

## Pendampingan Kelompok Pengrajin Batik Pringmas di Desa Papringan Kabupaten Banyumas

Wiwiek Rabiatal Adawiyah<sup>1\*</sup>, Pramono Hari Adi<sup>2</sup>, Agung Praptapa<sup>3</sup>

<sup>1,2</sup>Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jenderal Soedirman, Purwokerto, Indonesia

<sup>3</sup>Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jenderal Soedirman, Purwokerto, Indonesia

\*Penulis korespondensi, email: [wiwiek.adawiyah@unsoed.ac.id](mailto:wiwiek.adawiyah@unsoed.ac.id)

---

**Submit :**

1 Des 2019

**Diterima:**

10 Des 2019

**Terbit:**

20 Des 2019

**Abstrak.** Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk mengembangkan kualitas dan kuantitas produksi dua kelompok usaha bersama (KUB) batik Pring Mas yang berlokasi di desa Papringan Kabupaten Banyumas. Kelompok pertama adalah kelompok batik tulis dan showroom yang memproduksi batik tulis serta memasarkan semua produk yang dihasilkan oleh kelompok lainnya di showroom. Permasalahan yang dihadapi oleh Kelompok batik tulis dan showroom adalah terbatasnya pengetahuan tentang pewarnaan batik berbahan baku alami, kurangnya pengetahuan tentang pengelolaan limbah pewarnaan batik yang dapat merusak lingkungan, kemasan yang tidak menarik, belum adanya label, belum adanya katalog produk serta goody bag untuk penjualan, kurangnya pengetahuan tentang tehnik pemasaran produk di showroom, terbatasnya pengetahuan tentang pelayanan prima serta belum dipatenkannya motif batik yang berkearifan lokal. Solusi masalah yang disepakati adalah pelatihan pewarnaan alami, sosialisasi pengelolaan limbah pewarnaan batik berbahan kimia, pelatihan pemasaran online, pembuatan kemasan, label dan goody bag, pelatihan pelayanan prima dan sosialisasi proses pengajuan patent motif batik tulis Pring Mas. Kelompok kedua adalah kelompok konveksi dan handycraft. Permasalahan yang dihadapi oleh kelompok pengrajin konveksi dan handycraft adalah terbatasnya daya listrik di gallery produksi sehingga mesin jahit hanya bisa dioperasikan secara bergiliran, terbatasnya variasi produk handycraft yang dihasilkan, pengolahan limbah konveksi yang belum maksimal, belum memiliki pengetahuan tentang tehnik pemasangan manik-manik pada produk konveksi dan handycraft yang dihasilkan, Metode yang digunakan adalah pelatihan dan pendampingan. Manfaat yang diharapkan yang diperoleh adalah peningkatan varian batik tulis dengan pewarnaan alami, meningkatnya harga jual produk karena adanya kemasan yang menarik, meningkatnya omzet penjualan online, memperluas jangkauan pemasaran batik Pring Mas dan meningkatnya kualitas pelayanan kepada pelanggan yang datang ke showroom. peningkatan kapasitas produksi karena mesin dapat dioperasikan secara bersamaan, meningkatnya variasi produk dengan desain bordir dan manik-manik, meningkatnya harga jual produk, meningkatnya mutu produksi dengan tersedianya mesin neci dan press kancing dan meningkatkan kepedulian pada lingkungan melalui pengelolaan pembuangan limbah.

