

## PENGEMBANGAN USAHA DENGAN MENINGKATKAN KUALITAS SERTA PEMASARAN KAIN BATIK

Aryo Wibisono<sup>1</sup>, Very Andriansyah<sup>2</sup>, Ismawati Ismawati<sup>3</sup>

<sup>1,2</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Wiraraja

<sup>3</sup>Fakultas Pertanian, Universitas Wiraraja

[aryo.feb@wiraraja.ac.id](mailto:aryo.feb@wiraraja.ac.id)

### ABSTRAK

Usaha produksi Rumah Batik Tulis ini merupakan salah satu pengrajin batik tulis yang berada di Desa Gingging Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep. Usaha ini terbilang produktif dalam menghasilkan batik tulis yang memiliki ciri khas dari batik Sumenep, sehingga banyak peminat dari masyarakat di Kabupaten Sumenep dan ada juga pembeli yang berada di luar Kabupaten Sumenep seperti Solo, Bali dan Jakarta mereka yang membeli pada umumnya tertarik karena memiliki keunikan dari batik yang lainnya. Tetapi dalam usaha ini mengalami beberapa kendala dalam produksinya yaitu alat “pengencangan” kain batik serta oven khusus batik dan juga pemasarannya yang perlu di maksimalkan untuk dapat membuka pangsa pasar baru dikarenakan pada waktu pandemi penjualan mengalami penurunan yang awalnya dapat menjual 100 – 150 batik perbulannya karena minimnya pembelian maka saat itu yang terjual hanya 30 batik, sehingga pemilik harus “merumahkan” sementara beberapa karyawannya karena tidak mampu untuk membayarkan upahnya. Berdasarkan permasalahan tersebut maka diharapkan melalui adanya kegiatan Program Kemitraan Masyarakat dengan dilakukannya pendampingan terhadap mitra dalam mengatasi masalah proses produksi serta dalam proses pemasaran. Dalam penyelesaian masalah tersebut dengan cara membuat desain alat, pembuatan aplikasi toko online untuk meningkatkan produksi serta pemasaran. Oleh karena itu diadakan pelatihan tentang penggunaan oven baru dan penggunaan aplikasi toko online. Dari hasil abdimas ini didapatkan adanya peningkatan pemahaman dari karyawan yang ikut pelatihan dari semula mendapatkan nilai 30% - 60% setelah mendapatkan pelatihan mereka mendapatkan nilai 85% - 97%, sehingga dapat dikatakan pelatihan yang dilakukan sudah mempunyai peran yang signifikan terhadap pengetahuan dari karyawan mitra. Dan dengan adanya oven pengering baru dapat mempermudah mitra dalam proses pengeringan kain batik secara cepat. Sehingga dapat mempersingkat waktu produksi kain batik.

**Kata Kunci:** Batik Tulis; Produksi; Pemasaran, Pengering Kain, Gawangan.

### 1. PENDAHULUAN

Usaha batik tulis ini memiliki ciri khas yang tidak dimiliki oleh batik lainnya, usaha ini berada di Desa Gingging Kecamatan Bluto. Batik merupakan salah satu pakaian yang memiliki motif dan warna yang melambangkan dari daerah asal batik tersebut dibuat. Dan batik merupakan pakaian resmi yang digunakan pada saat menghadiri suatu pertemuan serta batik sendiri sudah diakui oleh UNESCO sebagai warisan budaya dan berasal dari Indonesia (Triana & Retnosary, 2020). Adanya pengakuan secara resmi dari lembaga internasional terhadap batik berkorelasi positif dengan jumlah permintaan (Suliyanto et al., 2015), Pemerintah memberikan himbauan agar para pegawai negeri menggunakan batik pada hari-hari tertentu,

khususnya pada peringatan Hari Batik Nasional (Nurainun, 2008). Batik juga memiliki harga yang berbeda – beda berdasarkan dari motif, warna hingga cara membuatnya, karena batik dibuat dengan dua cara yaitu dengan langsung “mencetak” motif dari alat yang sudah ada, untuk jenis ini biasanya harga cenderung lebih terjangkau dan ada juga dengan cara melukis motif tersebut, untuk batik tulis / lukis semakin detail lukisan motifnya maka harga jualnya juga semakin mahal.

