

# Dari Peranti Lunak Hingga Batik Siap Pakai

Mendesain motif batik secara digital? Mengapa tidak? Inilah yang coba dibuktikan oleh tiga anak muda asal Bandung. Bisnisnya cukup prospektif dengan omzet sekitar Rp750 juta per tahun.

**B**atik fraktal, ini bukanlah jenis batik baru yang dilahirkan seniman batik dari sentra batik di Pekalongan, Yogyakarta, atau Solo. Batik ini justru dilahirkan di daerah yang tidak masuk dalam peta perbatikan nasional, yakni Bandung. Batik fraktal ditemukan oleh tiga anak muda yang berdomisili di Bandung, yaitu Nancy Margried, Muhammad Lukman, dan Yun Hariadi.

Ketiga anak muda tersebut sebenarnya memiliki latar belakang disiplin ilmu yang berbeda. Nancy Margried adalah lulusan komunikasi Universitas Padjajaran; Muhammad Lukman merupakan jebolan arsitek ITB; dan Yun Hariadi adalah alumnus matematika ITB. Ketiganya disatukan oleh minat yang sama, yakni seni dan teknologi.

Dari seringnya mereka berkumpul bersama, timbullah ide untuk menciptakan inovasi. Kemudian, lahirlah ide untuk menciptakan batik fraktal, yang memadukan seni batik dan matematika. "Kami memiliki ketertarikan pada teknologi, *art*, desain, dan *science*. Kami lihat ternyata batik Indonesia memiliki unsur-unsur matematika, kami telusuri terus, dan kami berpikir ini bisa menjadi *enterprise*," jelas Nancy.

Batik fraktal lahir dari serangkaian penelitian yang dilakukan sepanjang tahun 2006. Selama berbulan-bulan mereka meneliti ratusan motif batik tradisional dari berbagai daerah di Indonesia. Hasil riset menunjukkan ada

pola yang terstruktur dan matematis di balik kerumitan motif batik tradisional tersebut. Fraktal sendiri adalah salah satu cabang ilmu matematika yang berfokus pada pengulangan, dimensi, literasi, dan pecahan.

"Setiap *region* itu dimensinya berbeda. Misalnya, batik Yogyakarta umumnya lereng-lereng, dimensinya setelah diteliti berjarak 1½. Jadi, apa yang bisa dilihat oleh mata secara visual ada kodenya, ada struktur dan alat ukurnya. Sebelumnya tidak pernah ada yang melakukannya," jelas Nancy.

Merasa yakin dengan temuan inovatifnya, mereka membawa hasil penelitian tersebut ke Milan, Italia, untuk dipresentasikan pada Committee of 10<sup>th</sup> Generative Art International Conference in Politecnico. Di sinilah untuk pertama kalinya istilah batik fraktal muncul. Menurut Nancy, batik fraktal menjadi satu-satunya karya yang menggabungkan tradisi dan teknologi sehingga mendapat sambutan yang positif.

Pulang dari Milan mereka makin optimistis untuk mengembangkan batik fraktal. Mereka kemudian mendirikan Pikel Indonesia, dimana Nancy diangkat menjadi CEO. Melalui bendera Pikel Indonesia ini mereka memproduksi



NANCY MARGRIED,  
CEO PIKSEL INDONESIA

FOTO: ISTIMEWA

*software* batik fraktal dengan merek dagang "jBatik". Nancy menjelaskan, dengan peranti lunak jBatik, Pikel Indonesia ingin seni batik bisa lebih membumi dan lebih mudah diproduksi secara massal (*mass product*).

"Pembatik tradisional banyak yang menolak karena menurut mereka batik sesuatu yang tradisional, kalau ingin membatik mesti meditasi dulu. Ini memang harus dijelaskan karena batik tidak semata dilihat dari tradisi saja, tapi juga sebagai komoditas yang mempunyai nilai ekonomi. Makanya di sini inovasi jadi dibutuhkan," terangnya menjelaskan pro dan kontra seputar batik Fraktal.

