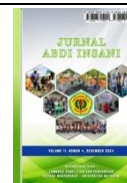




JURNAL ABDI INSANI

Volume 11, Nomor 4, Desember 2024

<http://abdiinsani.unram.ac.id>. e-ISSN : 2828-3155. p-ISSN : 2828-4321



MEMBANGUN PEREKONOMIAN MANDIRI MELALUI DESA TEMATIK BERBASIS PENGUATAN TEKNOLOGI HOME INDUSTRY BATIK DI DESA REK KERREK PEMEKASAN

*Building An Independent Economy Through Thematic Villages Based On Technology,
Strengthening Of Home Industry Of Batik In Rek Kerrek Village, Pameksan*

Nur Sayidah¹, Siti Marwiyah¹, Liosten Rianna Roosida Ulyy Tampubolon^{1*}, Muharrom²

¹Universitas Dr. Soetomo, Surabaya, Indonesia, ²Universitas Wijaya Putra, Surabaya,
Indonesia

Jl. Semolowaru 84 Surabaya

*Alamat Korespondensi: liosten.rianna.roosida@gmail.com

(Tanggal Submission: 17 September 2024, Tanggal Accepted : 17 Oktober 2024)



Kata Kunci :

*Perekonomian
Mandiri, Desa
Tematik,
Teknologi Home
Industry, Batik*

Abstrak :

Proses produksi Batik Tulis di Desa Rek Kerrek, Kabupaten Pamekasan menggunakan cara konvensional, sehingga terdapat permasalahan yaitu: kapasitas, kualitas, dan daya saing produk batik tulis masih rendah. Tujuan program PDB yaitu memberikan inovasi teknologi seperti mesin pelorot malam dan *hand printing* sehingga meminimalisir kerusakan produk, meningkatkan kapasitas produksi, volume penjualan, serta daya saing produk batik. Metode yang digunakan berupa pelatihan, pendampingan dan praktek inovasi teknologi pada mitra. Hasil capaian program: 1) Mesin *hand printing* (mitra-1) dan mesin pelorot malam (mitra-2) meningkatkan kapasitas dan kualitas produksi, volume penjualan serta meminimalisir produk cacat, 2) Pelatihan, Pendampingan dan Praktek Pembuatan Konten promotif meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pembuatan konten promotif pada mitra, 3) Pelatihan, pendampingan dan praktek pembuatan *e-commerce* meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra dalam menggunakan *e-commerce*, 4) Pelatihan, pendampingan dan praktek strategi *marketing mix* meningkatkan volume penjualan mitra, 5) Pelatihan, pendampingan dan praktek pembukuan secara akuntansi meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra dalam pembukuan.

Key word :

*Independent
Economy,
Thematic
Villages, Home
Industry*

Abstract :

The production process of Batik Tulis in Rek Kerrek Village, Pamekasan Regency, uses conventional methods, so there are problems, the capacity, quality, and competitiveness of written batik products are still low. The purpose of the PDB program is to provide technological innovations such as a malam pelorot machine and hand printing so as to minimize product damage and increase



*Technology,
Batik*

production capacity, sales volume, and competitiveness of batik products. The methods used are training, mentoring and practicing technological innovations on partners. The results of the program achievements: 1) Hand printing machines (partner-1) and malam pelorot machines (partner-2) increase production capacity and quality, sales volume and minimize defective products, 2) Training, mentoring, and practice of making promotional content increase the knowledge and skills of making promotional content for partners, 3) Training, mentoring, and practice of making e-commerce increase partners' knowledge and skills in using e-commerce, 4) Training, mentoring, and practice of marketing mix strategies increase partner sales volume, 5) Training, mentoring and practice of accounting bookkeeping increase partner knowledge and skills in bookkeeping.

Panduan sitasi / citation guidance (APPA 7th edition) :

Sayidah, N., Marwiyah, A., Tampubolon, L. R. R. U., & Muharrom. (2024). Membangun Perekonomian Mandiri Melalui Desa Tematik Berbasis Penguatan Teknologi Home Industry Batik Di Desa Rek Kerrek Pamekasan. *Jurnal Abdi Insani*, 11(4), 1700-1715. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v11i4.1978>

PENDAHULUAN

Madura merupakan salah satu daerah yang terkenal dengan potensi kerajinan batik. Terdapat empat kabupaten di Madura yakni Kabupaten Bangkalan, Sampang, Pamekasan, dan Sumenep dengan ciri khas batik yang berbeda-beda. Pada tahun 2022, jumlah pengusaha mikro batik di Kabupaten Bangkalan sebanyak 220 unit, Kabupaten Pamekasan sebanyak 270 unit, Kabupaten Sampang sebanyak 60 unit dan Kabupaten Sumenep sebanyak 150 unit. Jumlah keseluruhan usaha mikro batik di Pulau Madura sebanyak 700 unit. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) adalah suatu pelaku ekonomi dengan sektor dan kontribusi terbesar dalam penyerapan tenaga kerja serta tiang utama perekonomian Indonesia (Wijanarko & Susila, 2016), (Alhawariy, 2021), (Wulansari *et al.*, 2021).