Terdapat beberapa kelemahan dalam usaha batik tulis ini. Salah satunya mereka masih memakai pengering yang masih sangat sederhana, sehingga untuk mengeringkan kain batiknya memerlukan waktu seharian dengan kondisi normal, akan tetapi jika cuaca sedang

hujan maka pengeringan bisa sampai dua sampai tiga hari. Dan juga dalam “pengencangan” kain batik yang sudah mulai “getas” sehingga mengalami kesulitan untuk memasang kain batiknya. Serta pada waktu pandemi covid 19 penjualan mengalami penurunan yang sangat signifikan, sehingga harus mengistirahatkan beberapa karyawannya.

Dengan melalui kegiatan abdimas ini ada beberapa kegiatan yang akan dilakukan untuk membantu usaha mitra seperti : sosialisasi, pelatihan, serta pendampingan dalam menunjang pengembangan usaha sebagai solusi dalam penyelesaian permasalahan yang sedang dihadapi oleh mitra. Dengan adanya pelatihan dapat memberikan peningkatan pemahaman pada sumber daya manusia (Wibisono et al., 2021). Pendampingan juga memberikan perubahan mendasar pada peningkatan pengelolaan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) (Mulyadi et al., 2021).

## 2. METODE PENGABDIAN

Dalam kegiatan abdimas ini dilakukan secara langsung pada kediaman mitra, dalam kegiatan ini dibagi dalam dua kegiatan utama yaitu pelatihan dalam menggunakan alat oven yang baru sehingga dapat mempercepat pengeringan kain batik, serta pelatihan dalam memasarkan produknya secara online melalui aplikasi. Dalam kegiatan ini melibatkan lima karyawan pada bagian pemasaran. Rangkaian kegiatan dibagi menjadi 3 bagian, yaitu sosialisasi, pelatihan, serta evaluasi. Sehingga dari kegiatan ini akan dilihat kemampuan karyawan sebelum dan setelah dilakukan pelatihan ada peningkatan atau tidak. Serta untuk melihat seberapa efektif penggunaan alat oven baru dengan alat pengering yang lama.

### 2.1. Waktu dan Tempat Pengabdian

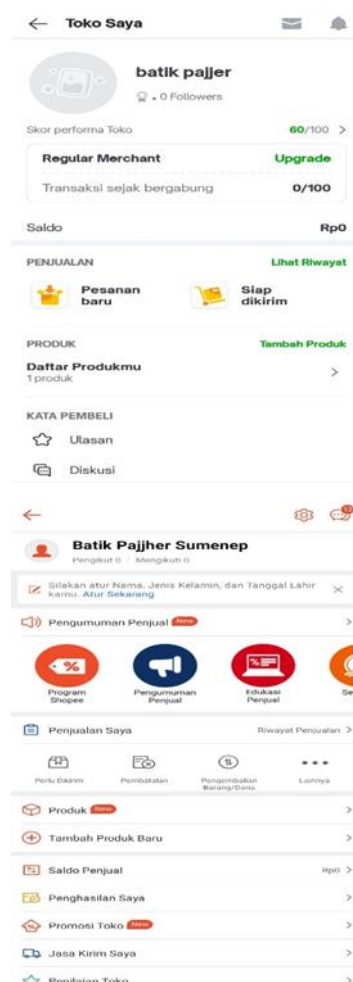
Kegiatan Abdimas dilaksanakan di rumah mitra serta dilakukan pada Bulan Juli sampai Bulan Agustus 2022. Kegiatan abdimas dilakukan di Dusun Tambak Desa Ging Ging Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep. Untuk menuju lokasi mitra dapat ditempuh dengan perjalanan darat yang memerlukan waktu sekitar 1 jam dari kampus tim abdimas.

