

Penciptaan Keunggulan Bersaing UKM Batik Melalui Pemanfaatan Teknologi Digital Marketing Mujing, Banyakprodo Kecamatan Tirtomoyo

Ardian Prima Putra¹⁾, Sari Widati²⁾, Purwanto Purwanto³⁾, Yoppi syahrial⁴⁾

¹Ekonomi, Universitas Veteran Bangun Nusantara
email: ardian.putura@gmail.com

²Ekonomi, Universitas Veteran Bangun Nusantara
email:sarwid09@gmail.com

³Ekonomi, Universitas Veteran Bangun Nusantara
email:antoc412@gmail.com

⁴Ekonomi, Universitas Veteran Bangun Nusantara
email:ysyahrial@gmail.com

Abstrak

Pengabdian pada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan Program pengembangan Kewirausahaan salah satu Ukm batik yang berada di Mujing Banyakprodo Kecamatan Tirtomoyo Kabupaten Wonogiri sehingga Ukm Batik dapat lebih berkembang dan makin terkenal secara luas. Sehingga Batik khas Wonogiri khususnya Tirtomoyo tetap akan lestari dan berkembang. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah Ceramah dan praktek Media pembelajaran yang digunakan adalah pembelajaran melalui diskusi dan pemberian materi Praktek Sosial Media dan menggunakan aplikasi Canva,emmoji untuk media promosi,selain itu menggunakan aplikasi keuangan untuk memudahkan pembukuan. Selain itu juga diberikan pelatihan manajemen Pemasaran, Keuangan dan Pengelolaan usaha. Disini termasuk pengemasan yang menarik dan media promosi secara online. Pengabdian ini dilakukan selama 3 bulan terdiri dari satu bulan tahap persiapan, dua bulan Pengembangan Kewirausahaan dan pendampingan .Tujuan dari kegiatan ini diharapkan ukm batik di Tirtomoyo khususnya banyakprodo dapat lebih meningkat omset dan penjualannya dan lebih dikenal luas di seluruh Indonesia. Hasil dari kegiatan pengabdian ini mitra menjadi paham bagaimana menggunakan sosial media dan mengoptimalkan promosi melalui media dan teknologi digital. Mitra dapat membuat sebuah brosur promosi secara online seperti immoji,dan brosur melalui canva selain itu tim pengabdian membuat sebuah desain packaging untuk produk batik agar lebih menarik lagi. Pengabdian telah berjalan dengan baik dan mitra mendapatkan transfer ilmu pengetahuan dan menjadi mengerti tentang pemasaran menggunakan media promosi berbasis digital.

Keyword : Pengembangan, Ukm, Batik, Digital Marketing, Wonogiri

Abstract

This community service aims to provide an Entrepreneurship development program for one of the batik SMEs located in Mujing Banyakprodo, Tirtomoyo District, Wonogiri Regency so that Batik SMEs can develop and become more widely known. The method used in this service is Lecture and practice. The learning media used is learning through discussion and the provision of Social Media Practice material and using the Canva application, emojis for promotional media, in addition to using financial applications to facilitate bookkeeping. In addition, training in Marketing, Finance and Business Management was also provided. This includes attractive packaging and online promotional media. This service is carried out for 3 months consisting of one month of preparation stage, two months of Entrepreneurship Development and mentoring. The results of this service activity partners understand how to use social media and optimize promotions through digital media and technology. Partners can make an online promotional brochure such as immoji, and brochures through Canva. In addition, the service team makes a packaging design for batik products to make it even more attractive. The service has been going well and partners have gained knowledge transfer and become aware of marketing using digital-based promotional media.