Sebagai *software* jBatik menawarkan solusi untuk mengatasi permasalahan keterbatasan desain

FOTO: ISTIMEWA



motif batik yang sering dihadapi para perajin atau produsen batik. Dengan bantuan perangkat lunak *jBatik*, berbagai motif batik dapat diciptakan secara cepat, baik motif dasar maupun motif hasil modifikasi.

Secara garis besar ada tiga motif batik yang ditawarkan *software* ini. "Batik Fraktal Sederhana": hasil simulasi komputer dalam bentuk fraktal yang memiliki kemiripan dengan desain batik tradisional. "Batik Hibrida": pola dalam fraktal dan motif batik digunakan sebagai bahan ornamentasi dan dekorasi untuk desain batik secara bersamaan. "Batik Inovatif": motif batik tradisional yang didesain ulang dengan menggunakan teknologi komputasional fraktal.

*Software* ini awalnya dijual seharga Rp5 juta per keping. Namun, pihaknya menyadari angka tersebut terbilang sangat mahal untuk masyarakat Indonesia yang terbiasa mendapatkan konten digital secara gratis. Akhirnya *software* tersebut harganya diturunkan menjadi Rp350.000. Pihaknya terpaksa banting harga untuk mendapatkan pasar yang lebih luas. "Ini harga yang murah, kalau kita mengacu pada harga *software* desain di luar negeri, harganya bisa mencapai Rp30 juta," tutur Nancy.

Terhitung sejak tahun 2009, pihaknya sudah berhasil menjual 600 keping *software jBatik*. Angka

yang cukup lumayan, mengingat *jBatik* membidik pasar B2B. Pembeli umumnya berasal dari kalangan UKM batik, perusahaan tekstil, atau perajin lain yang membutuhkan sentuhan seni pada hasil karyanya.

Sebagus apa pun konsep motif sebuah desain, masyarakat biasanya tetap menginginkan bukti nyata atau hasil akhir dari aplikasinya tersebut. Dengan pertimbangan itu pula akhirnya Pikel Indonesia mengembangkan usahanya dengan memproduksi batik tulis dengan merek dagang "Gold Label". Gold Label merupakan kain batik yang ditujukan untuk kalangan atas. "Gold Label bersifat *customized*, harganya minimal Rp1 juta dan untuk segmen *high-end*," tandas *brand ambassador* Intel Corporation ini.

Belakangan Pikel Indonesia memperluas pasarnya dengan meluncurkan merek batik "White Label" untuk segmen menengah. White Label merupakan batik siap pakai (*ready to wear*) yang dijual dengan harga Rp300.000 sampai Rp1 juta per helai. Jika diperhatikan, motif batik White Label umumnya sangat minimalis. Tidak ada motif yang berlebihan dalam satu gaun/pakaian. Ada motif batik yang hanya diaplikasikan pada bagian leher atau punggung gaun wanita, atau hanya pada lengan bagian bawah pada kemeja pria.

Strategi ini dilakukan untuk menciptakan diferensiasi dengan batik-batik konvensional yang sudah lebih dulu mengakar di masyarakat. Lagi pula segmen yang dibidik White Label adalah anak-anak muda berusia 20-30 tahun. "Saya ingin beda dari Batik Keris atau batik Danarhadi. Prinsip saya memberikan sedikit elemen batik, tapi tetap jadi yang utama," kilahnya.

Penjualan batik White Label dilakukan secara online dengan memanfaatkan situs-situs seperti Facebook, Multiply, tokobagus.com, dan blibli.com. "Sebentar lagi kami akan masuk Zalora," imbuh pemenang UNESCO Award of Excellence 2008 ini. Zalora adalah situs belanja online yang menawarkan beragam produk *fashion* lokal dan mancanegara.

Meski sudah melebarkan sayap bisnis dengan membuka gerai di Kuta, Bali, pihaknya masih terus berniat untuk membesarkan batik fraktal. Menurutnya, batik fraktal yang memang awalnya ditujukan untuk pasar internasional berpeluang besar untuk diterima di pasar global. Sementara untuk *software*, dia menargetkan dalam lima tahun ke depan bisa diterima di pasar luar negeri. ■

Tony Burhanudin