Desa Rek Kerrek merupakan desa dilakukannya Program Pemberdayaan Desa Binaan (PDB) terletak di Kecamatan Palengaan Kabupaten Pamekasan. Pada tahun 2022, dalam lomba desa tematik, Rek Kerrek ditetapkan sebagai Desa Tematik Terbaik oleh Bupati Pamekasan dengan Nomor Sertifikat: 188/485/432.013/2022, pada tanggal 16 Agustus 2022. Desa Rek Kerrek yang telah ditetapkan sebagai desa tematik, menjadikan songkok batik dan batik tulis sebagai produk unggulan sesuai dengan RPJMDes tahun 2020 – 2026 (RPJMDes 2020-2026, n.d.). Dusun-dusun yang dijadikan home industri batik tulis adalah Dusun Salatreh, Dusun Rek Kerrek Laok, dan Dusun Gunung Tangis. Sedangkan pelaku UMKM produksi songkok batik ada lima yang beralamat di Rek Kerrek Laok, Masaran, Gunung Tangis, Slatreh, Masaran.

Kelompok pengrajin songkok batik dalam PDB ini menjadi Mitra 1 dan kelompok pengrajin batik tulis menjadi Mitra 2. Kedua kelompok pengrajin ini mempunyai potensi yang besar untuk dikembangkan. Tetapi ada beberapa permasalahan prioritas yang perlu dicarikan solusinya. Permasalahan prioritas mempertimbangkan permasalahan umum mitra dan RPJMDes. Peraturan Desa Nomor : 01/Tahun 2020 Tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Desa (RPJM-Desa) Tahun 2020 – 2026, Desa Rek Kerek memfokuskan pada potensi, permasalahan dan pengembangan batik tulis khususnya songkok batik yang menjadi produk unggulan desa. Pemerintahan Desa dan Pemerintahan Kabupaten Pamekasan berkomitmen untuk mengembangkan produk batik tulis dan mendukung Desa Rek Kerek menjadi desa mandiri tematik berbasis industri kearifan lokal. Oleh karena itu, dalam program PDB ini dipilih mitra sasaran dari kelompok masyarakat pengrajin songkok batik dan batik tulis. Permasalahan prioritas mencakup bidang produksi, pemasaran dan manajemen seperti Tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Permasalahan Prioritas

No.	Bidang	Permasalahan Prioritas	Mitra
1	Produksi	1.) Harga jual produk batik terlalu tinggi sehingga sulit terjangkau bagi para customer, menyebabkan volume penjualan batik menurun	Mitra-1 dan Mitra-2
		2.) Banyak produk cacat pada waktu proses pelorot malam dengan menggunakan pisau.	Mitra-1 dan Mitra-2
2	Pemasaran	3.) Belum membuat konten instagram, web yang promotive	Mitra-1 dan Mitra-2
		4.) Belum melakukan strategi pemasaran melalui e-commerce	Mitra-1 dan Mitra-2
		5.) Belum dapat memenuhi permintaan pasar	Mitra-1 dan Mitra-2
3	Manajemen	6.) Belum menggunakan pembukuan menurut standar akuntansi.	Mitra-1 dan Mitra-2
		7.) Pengrajin kurang memiliki pengetahuan dan keterampilan yang cukup untuk teknik pewarnaan	Mitra-1 dan Mitra-2

Berdasarkan permasalahan prioritas tersebut maka ada beberapa solusi yang telah disepakati bersama mitra. Solusi atas masalah produksi adalah penggunaan inovasi teknologi yang merupakan hilirisasi dari anggota tim PDB yaitu perancangan dan pembuatan mesin peeder pelorot malam dan hand printing. Hilirisasi didasarkan pada luaran hasil penelitian terapan unggulan perguruan tinggi (PTUPT) dengan judul : Strategi Meningkatkan Keunggulan Daya Saing Batik Pesisir Bangkalan Berbasis Inovasi Melalui Pendekatan Pelatihan Partisipatif (Tampubolon *et al.*, 2020). Luaran PTUPT adalah inovasi mesin pelorot malam, inovasi teknologi IPAL, inovasi mesin pengopak pencampuran pewarnaan, dan inovasi mesin peratusan aroma therapy. Berikutnya solusi atas masalah pemasaran adalah penerapan (1) teknik pembuatan konten yang promotif, (2) teknologi e-commerce dan (3) strategi pemasaran mix marketing. Terakhir, masalah manajemen diselesaikan dengan penerapan prinsip-prinsip akuntansi dan hand printing.