Keyword : Development, SMEs, Batik, Digital Marketing, Wonogiri

A. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Kabupaten Wonogiri dikenal dengan kabupaten penghasil Gablek, Wonogiri memiliki potensi yang sangat besar untuk lebih dikembangkan. Batik menjadi salah satu warisan dunia yang diakui dari Indonesia, kain batik hampir ditemui di setiap kota di sekitar Pulau Jawa. Sejumlah kota yang terkenal sebagai penghasil kain batik seperti Pekalongan, Solo, Yogyakarta, Cirebon dan Madura. Namun, belum banyak masyarakat yang mengetahui bahwa Kabupaten Wonogiri, Jawa Tengah juga memiliki sentra produksi batik khas yang disebut batik wonogiren. Batik Wonogiren/Wonogiri khususnya di Tirtomoyo sudah ada sejak lama dan melegenda, namun perkembangannya belum sebesar Solo dan Yogyakarta. Batik Wonogiren mempunyai potensi yang besar untuk dikembangkan agar tidak kalah dengan batik – batik yang lain seperti Yogyakarta dan Surakarta.

Kecamatan Tirtomoyo terletak sekitar 35 kilometer (km) dari Kota Wonogiri. Menyambangi sentra batik wonogiren di Tirtomoyo harus menggunakan kendaraan pribadi. Beberapa desa memiliki satu sampai dua perajin batik. Gerai batik para perajin berbentuk rumah biasa, jadi satu dengan tempat tinggal dan tempat produksi. Di Dusun Mujing , Banyakprodo Tirtomoyo ada 2 UKM batik, Salah satunya Batik Nurma yang dimiliki Pak Maryoto, Batik Nurma memiliki kurang lebih 8 karyawan. Usaha batik ini masih perlu diberikan pelatihan dan pendampingan agar usahanya dapat lebih berkembang dan meningkat omsetnya.

1. Tujuan Pengabdian

Tim Pengabdian tergerak melakukan pengabdian kepada masyarakat dengan tujuan agar UMKM Batik Nurma Omset meningkat dan batik wonogiri lebih dikenal masyarakat dan semakin berkembang. Tim pengabdian melakukan pendampingan peningkatan promosi penjualan dengan digital marketing serta pengelolaan laporan keuangan dengan aplikasi bagi pemilik usaha Batik Nurma di Tirtomoyo. Harapan kami setelah diadakan pelatihan dan pendampingan kewirausahaan pemilik Batik Nurma omsetnya meningkat dan lebih dikenal oleh masyarakat di seluruh Indonesia. Kemampuan pengelolaan usaha mereka jauh lebih meningkat dan dapat melakukan promosi dan inovasi supaya usaha mereka jauh lebih berkembang.

2. Manfaat Pengabdian

Dengan dilakukannya pengabdian oleh tim andimas dari Fakultas Ekonomi Prodi Manajemen Univet Mitra dapat menjalankan manajemen usahanya dengan lebih baik dan lebih terstruktur. Usaha Batik Nurma sangat membantu perekonomian sekitar, usaha Batik nurma memperkerjakan 8 pegawai tetap dan beberapa pekerja harian lepas. Adanya batik nurma masyarakat sekitar dapat menambah penghasilan karena ikut serta menjadi pengrajin batik yang dapat mereka kerjakan setelah pulang dari ladang. Mereka membatik di rumah dan di sore sampai malam hari ditengah waktu luang mereka untuk menambah penghasilan mereka selain mata pencaharian utama mereka bekerja di ladang. Desa menjadi dikenal masyarakat luas karena adanya tempat UKM Batik Wonogiren

khususnya Khas Tirtomoyo. Sehingga apabila usaha batik itu makin besar akan akan makin menyerap tenaga kerja yang banyak sehingga perekonomian masyarakat semakin baik.



3. Permasalahan Mitra

Permasalahan yang dihadapi Mitra adalah masalah pemasaran produk batik khas wonogiri, selain itu terkendala bagaimana mempromosikan atau Promosi lewat media sosial masih kurang bagus dan tidak teratur. Selain itu omset menurun drastis karena pandemi covid. Selain itu pembukuan belum dilakukan dengan baik.