**Kata Kunci:** *kualitas, variasi produk, pengolahan limbah, kemasan*

---

## **1. Pendahuluan**

Desa Papringan terkenal sebagai kampung batik sejak 20 tahun yang lalu. Di desa Papringan kecamatan Banyumas terdapat kurang lebih 400 pembatik. Sayangnya di desa ini belum ada pengusaha batik. Yang ada hanya buruh batik dan pengepul. Pengepul adalah orang yang mengambil kain dari pengusaha batik dan membagi-bagi pekerjaan membatik kepada buruh-buruh batik. Hasilnya disetor kembali ke pengusaha batik. Pada tahun 2012 ada inisiatif untuk membangun usaha sendiri. Melalui dana dari PNPM Mandiri Perdesaan, desa mendirikan galeri penjualan batik di masing-masing RW. Saat ini 2 galeri sudah selesai, sedangkan 3 sisanya dalam proses pembangunan. Akan tetapi keberlanjutan proyek ini tidak menentu karena kurangnya campur tangan dari berbagai pihak termasuk pemerintah dan akademisi. Terbatasnya pengetahuan tentang manajemen usaha merupakan salah satu kendala yang dihadapi oleh para buruh batik. Keinginan untuk menjadi wirausaha mandiripun harus tertunda. Penelitian ini akan mengembangkan strategi transformasi buruh batik menjadi pengusaha batik mandiri sehingga mampu menjual produknya langsung kepada konsumen tanpa harus melalui pengepul terlebih dahulu.

Pembangunan Galeri yang didanai oleh Kantor Perwakilan Bank Indonesia Purwokerto tersebut pada awalnya menampung karya batik dari sekitar 30 pembatik anggota kelompok. Ide pendirian galeri sebenarnya merupakan langkah awal dalam perwujudan kewirausahaan perdesaan (rural entrepreneurship). Perwujudan kewirausahaan perdesaan (rural entrepreneurship) sangatlah penting untuk mengurangi migrasi warga desa ke kota. Institusi dan individu mempromosikan pembangunan pedesaan dan melihat kewirausahaan sebagai suatu intervensi pembangunan strategis

yang bisa mempercepat proses pembangunan pedesaan. Batik tulis Papringan memiliki ciri khas tersendiri berupa warna dasar hitam dan cokelat gelap, sehingga dapat digunakan untuk membedakan dengan batik tulis daerah lain di Banyumas. Selain itu, batik tulis Papringan juga memiliki sejumlah motif unggulan di antaranya Wahyu Temurun, Babon Angrem, Kawung, Ayam Puger, Pring Sedapur, Jaean, Lar, Sido Mukti, Sido Luhur, Truntum, Serayuan, dan Lumbon.

Pada tahun 2013, kelompok usaha batik yang ada di Desa papringan hanya kelompok batik tulis (30 orang), kemudian pada tahun 2014-2015 mulai tumbuh kelompok usaha baru seperti: kelompok usaha batik cap (25 orang), kelompok usaha batik jumputan (25 orang), kelompok usaha konveksi (15 orang) dan kerajinan/Handycarf batik (15 orang), dan kelompok usaha showroom batik (5 orang). Berkembangnya diversifikasi produk batik dan turunannya di Desa Papringan seperti produk batik tulis, batik cap, batik jumputan, konveksi dan kerajinan batik, batik kombinasi, dan batik tulis warna alami. Karena keterbatasan sumberdaya manusia, saat ini terjadi penggabungan kelompok agar manajemen kelompok lebih efektif. Kelompok batik tulis dan showroom bergabung menjadi satu yang diketuai oleh ibu Siarmi sedangkan kelompok batik konveksi dan handycraft bergabung dalam satu kelompok yang diketuai oleh bapak Tugino. Kegiatan pengabdian masyarakat ini akan bekerjasama dengan kelompok batik tulis dan kelompok konveksi.