Pelatihan pembuatan konten promotif dapat memotivasi pelaku UMKM untuk menghasilkan konten yang menarik (Pradana & Damatraseta, 2021) dan mencapai keunggulan bersaing (Rizqi & Nurudddin, 2023). Konten dapat berbentuk foto maupun video. Konten yang menarik dapat menjadi media promosi yang efektif untuk menarik minat pembeli baik di media sosial maupun e commerce. Teknologi e-commerce merupakan proses pertukaran informasi, pemasaran, jual beli produk atau jasa yang dilakukan secara online menggunakan internet (Turban *et al.*, 2017), (Charlesworth, 2018). Pada akhir tahun lalu, perdagangan elektronik mengalami perkembangan yang pesat dan canggih (Fahrozi & Nasution, 2024). Penerapan teknologi e commerce dapat menjangkau pangsa pasar yang lebih luas (Siahaan, 2023) sehingga meningkatkan penjualan (Vahlia & Lelawati, 2019). Pelaku usaha industri rumah tangga menyadari bahwa pemasaran produk dengan e-Commerce dapat meningkatkan wilayah pemasaran dan peningkatan omset usaha (Bashir *et al.*, 2020). Penggunaan media pemasaran digital mampu memperluas jangkauan pemasaran (Winedar *et al.*, 2022). Pelaku usaha menyadari bahwa aplikasi strategi marketing mix dapat meningkatkan omset penjualan (Nurendah *et al.*, 2020). Pelaku UMKM menyadari bahwa pembukuan diperlukan agar dapat mengetahui hasil usahanya (Nilasari *et al.*, 2021).

Berdasarkan pada beberapa solusi tersebut, maka tujuan dari PDB ada tiga. Pertama, meningkatkan level keberdayaan mitra sasaran pada setiap mitra berbasis peningkatan kualitas produk, kapasitas, daya saing. Kedua, menyelesaikan tiga bidang permasalahan yang dihadapi oleh masing-masing mitra sasaran yaitu produksi, pemasaran dan manajemen. Ketiga, melaksanakan MBKM dalam kegiatan PDB yaitu IKU[2], IKU [3], dan IKU [5]. IKU [2] adalah mahasiswa mendapatkan pengalaman di luar kampus, sebagai tenaga lapangan yang mendapatkan rekognisi 6 sks. IKU [3] dosen

berkegiatan di luar kampus, sebagai tim pelaksana program PDB selama 8 Bulan. IKU [5] hasil kerja dosen digunakan oleh masyarakat yaitu penggunaan inovasi teknologi mesin peeder pelorot malam, mesin hand printing, dan publikasi di jurnal pengabdian terakreditasi Sinta 4.

METODE KEGIATAN

Program Pemberdayaan Desa Binaan (PDB) ini dilakukan di Desa Rek Kerrek. Desa ini terletak di kecamatan Palengaan Kabupaten Pamekasan. Desa ini berbatasan dengan Rumbuh di sisi Utara, Palengaan Laok di sisi Barat, Banyu Pelle di sisi Barat Daya Panaan di sisi Timur, dan Batas Tenggara Angasanh. Secara geografis, posisi Desa Rek Kerrek berada di Barat Laut Kabupaten Pamekasan. Jumlah Dusun desa Rek-Kerrek sebanyak 13 Dusun, yaitu Gunung Tangis, Masaran, Slatreh 1, Slatreh 2, Sardung, Rek-Kerrek Laok I, Rek-Kerrek Laok II, Mangkon, Mur oloh, Pakes, Sumber Sari, Daajuh Dajah, Daajuh Laok (<https://rekkerrek.com/profil/>). Pada tahun 2022, dalam lomba desa tematik, Rek Kerrek ditetapkan sebagai Desa Tematik Terbaik oleh Bupati Pamekasan dengan Nomor Sertifikat: 188/485/432.013/2022.

Desa Rek Kerrek yang telah ditetapkan sebagai desa tematik, menjadikan songkok batik dan batik tulis sebagai produk unggulan sesuai dengan RPJMDes tahun 2020 – 2026 (RPJMDes 2020-2026, n.d.). Dusun-dusun yang dijadikan home industri batik tulis adalah Dusun Salatreh, Dusun Rek Kerrek Laok, dan Dusun Gunung Tangis. Sedangkan pelaku UMKM produksi songkok batik ada lima yang beralamat di Rek Kerrek Laok, Masaran, Gunung Tangis, Slatreh, Masaran.

Kelompok pengrajin songkok batik dalam PDB ini menjadi Mitra 1 dan kelompok pengrajin batik tulis menjadi Mitra 2. Kedua kelompok pengrajin ini mempunyai potensi yang besar untuk dikembangkan. Tetapi ada beberapa permasalahan prioritas yang perlu dicarikan solusinya.

Metode Pelaksanaan untuk menyelesaikan permasalahan prioritas sesuai dengan kesepakatan dengan mitra adalah sebagai berikut:

A. Sosialisasi.

Koordinasi pelaksanaan program antara Tim Pengusul dengan Mitra 1 dan Mitra 2.

B. Pelatihan

1. Pendampingan dan praktik pembuatan mesin *hand printing*.
2. Pelatihan, pendampingan dan praktik pembuatan mesin pelorot malam.
3. Pelatihan, pendampingan dan praktik peningkatan pengetahuan teknik pembuatan konten promotif.
4. Pelatihan, pendampingan dan praktik peningkatan pengetahuan penggunaan *e-commerce*.
5. Pelatihan, pendampingan dan praktik peningkatan pengetahuan strategi marketing *mix*.
6. Pelatihan, pendampingan dan praktik peningkatan pengetahuan pembukuan secara akuntansi.
7. Pelatihan, pendampingan dan praktik peningkatan pengetahuan teknik inovasi pencampuran pewarnaan.

