



KODE ARTIKEL : PKM-24-2-8-7

Peningkatan Daya Saing Kub Nurimas melalui Diversifikasi Produk Batik Tulis

Refius Pradipta Setyanto 1, Dwita Darmawati 1, Nurul Hidayat 2, Sri Lestari 1

1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jenderal Soedirman

2 Fakultas Teknik, Universitas Jenderal Soedirman

*email korespondensi : sri.lestari2511@unsoed.ac.id

ABSTRAK

PKM ini berjudul “Peningkatan Daya Saing KUB Nurimas Melalui Diversifikasi Produk Batik Tulis”. Mitra kegiatan ini adalah KUB Perajin Batik Nurimas yang berada di Desa Pajerukan Kecamatan Kalibagor. Tujuan kegiatan ini adalah a) meningkatkan kemampuan mitra dalam membuat design motif batik tulis; b) bantuan peralatan batik tulis dan cap; c) meningkatnya kemampuan manajemen usaha; d) mitra dapat menerapkan pemasaran online; e) mitra dapat melakukan pencatatan usaha dan membuat laporan keuangan terstandar; dan f) Publikasi kegiatan dalam jurnal ilmiah dan media massa, seminar LPPM Unsoed dan produk batik tulis. Metode yang digunakan yaitu Diskusi, Diseminasi informasi, Pelatihan (transfer teknologi), Penyediaan alat produksi, Penerapan (Aplikasi), Pendampingan produksi, Pengembangan usaha, Monitoring dan evaluasi dan publikasi. Luaran dari kegiatan ini adalah Publikasi di jurnal ber ISSN/Artikel Prosiding LPPM UNSOED, Mengikuti seminar LPPM UNSOED, Profil hasil pengabdian, produk batik tulis dan desimenasi berita pada media massa (elektronik). Hasil dari kegiatan ini adalah dimilikinya design motif batik produk batik tulis milik KUB Nurimas sendiri (100%), diversifikasi produk batik (100%), peningkatan penjualan produk (30%), dan dikuasanya ilmu manajemen usaha dan manajemen kelompok (100%).

Kata kunci : Batik Nurimas, Batik tulis, Manajemen usaha, Manajemen kelompok

PENDAHULUAN

Produk batik di Kecamatan Kalibagor menjadi sangat potensial untuk dikembangkan. Hal ini disebabkan karena pasar produk batik di Kecamatan Kalibagor sangat besar meliputi masyarakat dijual ke pasar, mitra memiliki peralatan batik tulis, menguasai manajemen usaha umum, sekolah mulai dari Taman Kanak-Kanak sampai SLTA beserta guru-gurunya, karyawan pemerintah maupun swasta. Pasar produk batik di Kecamatan Kalibagor dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Jumlah sekolah, murid dan guru dari berbagai jenjang pendidikan yang ada di Kecamatan Kalibagor pada tahun 2022.

Jenjang Sekolah	Jumlah Sekolah	Jumlah Murid&mhs	Jumlah Guru&dosen	Total (orang)
TK	15	510	54	565
SD	23	4.602	233	4.835
SLTP	5	2.103	104	2.207
SLTA	2	1.614	101	1.715
MI	2	145	10	155
MTs	2	279	24	303
PT	2	201	40	241



Jumlah	51	9.454	566	10.020
--------	----	-------	-----	--------

Sumber : Kecamatan Kalibagor Dalam Angka, 2022

Berdasarkan tabel 1 diketahui bahwa pasar batik yang sudah pasti di Kecamatan Kalibagor sebanyak 10.020 orang yang berasal dari anak sekolah, mahasiswa, guru dan dosen yang ada di lingkungan Kecamatan Kalibagor. Data tersebut belum ditambahkan dengan jumlah warga Kecamatan Kalibagor. Oleh karena itu pengembangan UKM batik di Kecamatan Kalibagor penting untuk dilaksanakan. Berkenaan dengan peluang tersebut, diketahui bahwa di wilayah Kecamatan Kalibagor terutama Desa Pajerukan dan Kalibagor banyak terdapat warga yang memiliki kepandaian membatik. Warga tersebut banyak yang berkegiatan sambilan sebagai buruh lepas membatik dengan melakukan proses nggrining dengan mengambil kain batik dari perusahaan batik "Anto Djamil" serta usaha-usaha batik lain yang terletak di Sokaraja.