Kelompok batik tulis dan showroom beranggotakan 30 orang yang diketuai oleh ibu Siarmi beralamat di RW 01 Desa Papringan Kabupaten Banyumas. Kelompok ini memproduksi batik tulis dengan motif kearifan local papringan yang tentunya menjadi keunggulan produk desa papringan. Keunikan motif inilah yang harus dipertahankan dan

memiliki daya tarik tersendiri sampai ke manca negara. Motif batik ini belum dipatenkan sehingga dapat menjadi ancaman bagi pelestariannya di masa yang akan datang. Oleh karena ini perlu dilakukan sosialisasi dan pendampingan pengajuan paten motif batik desa Papringan untuk pelestariannya di masa yang akan datang. Saat ini pewarnaan batik tidak hanya menggunakan bahan kimia tetapi juga mulai menggunakan bahan pewarnaan alami. Namun demikian ragam pewarnaan alami yang dilakukan saat ini masih terbatas yaitu warna hitam dan coklat karena kelompok belum mengetahui bahan alami untuk pewarnaan selain coklat dan hitam. Harga batik tulis dengan pewarnaan alami mulai 350 ribu rupiah sampai dengan 2 juta rupiah. Rata-rata penjualan batik di KUB Pring Mas adalah 195 lembar per triwulan dengan omset 34 juta rupiah. Hal ini mengalami peningkatan dari tahun 2013 yang hanya mampu menjual 54 lembar kain dengan nilai Rp.10.800.000 per triwulan. Potensi ini belum maksimal karena beberapa faktor antara lain kemasan yang masih sangat sederhana, belum adanya logo dan label yang representative, pemasaran masih dilakukan di showroom padahal lokasi showroom berada di wilayah pedesaan dan jauh dari jangkauan transportasi umum. Kelompok batik tulis dapat menawarkan jasa pelatihan membatik untuk anak-anak sekolah sebagai upaya pengenalan batik kepada generasi muda dan juga untuk menambah sumber penghasilan alternative bagi kelompok. Aspek lain yang dapat ditingkatkan adalah penguatan jaringan pemasaran melalui kerjasama pelatihan, pengadaan bahan baku dan pemasaran batik dengan kelompok usaha batik, industri, lembaga pendidikan, perhotelan dan stakeholder lain dari luar Desa Papringan atau Kabupaten Banyumas. Kelompok juga perlu diberikan pelatihan terkait pemasaran online menggunakan media facebook, web,

Instagram, blackberry messenger, whatsapp dan line. Kegiatan promosi melalui media online diharapkan mampu meningkatkan penjualan 2 kali lipat. Permasalahan lain yang dihadapi oleh kelompok batik tulis adalah belum adanya pengetahuan tentang bagaimana mengelola limbah cair pencucian batik yang menggunakan pewarnaan kimia untuk meminimalisir kerusakan lingkungan.

Kelompok kedua yang akan ditangani adalah kelompok konveksi dan handycraft. Kelompok ini beranggotakan 19 orang yang diketuai oleh bapak Tugino dan beralamat di RW 03. Rumah produksi berupa galeri beralamat di RT 03 RW 03 Desa Papringan. Awalnya hanya 6 orang dari anggota kelompok yang memiliki keahlian menjahit, akan tetapi saat ini semua anggota sudah mampu menjahit meskipun hasilnya belum maksimal. Kelompok ini memiliki 6 mesin jahit dengan 1 mesin obras. Terbatasnya daya listrik di galeri produksi menyebabkan mesin tidak bisa dioperasikan secara bersama-sama. Saat ini daya listrik di galeri hanya 450 watt saja. Untuk mengatasi keterbatasan daya setiap anggota diberi kesempatan untuk melakukan produksi secara bergiliran. Setiap hari hanya ada 4 orang saja yang bekerja di galeri, jadi setiap orang memiliki giliran setiap 4 hari sekali. Produk yang dihasilkan berupa hem pria dan blouse wanita, sedangkan limbah konveksi digunakan untuk membuat tas, dompet, taplak meja dan tempat tissue. Kemampuan produksi saat ini masih sangat terbatas dengan mutu produksi yang masih dibawah standar. Jahit tepi masih dilakukan secara manual, variasi bordir juga dilakukan menggunakan mesin jahit manual sehingga hasilnya belum maksimal. Untuk meningkatkan mutu produksi kelompok ini perlu difasilitasi dengan mesin jahit bordir, dan mesin neci untuk jahitan tepi yang lebih rapi. Untuk meningkatkan penjualan

produk konveksi dan handycraft dapat divariasikan menggunakan manik-manik agar tampak lebih menarik. Keberadaan manik-manik disamping menambah nilai jual juga berfungsi untuk menutupi jahitan yang belum rapi. Untuk konveksi kelompok membutuhkan mesin pres kancing mata deruk agar pembuatan kancing dapat dilakukan ditempat tanpa harus pergi ke kota terdekat.