C. Penerapan teknologi

1. Inovasi teknologi mesin *hand printing*.
2. Inovasi teknologi mesin peeder pelorot malam.
3. Inovasi teknik pembuatan konten yang *promotive*.

D. Pendampingan dan Evaluasi

Setelah semua program pelatihan dilakukan maka tim pengusul melakukan pendampingan dan evaluasi seberapa besar efektivitas pelatihan yang sudah diberikan dan menilai tingkat keberhasilan program dengan membandingkan keadaan sebelum dan sesudah pelatihan.

Partisipasi Mitra

Adapun partisipasi mitra dalam pelaksanaan PDB ini adalah sebagai berikut:

- 1) Menyiapkan bahan-bahan pelatihan, fasilitas ruangan pelatihan, koordinasi dengan kelompok tani, pengurus BUMDes dan UD Batik Nong Tangis, mendukung kelancaran pelaksanaan pelatihan dan pendampingan serta praktik.
- 2) Berkomitmen mengikuti semua kegiatan pelatihan, simulasi, dan pendampingan dalam program PDB.
- 3) Berkomitmen mengikuti pengarahan dari tim pengusul dan berkoordinasi dengan kelompok tani serta menerapkan dan memelihara semua ipteks yang sudah diberikan oleh tim pengusul.

Evaluasi Pelaksanaan Program dan Keberlanjutan Program

Setelah program PDB selesai, tim pengusul tetap mendampingi mitra-1 dan mitra-2 untuk melanjutkan program PDB yang sudah dilaksanakan dan memberi kepastian bahwa mitra sanggup untuk menjaga, memelihara barang-barang investasi yang diberikan oleh tim.

Tabel 2. Metode Pelaksanaan

No.	Permasalahan Prioritas Mitra	Solusi yang ditawarkan	Metode	Indikator Keberhasilan
1.	Produksi			
1.)	Harga jual produk batik terlalu tinggi sehingga sulit terjangkau bagi para customer, menyebabkan volume penjualan batik menurun	Perancangan dan pembuatan mesin <i>hand printing</i>	Pelatihan, pendampingan dan praktik pembuatan mesin <i>hand printing</i> .	– Adanya peningkatan kapasitas produksi sebesar 30% – Adanya peningkatan penjualan sebesar 30%
2.)	Banyak produk cacat pada waktu proses pelorot malam dengan menggunakan pisau.	Perancangan dan pembuatan mesin peeder pelorot malam.	Pelatihan, pendampingan dan praktik pembuatan mesin peeder.	- Adanya peningkatan kualitas produk 30% - Meminimalisir produk cacat sampai dengan 3%.
2.	Pemasaran			
3.)	Belum membuat konten instagram, web yang promotif	Penerapan teknik pembuatan konten yang <i>promotive</i> .	Pelatihan, pendampingan dan praktik teknik pembuatan konten promotif.	Adanya peningkatan keterampilan mitra dalam pembuatan konten <i>promotive</i> sebesar 40%.
4.)	Belum melakukan strategi pemasaran melalui <i>e-commerce</i>	Penerapan teknologi <i>e-commerce</i> .	Pelatihan, pendampingan dan praktik pembuatan <i>e-commerce</i> .	Adanya peningkatan pengetahuan penggunaan <i>e-commerce</i> sebesar 50%.
5.)	Belum dapat memenuhi permintaan pasar.	Penerapan strategi pemasaran <i>mix marketing</i> .	Pelatihan, pendampingan dan praktik strategi <i>marketing mix</i> .	Adanya peningkatan volume penjualan keluar pulau Jawa sebesar 30%.

3. Manajemen

6.) Belum menggunakan pembukuan menurut standar akuntansi.	Penerapan prinsip-prinsip akuntansi.	Pelatihan, pendampingan dan praktik pembukuan secara akuntansi.	Adanya peningkatan pengetahuan pembuatan pembukuan keuangan sebesar 50%.
7.) Pengrajin kurang memiliki pengetahuan dan keterampilan yang cukup untuk teknik pewarnaan.	Penerapan inovasi teknologi pencampuran pewarnaan.	Pelatihan, pendampingan dan praktik teknik inovasi pencampuran pewarnaan.	Adanya peningkatan pengetahuan teknik pencampuran pewarnaan sebesar 50%.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. SOSIALISASI PROGRAM

Koordinasi pelaksanaan program antara Tim Pengusul dengan Mitra 1 dan Mitra 2. Sosialisasi program perlu dilakukan untuk persamaan persepsi antara tim pengusul dengan mitra-1 dan mitra-2 dihadiri mitra pemerintah Desa Rek Kerrek. Tujuan dari persamaan persepsi ini untuk menjelaskan program PDB yang akan dilakukan oleh tim pengusul selama tahun 2024, pendanaan dan luaran yang akan dihasilkan serta investasi teknologi yang akan diberikan kepada mitra-1 dan mitra-2.