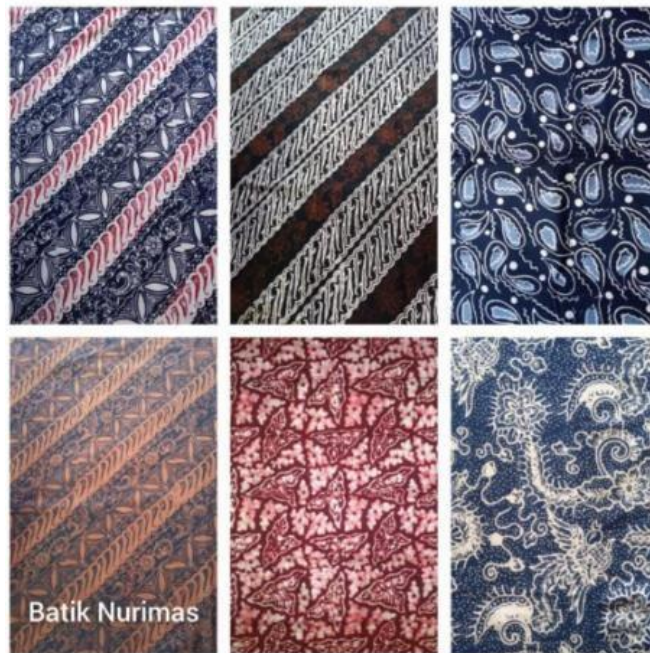
Berbeda dengan para pembatik yang hanya melakukan proses nggrining, di Desa pajerukan terdapat kelompok pembatik yang melakukan kegiatan produksi dari awal sampai akhir yaitu kelompok Nurimas yang diketuai oleh Bapak Machnuri. Pada tahun 2010 Bapak Machnuri berinisiatif mengumpulkan tetangganya yang berjumlah 9 orang untuk memproduksi batik dari awal sampai akhir dan didirikanlah Kelompok Usaha Bersama (KUB) Nurimas. Dari awal pendirian kelompok ini mengambil bahan baku dan menjual produknya ke usaha batik Anto Djamil yang berlokasi di Sokaraja. Seiring berkembangnya pasar produk batik, pemasaran hasil produksinya tidak hanya ke Anto Djamil namun juga menjual ke pasar yang lain, seperti sekolahan, koperasi dan sebagainya.

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari Bapak Machnuri, sebelum pandemi covid 19, kelompok dapat menghasilkan batik sebanyak 200 lembar per bulan, sedangkan pada masa pandemic selama 5 bulan kelompok hanya memproduksi 300 lembar. Setelah pandemi covid berakhir penjualan batik terus meningkat hingga saat ini KUB Nurimas bisa menjual rata-rata 350 lembar perbulan. Disamping itu permintaan akan produk batik tulis dan batik Cap pada KUB Nurimas juga semakin besar.

Di Indonesia batik merupakan hasil produksi yang menjadi komoditas perdagangan antar daerah dan juga sebagai komoditas ekspor andalan Indonesia. Dengan adanya variasi motif batik yang berasal dari modifikasi motif modern yang dipadukan dengan motif tradisional, telah mempercepat pemasaran batik di kalangan umum. Batik kini telah menjadi komoditi industri yang bersifat masal. Semakin banyak perusahaan batik yang tersebar di Indonesia, menyebabkan persaingan dalam menjalankan usaha semakin ketat. Maka untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, khususnya dalam menjalankan kegiatan usaha untuk memperoleh profit perusahaan batik harus berusaha meningkatkan dan mengatur strategi dalam rangka meningkatkan penjualan produknya. Strategi adalah salah satu kesatuan rencana yang komprehensif dan terpadu dengan menghubungkan kekuatan strategi perusahaan dengan lingkungan yang dihadapi, kesemuanya menjamin agar tujuan perusahaan tercapai [1]. Perusahaan yang mampu bersaing akan meningkatkan produktivitas dan kinerja bisnis mereka [2];[3]. Oleh sebab itu, perusahaan selayaknya bereaksi dalam menghadapi tantangan lingkungan usaha.



Gambar 1. Proses produksi batik cap di KUB Perajin Batik Nurimas



Gambar 2. Hasil produksi Batik Nurimas

Sudah menjadi keharusan bagi UMKM untuk menambah wawasan, pengetahuan, dan keterampilan mereka dalam menghadapi tantangan tersebut [4]. Penting bagi UKM menambah wawasan, pengetahuan dan keterampilan baru untuk menangkap peluang dan menghadapi persaingan, melalui praktik manajemen [5] dan pelatihan [6]. Praktik manajemen berkaitan dengan strategi, alat dan teknik manajerial untuk meningkatkan kualitas, proses hasil, dan kompetisi [7]. Praktik manajemen dilakukan melalui pelatihan, di mana ada proses berbagi pengalaman belajar yang menciptakan perubahan yang relatif permanen pada individu untuk meningkatkan kemampuan mereka melakukan pekerjaan dan menjalankan usaha [8].