Kelurahan Bancarkembar Kecamatan Purwokerto Utara Kabupaten Banyumas mempunyai 10 RW. Pada RW 1 terdiri dari 3 RT yaitu RT 1, RT 2, dan RT 3. Kegiatan posyandu balita warga RT 1 dan RT 3 RW 1 bergabung dengan nama posyandu Belimbing. Posyandu ini dilaksanakan di RT 3 RW 1 dengan para kader juga berasal dari RT 3 RW 1. RW 4 Kelurahan Bancarkembar Kecamatan Purwokerto Utara Kabupaten Banyumas mempunyai 3 RT yaitu RT 1, RT 2, dan RT 3. RW 4 juga sudah mempunyai posyandu balita dengan nama posyandu balita Cempedak. Permasalahan utama yang terjadi pada kedua mitra adalah tidak adanya layanan posyandu lansia. Hal ini disebabkan karena belum adanya pembinaan dan pelayanan fasilitas untuk terlaksananya kegiatan tersebut. Dengan adanya pembinaan dan pelayanan kesehatan lansia ini maka dapat menjadi cikal bakal berdirinya posyandu lansia. Pelayanan posyandu lansia sangat diperlukan sebagai wadah meningkatkan kesehatan jasmani dan rohani. Pemeriksaan kesehatan dapat dilakukan secara rutin sehingga menurunkan angka pasien yang dirawat di rumah sakit.



Gambar 1 Proses pembuatan batik tulis KUB Pringmas

## **2. METODE**

### **2.1 Prioritas Permasalahan**

#### **2.1.1 Kelompok Batik Tulis dan Showroom**

- a. Permasalahan bidang produksi
  - Limbah cair pencucian batik menggunakan zat kimia harus dikurangi dan diganti dengan pewarnaan alami.
  - Produksi batik merupakan kegiatan sampingan sehingga membutuhkan waktu antara 1-2 bulan untuk membuat batik tulis
  - Kurangnya minat generasi muda dalam membatik dapat mengancam kelestarian batik di desa Papringan
- b. Permasalahan bidang pemasaran
  - Belum memiliki katalog yang memuat produk unggulan desa Papringan, kualitas label, dan kemasan yang masih sangat sederhana.
  - Belum memahami konsep pelayanan prima sehingga kualitas layanan masih rendah.
  - Media pemasaran hanya melalui showroom sehingga pangsa pasar terbatas, oleh karena itu perlu dibuat media pemasaran online untuk meningkatkan penjualan.

#### **2.1.2 Kelompok konveksi dan handycraft**

- a. Keterbatasan kapasitas produksi karena daya listrik rendah sehingga mesin tidak bisa dioperasikan secara bersama-

- sama.
- b. Ketiadaan mesin neci untuk jahit tepi taplak meja dan kerudung batik menghambat proses produksi; penggunaan jasa neci di luar desa Papringan membutuhkan waktu lebih lama.
  - c. Rendahnya daya jual produk konveksi karena desain yang kurang menarik. Oleh karena itu diperlukan mesin bordir agar kelompok mampu memproduksi baju batik kombinasi bordir yang memiliki nilai jual yang lebih tinggi.
  - d. Perca limbah konveksi belum dimanfaatkan untuk produk handycraft seperti brooch, tempat tissue dan tas.
  - e. Desain handycraft kurang menarik karena kelompok belum memiliki ketrampilan dalam memasang manik-manik pada produk handycraft.
  - f. Ketiadaan mesin press kancing mata deruk menghambat produksi