Gambar 1. Sosialisasi Program dan Persamaan Persepsi

**BUKU KAS
TAHUN: 2024
BULAN: JULI**

Nama (Pengrajin Batik Tulis) : Liyyah

Tanggal	Transaksi	Bukti	Kas Masuk	Kas Keluar	Saldo
19 Juli					1.000.000
20 Juni	Beli kain bau 3 potong, per potong harga 65.000 x 3.			195.000	805.000
	Membeli malan 3 Kg per 1 Kg 30.000 x 3			90.000	715.000
	Canteng 2 biji, per biji harga 12.000 x 2.			24.000	691.000
	Ongkos batik per potong 40.000 x 3			120.000	571.000
5 Juli	Membeli pewarna sol ijo $\frac{1}{4}$ untuk kain 1 potong harga:			14.000	557.000
	Warna ke 2 Naptol $\frac{1}{2}$ on SG harga:			6.500	550.500
	Warna ke 3 Naptol sembilan $\frac{1}{2}$ on harga:			8.500	542.000
	Kain warna merah: Warna pertama Naptol merah (R) I on harga:			13.000	529.000
	Warna ke 2 merah (R) I on harga:			13.000	516.000
	Warna ke 3 sembilan I on harga:			17.000	499.000
12 Juli	Proses / lorot di kasih soda $\frac{1}{2}$ harga:			7.000	492.000
13 Juli	Terjual 2 potong per 1 potong harga 350.000 x 2 :		700.000		1.192.000
17 Juli	Terjual 1 potong:		350.000		1.542.000

**Buku Kas
Juli 2024**

Nama Pengrajin (Songkok Batik) : Imam Syafie

Tanggal	Transaksi	Bukti	Kas Masuk	Kas Keluar	Saldo
1 Juli					450.000
2 Juli	Belanja 1 kain batik untuk 20 pcs			200.000	250.000
3 Juli	Belanja 1 kodi rajangan untuk 20 pcs			65.000	185.000
4 Juli	Belanja 1 kodi kertas tunjang untuk 20 pcs songkok			15.000	170.000
5 Juli	Belanja 1 pcs jarum mesin			5.000	165.000
6 Juli	Belanja 1 pcs jarum tangan			250	164.750
7 Juli	Belanja AC tegak 1,5 meter untuk 20 pcs songkok			2.500	162.250
8 Juli	Belanja kain saten $\frac{1}{2}$ m untuk 20 pcs			2.000	160.250
9 Juli	Biaya upah 20 pcs songkok			100.000	60.250
15 Juli	Belanja kardus kecil 1 kodi untuk 20 pcs songkok			60.000	250
16 Juli	Belnja bungkus plastic 1 bundel untuk 20 pcs songkok			3.500	-3.250
25 Juli	Penjualan 20 pcs atau 1 kodi songkok batik Sejahtera		800.000		796.750
28 Juli	Biaya kurir JNT			10.000	786.750

Gambar 3. Hasil Praktek Pembukuan Sederhana Mitra-1 dan Mitra-2

II. PELAKSANAAN PROGRAM PELATIHAN, PENDAMPINGAN DAN PRAKTEK MARKETING MIX

Pelatihan, pendampingan dan praktik *marketing mix* diberikan kepada mitra-1 dan mitra-2. Materi yang diberikan yaitu teori tentang marketing mix dan video tentang marketing mix, simulasi dalam bentuk diskusi tentang produk, harga, promosi, dan tempat. Tujuan dari pelatihan marketing mix yaitu : mitra-1 dan mitra-2 dapat memiliki 1.) pengetahuan tentang produk dan diserverifikasi produk, 2.) dapat menentukan harga yang bersaing dan mendapatkan keuntungan yang signifikan, 3.)

dapat melakukan promosi untuk meningkatkan volume penjualan dan keuntungan, 4.) dapat memilih tempat lokasi usaha yang strategis.