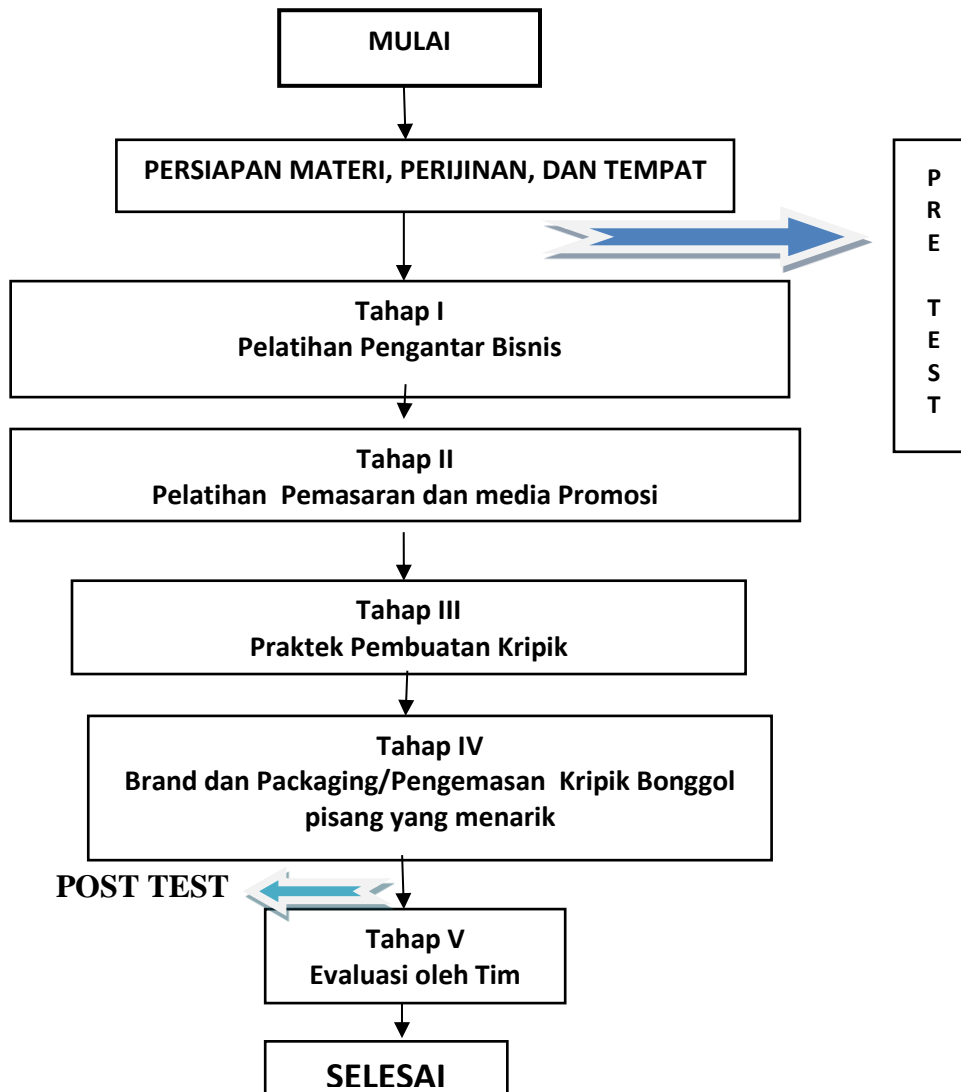
Permasalahan khusus Mitra Ukm Batik Nurma yaitu dalam manajemen usaha dan promosi antara lain :

- Latar belakang Pemilik belum menguasai ilmu kewirausahaan .
- Mitra dalam mengelola media sosial untuk promosi belum optimal sehingga kemampuan pengelolaan promosi dengan media sosial perlu ditingkatkan terlebih sekarang ini di era digital.
- Belum pernah mengikuti pelatihan atau workshop Kewirausahaan.

B. METODE

2.1 Metode Pelaksanaan

Sebagaimana yang telah dipaparkan di muka, Permasalahan mitra menurunnya omset penjualan akibat pandemi covid dan belum optimalnya promosi lewat media digital marketing Sehingga UKM Batik Nurma di Wonogiri perlu pemberdayaan untuk meningkatkan omset penjualan Produk Batik dan mempromosikan dan memasarkan melalui teknologi Digital.