### 2.2. Metode dan Rancangan Pengabdian

#### ❖ Tahapan Awal

S Pada tahapan ini, kegiatan yang dilakukan oleh tim abdimas adalah melakukan

sosialisasi untuk melakukan koordinasi kepada mitra, sehingga mitra nantinya akan mempersiapkan apa saja yang akan diperlukan dalam kegiatan abdimas ini. Serta dari Tim abdimas juga akan mempersiapkan slide serta modul materi pelatihan dan melakukan penetapan karyawan yang akan dilatih nantinya. Target dari kegiatan abdimas ini adalah karyawan nanti dapat mengaplikasikan penggunaan alat pengering oven, serta dapat melakukan pemasaran secara online melalui shoppee dan Tokopedia, dan untuk mengetahui tingkat efektifitas pengeringan kain batik dengan membandingkan hasil dari menggunakan alat oven baru dan pengering lama.



Gambar 1. Toko online mitra yang dibuat oleh tim abdimas (shopee & tokopedia)

#### ❖ Tahapan Pelaksanaan

Pelaksanaan pelatihan di bagi menjadi dua bagian yaitu dengan pelatihan dalam pengoperasian alat oven dan pelatihan dalam penggunaan toko online dalam memasarkan

produknya. Dalam pelaksanaan kegiatan ini masing – masing pelatihan akan melatih 5 orang karyawan yang memang beroperasi pada bagian tersebut. Dalam tahapan ini tim abdimas memberikan pelatihan, sebelum melakukan pelatihan akan dilaksanakan pre test untuk mengetahui kemampuan pengetahuan awal dari masing – masing karyawan pada bagian tersebut. Pelatihan Proses Transaksi Melalui Marketplace Shopee dan Tokopedia Pelatihan cara pelaksanaan proses transaksi melalui marketplace di sampaikan kepada narasumber yaitu R. Amilia Destryana, pada pelatihan tersebut para peserta diberikan pengarahan tentang bagaimana cara mengoperasikan aplikasi tersebut, seperti : menu – menu yang terdapat dalam aplikasi tersebut, dan bagaimana cara mengupload produk – produk yang akan dijual serta bagaimana cara memproses transaksi yang datang ke aplikasi tersebut, serta juga tentang bagaimana proses pengiriman kepada pembeli melalui kurir. Menurut (Suprihati et al., 2021) dalam mempermudah proses penjualan sebuah produk dengan cara membuka pangsa pasar baru, salah satunya dengan secara online sehingga konsumen yang menginginkan produk kita, bisa dilakukan transaksi secara online. Berikut pelatihan dalam proses transaksi secara online yang diterapkan kepada karyawan pemasarannya pada gambar 2.



**Gambar 2. Proses Pelatihan Transaksi melalui aplikasi online**

#### ❖ Tahapan Monitoring dan Evaluasi

Pada tahapan ini dilakukan monitoring dan evaluasi dari hasil pelatihan yang sudah dilakukan. Yaitu akan dilakukan proses post test untuk mengetahui tingkat keberhasilan dalam pemahaman karyawan setelah mengikuti pelatihan. Serta untuk melakukan perbandingan penggunaan alat oven baru dengan oven yang lama untuk mengetahui seberapa efektif proses pengeringannya.

#### 2.3. Pengambilan Sampel

Pengambilan sampel ini dilakukan dalam proses pelatihan karyawan serta proses dalam pengeringan kain batik.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil pelatihan dan pengujian terhadap alat baru berupa oven pengering kain batik. Sebelum dilakukan pelatihan diadakan pre test terlebih dahulu karena untuk mengetahui seberapa jauh pemahaman dari para karyawan tersebut terhadap materi dari pelatihan ini. Diberikan beberapa pemahaman dari penjualan secara online sebagai prosesnya, yaitu : menu – menu yang terdapat dalam aplikasi tersebut, dan bagaimana cara mengupload produk – produk yang akan dijual serta bagaimana cara memproses transaksi yang datang ke aplikasi tersebut, serta juga tentang bagaimana proses pengiriman kepada pembeli melalui kurir. Dari hasil pre test didapatkan bahwa dari kelima karyawan tersebut mendapatkan nilai antara 30% – 60% dari target 100%. Dengan hasil tersebut maka tim abdimas melakukan pelatihan secara intensif kepada para karyawan tersebut selama 3 hari. Dari pelatihan tersebut memang terdapat beberapa kendala dari para karyawan yang kurang update terhadap aplikasi online yang telah dibuat oleh tim abdimas, bagi mereka masih sangat awan terhadap aplikasi tersebut, sehingga tim bekerja sangat keras untuk benar – benar memperkenalkan aplikasi tersebut kepada para karyawan sehingga dapat terbiasa dalam penggunaannya.