## 2.2 Metode Pendekatan

Dalam pelaksanaan proyek pengabdian ini, selain berdiskusi dengan mitra, tim selalu berkonsultasi secara intensif dengan pemerintah Desa Papringan sebagai salah satu Pembina KUB Pring Mas. Untuk mengatasi permasalahan yang berkaitan dengan infrastruktur, akan dilakukan rehabilitasi atau pembangunan fasilitas yang diperlukan. Untuk masalah kekurangan peralatan produksi, akan dilakukan pengadaan alat produksi yang dimaksud. Permasalahan yang berkaitan dengan ketiadaan keterampilan, akan diatasi dengan pelatihan dan pendampingan.

## 2.3 Prosedur Kerja dan Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Program

### 2.3.1 Kelompok Konveksi dan Showroom

- a. Meminimalisir limbah cair pewarnaan batik berbahan kimia
- b. Sesuai kesepakatan, akan

- dilakukan studi banding ke batik Tata di Sumpiuh Kabupaten Banyumas yang sudah lebih dahulu memproduksi batik dengan pewarnaan alami. Hasil studi banding diharapkan mampu memberikan wawasan kepada anggota kelompok terkait variasi warna dengan bahan alami. Anggota kelompok akan diberikan pengetahuan terkait pentingnya melaksanakan produksi yang ramah lingkungan dengan menerbitkan teknologi tepat guna dengan judul "Canting Hijau"
- c. Tim akan memberikan pelatihan soft skill untuk memberikan wawasan tentang pentingnya motivasi, kerjasama tim dalam produksi. Para pemuda akan diberikan wawasan tentang pentingnya peran generasi muda dalam pewarisan budaya leluhur desa Papringan.
  - d. Belum memahami konsep pelayanan prima sehingga pelanggan yang datang ke showroom belum mendapatkan pelayanan yang memberikan pengalaman menarik dan menyenangkan saat berada di showroom. Tim akan memberikan pelatihan tentang pentingnya pelayanan prima, membuat sticker tentang motto pelayanan, anjuran berpakaian rapi menggunakan batik dan pembuatan pin dengan moto "senang melayani"
  - e. Belum memiliki katalog, label dan kemasan serta logo yang masih sederhana padahal harga batik yang dijual cukup mahal. Untuk meningkatkan daya tarik batik Papringan dan menjangkau konsumen kalangan menengah ke atas, maka perlu dibuatkan logo dan kemasan yang lebih menarik, sehingga dapat berfungsi sebagai sarana promosi. Desain akan ditentukan bersama, sedangkan pendanaan ditanggung Tim IbM.

### **2.3.2 Kelompok Konveksi dan Handycraft**

- a. Keterbatasan kapasitas daya listrik menghambat produksi karena mesin jahit tidak dapat dioperasikan secara bersamaan. Setiap hari hanya empat orang anggota kelompok yang bisa bekerja sehingga anggota mendapat kesempatan untuk melakukan produksi di gallery secara bergantian. Masalah ini akan diatasi dengan meningkatkan daya listrik gallery dari 450 watt menjadi 1300 watt. Menurut bapak Tugino ketua kelompok, produksi konveksi akan meningkat 100 persen dari jumlah sekarang, setelah terjadinya peningkatan daya listrik.
- b. Ketiadaan mesin neci untuk jahit tepi taplak meja dan kerudung batik menghambat proses produksi; penggunaan jasa neci di luar desa Papringan membutuhkan waktu lebih lama. Masalah ini akan diatasi dengan pengadaan mesin neci agar produksi dapat meningkat dan selesai dalam waktu yang lebih cepat.
- c. Ketiadaan mesin bordir menyebabkan variasi produk terbatas dengan harga jual yang lebih murah. Rendahnya daya jual produk konveksi karena desain yang kurang menarik. Oleh karena itu diperlukan mesin bordir agar kelompok mampu memproduksi baju batik kombinasi bordir yang memiliki nilai jual yang lebih tinggi.
- d. Perca limbah konveksi yang berukuran kecil masih dibuang dan belum dimanfaatkan untuk produk handycraft seperti brooch. Pembuangan perca ke dalam tanah dapat merusak lingkungan oleh karena itu perlu dicarikan alternative solusi agar limbah tersebut dapat menjadi produk yang memiliki nilai ekonomis tinggi. Masalah akan diatasi dengan memberikan pelatihan cara pembuatan brooch dengan bahan dasar perca sehingga