Gambar 1
Bagan Alir Pelaksanaan PMKK

Metode pelaksanaan dan program yang diterapkan pada kegiatan PMKK untuk UKM Batik Nurma disusun sebagai berikut:

Metode Pendekatan yang ditawarkan kepada Mitra

No	Jenis Permasalahan	Program yang Diterapkan	Kelompok Sasaran
1.	Ketidakterdayaan UKM Batik Nurma adanya pandemi covid,mengakibatkan omset dan penjualan menurun drastis	Pemberdayaan bagi UKM Batik Nurma dengan diberikan sosialisasi dan pelatihan pengembangan UKM meliputi digital marketing,manajemen ukm,dan keuangan dengan aplikasi	UKM Batik Nurma
2.	Promosi yang dilakukan untuk memasarkan melalui media sosial masih kurang dan tidak update	Diberikan pelatihan digital marketing untuk mempromosikan UKM Batik dengan Media sosial,seperti Facebook dan instagram,serta pelatihan pembuatan konten promosi dengan aplikasi canva	UKM Batik Nurma

2.2 Program Peningkatan Kewirausahaan

Program ini ditujukan kepada UKM Batik Nurma. Kegiatan yang akan dilakukan, disajikan pada tabel berikut.

Tabel 2.2

Rencana Kegiatan Peningkatan Pemahaman Kewirausahaan

Judul Kegiatan	Metode	Jumlah	Materi	Rancangan Evaluasi
Peningkatan Pemahaman Kewirausahaan	Ceramah Dan Diskusi	4 pertemuan x @ 120	-Pemahaman Pendidikan Kewirausahaan	<i>Pre dan Post Test *</i>
Judul Kegiatan	Metode	Jumlah	Materi	Rancangan Evaluasi
Pelatihan Packaging dan pembukuan sederhana dengan aplikasi buku kas	Praktek	120 Menit	-Digital Marketing Keuangan,dan pengemasan dan promosi	Penguasaan Semua materi yang telah diajarkan **
Pelatihan pembuatan konten untuk di sosial media	Praktek	120 Menit	Pelatihan aplikasi Canva Dan Immoji	Poster konten promosi untuk di sosial media

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program Kemitraan masyarakat **Penciptaan Keunggulan Bersaing UKM Batik Melalui Pemanfaatan Teknologi Digital Marketing Mujiing, Banyakprodo Kecamatan Tirtomoyo** telah dilaksanakan dengan baik pada hari Kamis,30 Juni 2022 dan Jumat,29 Juli 2022 selanjutnya dilakukan pendampingan sampai sekarang masih terus berjalan.

1. Materi pelatihan berisi tentang bagaimana manajemen usaha kecil yang baik dan kiat-kiat menumbuhkan jiwa wirausaha selain itu juga memberikan materi tentang Manajemen Pemasaran termasuk enam konsep di dalam pemasaran. Peserta juga diajarkan strategi branding/ dan packaging yang baik di dalam mengemas produk batik selain itu juga dikenalkan pemasaran digital dan manajemen pengelolaan keuangan.
2. Materi juga memasukan unsur pemasaran digital, disini juga membantu bagaimana meningkatkan jumlah omset dan pesanan pada umkm batik nurma di mujing banyakprodo Wonogiri. Jumlah pesanan mengalami penurunan karena dampak dari adanya pandemi covid 19 yang masih berlangsung.
3. Kegiatan ini untuk menyampaikan maksud dan tujuan yaitu ingin ikut membantu meningkatkan kinerja UMKM Batik di Mujing Banyakprodo Tirtomoyo Wonogiri. Apabila UMKM Batik di Wonogiri maju dan berkembang tentu saja akan meningkatkan perekonomian masyarakat di desa tersebut. Usaha Batik melibatkan banyak pekerja dan pengrajin batik, apabila usahanya berkembang otomatis pengrajin batik akan mendapat keuntungan juga dan pendapatan mereka juga akan jauh lebih meningkat.



Pembicara 1 (Ardian Prima Putra,S.E.,M.M)

Menyampaikan Materi Tentang Manajemen Pemasaran dan enam konsep dasar pemasaran. Enam Konsep dasar pemasaran terdiri dari konsep produksi, konsep produk, konsep penjualan, konsep pemasaran, konsep pemasaran berwawasan lingkungan dan konsep pemasaran holistik.