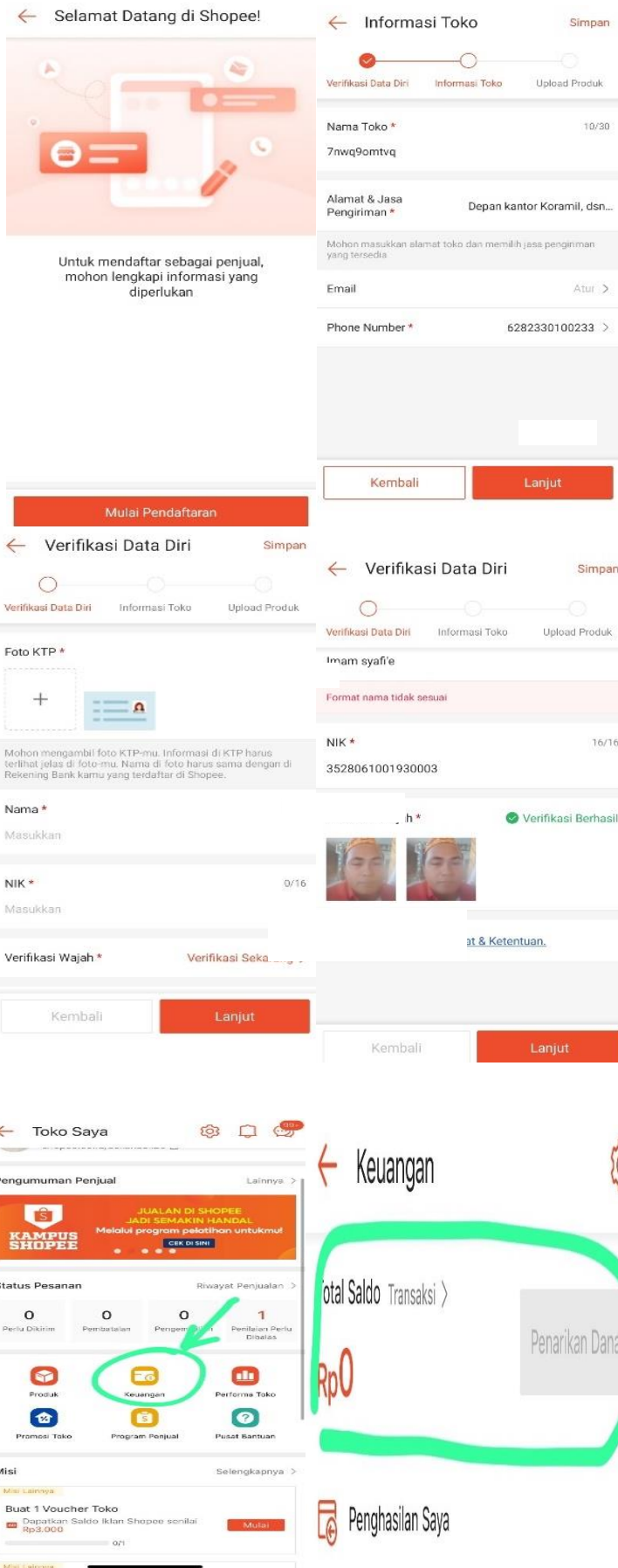
Gambar 4. Pelatihan, Pendampingan, dan Praktek Mix Marketing

III. PELAKSANAAN PROGRAM PELATIHAN, PENDAMPINGAN DAN PRAKTEK TEKNOLOGI E-COMMERCE

Pelatihan, pendampingan dan praktik teknologi *e-commerce* kepada mitra-1 dan mitra-2 yang belum memiliki pengetahuan tentang *e-commerce*. Selama ini penjualan songkok batik dan batik tulis dilakukan oleh mitra-1 dan mitra-2 melalui penjualan secara langsung, di galeri dan BUMDes Sejahtera dan *whatsapp* sehingga daerah pemasarannya masih terbatas. Oleh karena itu perlu diberikan pelatihan, pendampingan dan praktik teknologi *e-commerce* dengan tujuan untuk perluasan pasar, meningkatkan volume penjualan dan keuntungan.



Gambar 5. Pelatihan, Pendampingan, dan Praktik Teknologi E-Commerce



Gambar 6. Pelatihan, Pendampingan, dan Praktik Pembuatan Toko Online Shopee

IV. PELAKSANAAN PROGRAM PELATIHAN, PENDAMPINGAN DAN PRAKTEK KONTEN PROMOTIF

Mitra sasaran 1 dan mitra sasaran 2 adalah kelompok masyarakat pengrajin batik yang usianya rata-rata diatas 50 tahun (80%) dan usia dibawah 50 tahun (20%). Para pengrajin belum mengetahui tentang market place karena tingkat pendidikan yang rendah, belum mengetahui bagaimana membuat suatu konten yang promotif yang dapat menarik perhatian pembeli. Bahkan para pengrajin belum memiliki instagram dan web. Sehingga daerah pemasaran sangat terbatas, volume penjualan dan keuntungan masih rendah. Untuk dapat meningkatkan volume penjualan minimal 30%, maka perlu dibuat strategi pemasaran yang tepat yaitu antara lain dengan mempromosikan songkok batik dan batik tulis melalui instagram dan web. Maka diperlukan pelatihan, pendampingan, dan praktik pembuatan instagram dan web dengan konten yang promotif, dan hasil dari pelatihan tersebut di masukan dalam display toko online beserta instagram. Adapun kegiatan pelatihan, pendampingan dan praktek pembuatan konten kreatif dapat dilihat pada foto-foto dibawah ini.





Gambar 7. Pelatihan, Pendampingan, dan Praktik Konten Promotif

Keunikan dari konten kreatif yang dibuat oleh tim pengusul berbeda dengan konten-konten yang ada pada instagram milik pengrajin batik kompetitor. Keunikan ini terletak pada foto dimana foto model memeragakan batik tulis dengan latar belakang kebun tembakau. Kesan alami yang dimunculkan dalam konten promotif akan lebih menguatkan batik tulis sebagai produk lokal wisdom yang diakui oleh UNICEF milik Indonesia. Dengan memakai gaun batik tulis maka akan mengangkat nilai-nilai lokal wisdom dan meningkatkan wibawa pemakai gaun batik tulis.