Setelah dilakukan pelatihan secara intensif selama tiga hari akhirnya dari kelima karyawan tersebut telah mencapai nilai 85% - 97% dari 100%, karena nilai yang didapat telah mencapai diatas 80% maka menurut tim abdimas dan mitra sudah sangat cukup untuk menjalankan aplikasi tersebut dan menjalankan penjualan pemasaran melalui aplikasi tersebut.

Dan setelah melakukan perbandingan alat oven baru dengan yang lama maka dapat menghasilkan data sebagai berikut :

**Tabel 1. Perbandingan penggunaan alat pengering lama dan oven pengering baru**

	Alat pengering lama	Oven pengering baru
<b>Mesin</b>	Tidak ada	Menggunakan pemanas
<b>Bahan Pemanas</b>	Cahaya Matahari	LPG dan Listrik 300 watt
<b>Proses pemanasan</b>	1 - 3 hari tergantung dari cahaya matahari	1 Jam
<b>Daya tampung kain</b>	4 Kain batik	3 Kain batik

Dari hasil perbandingan diatas dapat dilihat bahwa dalam penggunaan alat pengering lama dan oven pengering baru secara efektif dan efisien oven pengering baru memang lebih cepat dalam proses pengeringannya karena hanya butuh 1 jam dalam proses pengeringannya dan sekali proses pemanasan dapat menampung 3 kain batik. Tetapi dalam proses pemanasan menggunakan oven yang baru harus menggunakan LPG dan listrik 300 watt dalam menjalankan oven tersebut.

#### 4. SIMPULAN DAN SARAN

Dalam kegiatan abdimas tersebut berhasil memberikan pengetahuan tambahan kepada karyawannya pada bagian produksi dan pemasarannya dari awalnya 30% - 60% menjadi 85% - 97% sehingga dapat dikatakan pelatihan yang telah dilaksanakan sudah berjalan dengan baik sehingga pemahaman dari para karyawan sudah mengalami peningkatan secara signifikan. Serta dari hasil adimas tersebut dapat memberikan gambaran dalam perbandingan penggunaan alat pengering lama dan oven pengering baru. Alat oven pengering baru jauh lebih efektif dan efisien dalam proses pengeringannya. Sehingga dengan adanya abdimas ini dapat mengembangkan usaha dari mitra.

#### 5. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan Terimakasih diberikan kepada Direktorat Riset Teknologi dan Abdimasan

kepada Masyarakat (DRTPM) yang memberikan pendanaan pada skema Program Kemitraan Masyarakat (PKM) tahun 2022. Nomor kontrak DRTPM 095/E5/RA.00.PM/2022.

#### 6. DAFTAR PUSTAKA

- Mulyadi, E., Wibisono, A., & Herli, M. (2021). Penerapan Metode SEM (STRUCTURAL EQUATION MODEL) Dalam Aplikasi Bidang Pendidikan, Sosial, dan Kesehatan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 35–39.
- Nurainun, N. (2008). Analisis industri batik di Indonesia. *Fokus Ekonomi*, 7(3), 24399.
- Suliyanto, S., Novandari, W., & Setyawati, S. M. (2015). Persepsi Generasi Muda Terhadap Profesi Pengrajin Batik Tulis di Purbalingga. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 18(1), 135–144.
- Suprihati, S., Tho'in, M., Sumadi, S., & Ningsih, S. (2021). Pendampingan Manajemen Pemasaran Batik Ciprat Karya Penyandang Disabilitas. *BUDIMAS: JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT*, 3(2), 214–221.
- Triana, N., & Retnosary, R. (2020). Pengembangan Model Pemasaran Batik Karawang sebagai Produk Unggulan Daerah. *Jurnal Inovasi Dan Pengelolaan Laboratorium*, 2(1).
- Wibisono, A., Destryana, R. A., & Ghufrony, A. (2021). Pelatihan Partial Least Square (PLS) Bagi Mahasiswa. *Jurnal Abdiraja*, 4(2), 24–30.