mampu meningkatkan pendapatan anggota kelompok.

- e. Desain handycraft kurang menarik karena kelompok belum memiliki ketrampilan dalam memasang manik-manik pada produk handycraft. Solusi yang ditawarkan adalah pelatihan pemasangan manik-manik pada baju dan handycraft.
- f. Ketiadaan mesin press kancing mata deruk menghambat produksi oleh karena itu mesin ini diperlukan untuk memproduksi baju dengan kancing yang lebih menarik. Tim pengabdian akan mendanai pengadaan mesin press kancing mata deruk untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi kelompok konveksi dan handycraft.

## **3 HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **3.1 Kelompok Batik Tulis dan Showroom**

#### **3.1.2 Bidang produksi**

- a. Pelatihan pewarnaan alami sudah dilaksanakan bekerjasama dengan Asosiasi pengrajin batik
- b. Limbah cair pencucian batik menggunakan zat kimia sudah dikurangi dan diganti dengan pewarnaan alami.
- c. Pengenalan gallery batik ke generasi muda bekerjasama dengan pemerintah desa dan Karang taruna
- d. Standarisasi produksi menggunakan pengukuran yang akurat
- e. Pendampingan setiap dua minggu

#### **3.1.3 Permasalahan bidang pemasaran**

- a. Pembuatan kemasan, goody bag dan label yang lebih menarik menggunakan jasa desainer
- b. Pelatihan pelayanan prima menggunakan jasa konsultan SPN Purwokerto
- c. Pemberian bantuan berupa laptop dan handphone untuk pemasaran online
- d. Pembuatan handbook pelayanan prima

- e. Pelatihan computer untuk administrasi usaha
- f. Penambahan 2 unit AC di gallery untuk menambah daya tahan kain batik
- g. Pembuatan akses pemasaran ke lokasi vital seperti hotel
- h. Pembuatan goody bag untuk meningkatkan penjualan
- i. Handphone dan laptop untuk media promosi

- d. Pelatihan desain produk menggunakan tehnik decoupage
- e. Pendampingan administrasi usaha dan manajemen konflik

**3.2 Kelompok konveksi dan handycraft**

- a. Proses negosiasi penambahan daya listrik di gallery konveksi
- b. Pelatihan menjahit dan bordir bekerjasama dengan SKB
- c. Perca limbah konveksi belum

Pada Tabel 1 dapat dilihat capaian target luaran mulai dari publikasi di seminar internasional, pembuatan kemasan, pemasaran online, pelatihan tentang pengelolaan limbah yang ramah lingkungan, prototype produk baru konveksi pemanfaatan limbah kain serta pelatihan tentang kewirausahaan internasional.