C. PENERAPAN TEKNOLOGI *HAND PRINTING* DAN MESIN PEEDER PELOROT MALAM

I. PENERAPAN TEKNOLOGI *HAND PRINTING*

Perancangan dan pembuatan *hand printing* untuk mitra 1. Inovasi teknologi *hand printing* adalah mesin semi manual yang dibuat dalam bentuk meja print, pelakon cetak motif desain dan tempat untuk pencampuran pewarnaan sintetis serta malam dingin. Inovasi teknologi *hand printing* merupakan solusi untuk diversifikasi produk yaitu batik tulis printing. Tujuan produksi batik tulis printing adalah untuk meningkatkan volume penjualan batik tulis yang selama ini ada kecenderungan penurunan jumlah volume penjualan karena harga batik tulis yang dihasilkan di Desa Rek Kerrek ini cukup tinggi sekitar Rp 2.500.000 hingga Rp 3.500.000 untuk per lembar. Sehingga dengan kondisi konflik itu pembeli kurang memiliki daya beli untuk harga batik tulis yang seharga Rp 2.500.000 – Rp 3.500.000 sehingga pada akhir ini ada penurunan volume penjualan. Maka mitra 1 memikirkan ke depan bahwa volume penjualan dari batik tulis yang dihasilkan ini tidak bisa dipertahankan untuk menjual batik tulis, tetapi untuk dapat memenuhi kebutuhan pasar dimana pasar memiliki daya beli yang lebih rendah. Maka perlu dibuat diversifikasi produk yaitu batik tulis printing ini, dengan dihasilkannya batik tulis printing maka harga jual jauh lebih murah yaitu bisa mitra 1 menjual berkisar harga Rp 75.000 ke atas dapat dipenuhi. Jadi batik tulis printing ini ditargetkan di jual di pasar minimal Rp 75.000 per lembar. Sehingga dengan perbandingan harga batik tulis yang tadinya Rp 2.500.000 – Rp 3.500.000. kemudian dibuat produksi batik tulis printing dengan harga minimal Rp 75.000. Maka akan dapat memenuhi kebutuhan customer yang memang mereka memiliki pendapatan yang rendah jadi mereka dengan harga Rp 75.000 ini dapat terjangkau oleh customer dengan pendapatan rendah. Sehingga kebutuhan kain batik yang mereka butuhkan dapat terpenuhi dengan mereka membeli batik tulis printing ini. Kesimpulannya bahwa dengan dicetaknya batik tulis printing ini akan meningkatkan volume penjualan setinggi-tingginya, dengan volume penjualan meningkat maka keuntungan mitra 1 akan meningkat.



Gambar 8. Teknologi Mesin Hand Printing

II. PENERAPAN TEKNOLOGI PELOROT MALAM

Inovasi teknologi mesin peeder pelorot malam untuk mitra 2. Pengrajin batik yang masih menggunakan cara konvensional dalam membuat produknya. Proses melorot malam dengan cara konvensional menggunakan pisau dapat menyebabkan produk yang dihasilkan cacat. Hal tersebut akan mengurangi harga jual dan keuntungan mitra 2. Sehingga dengan adanya teknologi pelorot malam ini akan meningkatkan kualitas, kapasitas produksi sebesar 30% dan meminimalisir produk cacat sebesar 3% serta meningkatkan keuntungan mitra 2.



Gambar 9. Perancangan dan Pembuatan Mesin Peeder Pelorot Malam



Gambar 10. Pemberangkatan Mesin Peeder Pelorot Malam dari Unitomo ke Rek Kerrek



Gambar 11. Mitra Menerima Mesin Dalam Kondisi Baik



Gambar 12. penggunaan mesin pelorot malam

KESIMPULAN DAN SARAN

Permasalahan prioritas yang mencakup produksi, pemasaran dan manajemen telah diselesaikan dengan metode pelaksanaan yang disepakati oleh mitra. Adapun hasil pelaksanaan program PDB di Desa Rek Kerrek, Pamekasan :

