* 2018;6(3).
4. Widarti P. Eks Lokalisasi Dolly Sekarang Punya 23 Kelompok UKM. <https://kabar24bisniscom/read/20180301/78/745051/eks-lokalisasi-dolly-sekarang-punya-23-kelompok-ukm> 2018;.
5. Faizal A. Industri Kreatif Ala Warga Eks Dolly dari Batik Hingga Sandal Hotel. <https://regionalkompascom/read/2018/03/03/23250831/industri-kreatif-ala-warga-eks-dolly-dari-batik-hingga-sandal-hotel> 2018;.
6. Masruroh. Mengunjungi Rumah Batik Dolly di Surabaya: Wajah Baru Eks Lokalisasi. <https://kumparancom/beritaanaksurabaya/mengunjungi-rumah-batik-dolly-di-surabaya-wajah-baru-eks-lokalisasi-1sZng00YOe3/full> 2020;.
7. Utomo DP. Batik UKM Dolly Dilirik Desainer Oscar Lawalata. <https://newsdetikcom/berita-jawa-timur/d-4191721/wow-batik-buatan-ukm-dolly-dilirik-desainer-oscar-lawalata> 2018;.
8. Taqiyah B. Pengembangan Usaha Kecil Menengah Pasca Penutupan Dolly. *Surabaya: Universitas Airlangga* 2019;8(55–67).
9. Dewi D, Savitri E, Waluyohadi, Setiawan. Penerapan Metode Design Thinking dalam Participatory Workshop Pembuatan Produk Turunan Batik Dolly-Jarak Surabaya. *Surabaya: Pengabdian Masyarakat ITS* 2019;.
10. Kumar V, *Design Methods: A Structured Approach for Design Innovation in Your Organization*. New Jersey: John Willey & Sons; 2013.
11. Mcleod RJ, *Sistem Informasi Manajemen*. Jakarta: PT.Prenhalindo; 1995.
12. Wie TK. *Model-Model Finansial Untuk Industri Kecil, Ditinjau dari Segi Permintaan*. Kumpulan Makalah Terseleksi, Akatiga, Bandung 1997;.

**Cara mengutip artikel ini:** Ustazah, E.N., Waluyohadi, Tristiyono, B., Primaditya, & Sari, N.I., (2022), Model Kemitraan Pengembangan UKM Batik di Eks Lokalisasi Dolly, *Sewagati*, 6(5):520–528. <https://doi.org/10.12962/j26139960.v6i5.18>