Gambar 2. Logo dan kemasan baru setelah pendampingan



Gambar 3. Pengolah limbah batik menjadi produk kreatif

Tabel 1. Target Capaian Luaran kegiatan

No	Jenis Luaran	Indikator Capaian
1	Publikasi ilmiah di jurnal/ prosiding	Telah dilaksanakannya presentasi di seminar Internasional
2	Pembuatan kemasan	Adanya desain logo baru untuk KUB, pencetakan kotak untuk batik tulis, goody bag, label dan katalog mini yang memuat informasi tentang produk unggulan KUB Pring Mas
3	Studi banding tentang pewarnaan alami	Meningkatnya pengetahuan anggota kelompok tentang berbagai bahan pewarna alami
4	Pelatihan dan pendampingan pemasaran online	Launching media promosi online melalui web, Instagram dan facebook
5	Sosialisasi tentang pengelolaan limbah cair batik	Teknologi tepat guna tentang pentingnya produksi batik ramah lingkungan ( <i>green productions</i> ) yang diberi judul "Canting Hijau"
6	Peningkatan Omzet Mitra	Terjadi pertumbuhan penjualan sebesar 20 persen setiap bulannya.
7	Peningkatan kuantitas dan kualitas produk	Meningkatnya kapasitas produksi setelah penambahan daya listrik, serta bertambahnya variasi produk konveksi kombinasi batik dan bordir
8	Peningkatan pemahaman dan ketrampilan masyarakat	Meningkatnya ketrampilan anggota kelompok tentang pewarnaan alami, varian produk menggunakan manik-manik
9	Jasa, model rekayasa social	TTG Canting Hijau, TTG Pelayanan Prima dan TTG Kewirausahaan internasional

#### 4 KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian ini telah menempatkan beberapa prioritas masalah antara lain pengenalan pewarnaan alami yang lebih menarik agar tidak hanya berwarna hitam dan coklat saja, pelatihan tentang pengelolaan limbah pewarnaan batik agar tidak merusak lingkungan, pembuatan desain kemasan untuk batik tulis, pembuatan label Pring Mas, pembuatan goody bag, pembuatan katalog, pelatihan pemasaran online, pembuatan video profil KUB Pring Mas, pelayanan prima dan sosialisasi proses pengajuan paten motif batik tulis Pring Mas. Hasil kegiatan berupa peningkatan varian batik tulis dengan pewarnaan alami, meningkatnya harga jual produk karena adanya kemasan yang menarik, meningkatnya pengetahuan kelompok tentang teknologi pengelolaan limbah batik yang menggunakan pewarnaan kimia,

meningkatnya omzet penjualan online, memperluas jangkauan pemasaran batik Pring Mas dan meningkatnya kualitas pelayanan kepada pelanggan yang datang ke showroom.

#### Ucapan Terimakasih

DRPM Dikti, LPPM Universitas Jenderal Soedirman, dan KUB Pring Mas.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Afrin, S., Islam, N. & Ahmed, S.U. (2010). Microcredit and rural women entrepreneurship development in Bangladesh: a multivariate model. *Journal of Business and Management*, 16(1), 9-36.
- Anonim. 2008. UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).
- Nawaz, F. (2009). Critical Factors of Women entrepreneurship Development in Rural

- Bangladesh. Bangladesh Development Research Working Paper Series (BDRWPS) 5, Bangladesh Development Research Center (BDRC), [http://www.bangladeshstudies.org/files/WPS\\_no5.pdf](http://www.bangladeshstudies.org/files/WPS_no5.pdf) [accessed January, 14, 2014].
- Orhan, M., & Scott, D. (2001). Why women enter into entrepreneurship: an explanatory model. *Women in Management Review*, 16(5/6):232-247.
- Petrin, T., & Gannon, A. (1997). Rural development through entrepreneurship. FAO, Rome (Italy). Regional Office for Europe. Retrieved from [http://www.fao.org/documents/show\\_cdr.asp?url\\_file=/DOCREP/W6882e/W6882e00.htm](http://www.fao.org/documents/show_cdr.asp?url_file=/DOCREP/W6882e/W6882e00.htm).
- Sudaryanto dan Hanim, Anifatul. 2002. Evaluasi kesiapan UKM Menyongsong Pasar Bebas Asean (AFTA): Analisis Perspektif dan Tinjauan Teoritis. *Jurnal Ekonomi Akuntansi dan Manajemen*, Vol 1 No 2.