1. Program pelatihan pendampingan, dan praktik pembukuan sederhana secara akuntansi menunjukkan bahwa mitra 1 maupun mitra 2 telah mampu melakukan pencatatan kas masuk dan kas keluar serta menghitung keuntungan yang diperoleh.
2. Program pelatihan pendampingan, dan praktik marketing mix telah mampu :
 - 1) Meningkatkan pengetahuan tentang produk dan diserverifikasi produk,
 - 2) Dapat menentukan harga yang bersaing dan mendapatkan keuntungan yang signifikan,
 - 3) Dapat melakukan promosi untuk meningkatkan volume penjualan dan keuntungan,
 - 4) Dapat memilih tempat lokasi usaha yang strategis
3. Pelatihan, pendampingan dan praktik teknologi *e-commerce* mampu meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan dalam mengelola akun penjual di *shopee*.
4. Pelatihan, pendampingan dan praktik pembuatan konten yang promotif mampu meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan mitra 1 dan mitra 2 dalam membuat konten promotif yang menarik pembeli.
5. Penerapan inovasi teknologi *hand printing* mampu meningkatkan kapasitas produksi dan volume penjualan batik.
6. Penerapan inovasi teknologi pelorot malam mampu meningkatkan kualitas produk dan meminimalisir produk cacat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami menyampaikan terima kasih kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat, Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi Republik Indonesia, yang telah memberikan pendanaan pengabdian kepada masyarakat tahun anggaran 2024 dalam Skim Pemberdayaan Desa Binaan (PDB) sesuai dengan dan Perjanjian dengan Nomor kontrak DRTPM dengan LLDikti : 129/E5/PG.02.00/PM.BARU/2024, tanggal 11 Juni 2024, Nomor Kontrak Antara Lembaga Layanan Pendidikan Tinggi Wilayah VII Dengan Universitas Dr. Soetomo Tentang Pelaksanaan Program Pengabdian Kepada Masyarakat Tahun Anggaran 2024 Nomor 005/SP2H/PKM/LL7/2024, tanggal, 12 Juni 2024 dan Nomor Kontrak antara Lemlit Universitas Dr. Soetomo dengan Peneliti Nomor Lemlit. LPM. 112.C/B.1.03/VI/2024, tanggal 19 Juni 2024.

DAFTAR PUSTAKA

- Alhawariy, S. (2021). Implementasi kebijakan pemberdayaan dan pengembangan usaha mikro di Disnakerperinkopukm Kabupaten Kudus. *Jurnal Penelitian Administrasi Publik*, 7(1), 1-10.
- Bashir, A., Susetyo, D., Hidayat, A., Hamira, H., & Aini, B. T. (2020). Pelatihan e-commerce pada industri rumah tangga di Desa Kerinjing, Kabupaten Ogan Ilir. *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, 1(1), 17–24. <https://doi.org/10.29259/jscs.v1i1.6>
- Charlesworth, A. (2018). *Digital marketing: A practical approach* (3rd ed.). Routledge.
- Fahrozi, I. A., & Nasution, M. I. P. (2024). Pentingnya peran e-commerce dalam mengembangkan bisnis. *Journal of Informatics and Business*, 2(1), 115–120.
- Nilasari, B. M., Risqiani, R., Anggraini, S. I., & Alisa, I. A. (2021). Pelatihan pembukuan bagi pelaku UMKM yang tergabung dalam forum UMKM IKM Kecamatan Tajur Halang – Bogor. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia (JAMIN)*, 3(1), 1–10. <https://doi.org/10.25105/jamin.v3i1.8776>
- Nurendah, Y., Mekaniwati, A., & Maulina, D. (2020). PKM pelatihan strategi pengembangan bauran pemasaran untuk peningkatan omzet UMKM. *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 1(2), 9–16.
- Pradana, E. A., & Damatraseta, F. (2021). PKM-pendampingan teknik pembuatan konten promosi digital bagi UMKM Kota Bogor. *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 2(2), 147–154. <https://doi.org/10.37641/jadkes.v2i2.1303>
- Rizqi, A. W., & Nurudddin, M. (2023). Pelatihan pembuatan konten kreatif sosial media bagi usaha mikro kecil menengah Sidayu Gresik. *KREATIF: Jurnal Pengabdian Masyarakat Nusantara*, 3(3), 184–189. <https://doi.org/10.55606/kreatif.v3i3.2072>
- RPJMDes 2020-2026. 2020. *Peraturan Desa Nomor: 01/Tahun 2020, Rencana Pembangunan Jangka Menengah Desa (RPJM-DESA) Tahun 2020–2026*.
- Scabra, A. R., & Setyowati, D. N. (2019). Peningkatan mutu kualitas air untuk pembudidaya ikan air tawar di Desa Gegerung Kabupaten Lombok Barat. *Jurnal Abdi Insani*, 6(3), 261–269. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v6i2.243>
- Siahaan, A. (2023). *E-Commerce*. CV Eureka Media Aksara.
- Turban, E., Outland, J., King, D., Lee, J. K., Liang, T. P., & Turban, D. C. (2017). *Electronic commerce 2018: A managerial and social networks perspective*. Springer.
- Vahlia, I., & Lelawati, N. (2019). Pelatihan e-commerce dan manajemen keuangan sebagai langkah meningkatkan pendapatan pada Keripik Pisang Arjuna. *Jurnal Hilirisasi IPTEKS*, 2(4), 1-10. <http://hilirisasi.lppm.unand.ac.id>
- Wijanarko, A., & Susila, I. (2016). *Faktor kunci keberhasilan UMKM kreatif: Perubahan kultur dan sinergitas bisnis*. Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.
- Winedar, M., Sayidah, N., & Tyas, A. M. (2022). Menaikkan gengsi produk UKM berbahan baku daun kelor melalui rebranding dan pemasaran online. *Jurnal Abdi Masyarakat Multidisiplin*, 1(3), 1–5.
- Wulansari, A., Hakim, L., & Ramdani, R. (2021). Strategi Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Karawang dalam pemberdayaan UMKM. *Jurnal Penelitian Administrasi Publik*, 7(1), 1-10.