Membuat Brosur dengan Canva



Pembicara II (Yoppi Syahrial,S.E.,M.M)

Pembicara kedua Yoppi Syahrial,S.E.,M.M menyampaikan materi tentang mengenal manajemen pemasaran digital. Pemateri menyampaikan tentang yang dikenal dengan digital marketing serta bagaimana mengoptimalkan media digital tersebut sebagai sarana promosi. Promosi disini juga termasuk bagaimana meningkatkan jumlah penjualan dan omset dari UMKM Batik Nurma. Bagaimana mengoptimalkan email marketing, social media marketing, video advertising, influencer marketing,bulk sms. Selain itu dengan promosi di marketplace seperti shoppe, tokopedia dan bukalapak, blibli dan lazada. Pelatih II juga mengajarkan bagaimana membuat brosur untuk promosi dengan menggunakan canva, membuat brosur dengan emmoji untuk promosi di media sosial.



Pembicara III Purwanto,S.E.,M.M

Purwanto mengisi materi tentang bagaimana mengelola keuangan pribadi dan mengelola keuangan untuk usaha mikro,kecil,dan menengah. Mengajarkan dan mengajak peserta untuk selalu mencatat pendapatan dan pengeluaran yang dilakukan setiap hari. Hal ini sangat membantu sekali untuk melihat pengeluaran yang perlu seperti kebutuhan atau pengeluaran yang sebenarnya tidak diperlukan

seperti keinginan membeli barang. Setelah diketahui maka dapat dilakukan penghematan. Pelatihan menggunakan metode ceramah/presentasi, tanya jawab dan diskusi. Pengabdian memaparkan mulai dari pengertian Manajemen, umkm, pemberdayaan dan Badan usaha milik masyarakat, Peserta diajak untuk berdiskusi tentang hal-hal yang berkaitan pentingnya menjadi seorang yang mandiri dan memiliki penghasilan sendiri di luar dari penghasilan suami mereka. Setelah dilakukan presentasi lalu dilanjutkan dengan berdiskusi berisi tanya jawab atas segala pertanyaan yang diajukan oleh peserta pelatihan. Pelatih III mengajarkan bagaimana membuat catatan keuangan sederhana untuk mengelola keuangan pribadi maupun usahanya.

Selain itu Tim Pengabdian juga memberikan saran dan solusi membuat kemasan batik nurma menjadi jauh lebih menarik lagi dengan membuat sebuah packaging dengan didesain unik, yang tadinya hanya menggunakan kantong plastik biasa tanpa merek.





Foto bersama Mitra Pengabdian

Kegiatan Pendampingan dan monitoring juga dilakukan dengan menggunakan media Whatsap. Hal ini diperlukan untuk mengetahui apa saja kendala yang mereka hadapi, sehingga tim pengabdian dapat memberikan saran maupun bantuan untuk memecahkan sebuah masalah tersebut.

D. SIMPULAN

Kesimpulan

Bedasarkan hasil kegiatan Pengabdian kepada masyarakat, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Mujiing Banyakprodo Tirtomoyo Kabupaten Wonogiri terjadi peningkatan pengetahuan peserta (mitra) dalam melakukan kegiatan manajemen pemasaran dan mengelola bagaimana melakukan promosi melalui media digital.

Saran

Mitra diharapkan lebih berani mencoba melakukan inovasi-inovasi di dalam memasarkan dan mempromosikan Batik Nurma menggunakan media teknologi digital, selain itu juga melakukan perbaikan –perbaikan dari segi kemasan yang lebih menarik.

Untuk pengabdian selanjutnya sebaiknya lebih menekankan pada Inovasi –inovasi lain di bidang produk batik dan pengelolaan limbah batik.

DAFTAR PUSTAKA [Times New Roman 12, Bold]

Budiman, Arief.1996. Teori Pembangunan Dunia Ketiga.Gramedia Pustaka Utama.Jakarta

Hikmat, Harry.2001. Strategi Pemberdayaan Masyarakat. Humaniora. Bandung

Plummer, Ken. 2011. Sosiologi The Basic.Raja Grafindo Persada.Jakarta

Karsidi Ravik.2017.Manajemen Pelatihan.UNS Press.Surakarta