Agar dapat bersaing dengan perusahaan batik yang lain maka perlu diberikan pembinaan bagi KUB Nurimas Desa Pajerukan Kecamatan Kalibagor. Ada beberapa tahap-tahap pembinaan yang harus dilalui yaitu : 1) Tahap kesadaran dan pembentukan perilaku menuju perilaku sadar dan peduli sehingga merasa membutuhkan peningkatan kapasitas diri; 2) Tahap transformasi kemampuan berupa wawasan pengetahuan, kecakapan, keterampilan agar terbuka wawasan dan memberikan keterampilan dasar sehingga dapat mengambil peran di dalam pembangunan; 3) Tahap peningkatan kemampuan intelektual, kecakapan, keterampilan sehingga terbentuklah inisiatif dan kemampuan inovatif untuk mengantarkan pada kemandirian [9].



Tingginya permintaan akan produk batik banyumasan ini menuntut pengrajin batik yang tergabung dalam Kelompok Usaha Bersama (KUB) Batik Nurimas untuk mampu terus mengembangkan diri dalam hal meningkatkan kualitas dan kuantitas produk, kemampuan menciptakan motif dan keterampilan proses produksi. Permintaan akan produk batik tulis dan batik cap semakin banyak, padahal keterampilan anggota kelompok untuk membuat jenis produk ini terbatas. Oleh karena itu diperlukan pelatihan dengan mengundang narasumber yang kompeten untuk meningkatkan ketrampilan dan kemampuan proses produksi batik tulis dan batik cap dari awal hingga akhir. Selama ini sebagian besar yang dikerjakan terbatas pada proses membatik atau mencanting karena keterbatasan keterampilan yang dimiliki.

Permasalahan kedua yang dihadapi oleh KUB Nurimas saat ini adalah kekurangan alat produksi dan kekuarangan modal untuk berproduksi. Anggota kelompok merupakan masyarakat golongan ekonomi lemah dengan tingkat pendidikan rendah, namun mereka mempunyai keterampilan dan semangat untuk maju. Saat ini permintaan produk semakin banyak namun peralatan produksi yang mereka miliki terbatas sehingga kemampuan dalam memenuhi permintaan pasar juga terbatas. Oleh karena dibutuhkan tambahan peralatan produksi agar mereka dapat memenuhi permintaan pasar yang ada.

Permasalahan ketiga yang dihadapi KUB Nurimas adalah masih rendahnya kemampuan manajemen usaha yang dimiliki. Bapak Machnuri pendiri KUB Nurimas hanya lulusan SLTP. Sebagian besar anggotanya juga hanya berpendidikan SD dan SMP, hanya satu anggotanya yang berpendidikan SLTA yaitu Mas Ade yang bertugas memasarkan produk batik Nurimas. Mas Ade juga bekerja di Biro Pariwisata sehingga sangat mendukung dalam memasarkan produk. Pesatnya penjualan batik kelompok ini juga berkat jasa mas Ade yang sangat gigih memasarkan produk Nurimas kepada relasi-relasinya yang menjadi langganan Biro Wisatanya. Oleh karena itu perlu diberikan pembinaan manajemen usaha bagi KUB Nurimas agar dapat mengelola usaha dengan baik.

Pembinaan manajemen usaha yang perlu diberikan kepada KUB Nurimas meliputi Manajemen Produksi, Manajemen Pemasaran, Manajemen Keuangan, dan Manajemen SDM. KUB Nurimas belum melakukan pemasaran secara online. Oleh karena itu petugas bagian pemasaran KUB Nurimas perlu diberikan pelatihan pemasaran online sehingga jangkauan pemasaran dapat lebih luas. Disamping itu KUB Nurimas juga belum melakukan pencatatan usaha dengan baik. Oleh karena itu perlu diberikan pelatihan pencatatan usaha dan dapat membuat laporan keuangan sederhana secara terstandar sehingga semua kegiatan usahanya tercatat.

Pembinaan kelompok bagi KUB Nurimas juga perlu diberikan. Sejak berdiri pada tanggal 21 Agustus 2010 kelompok batik Nurimas beranggotakan 11 orang pembatik termasuk Bapak Machnuri. Ke-11 orang pembatik ini melakukan kegiatan kelompok secara sederhana dengan melakukan pertemuan rutin dan melakukan usaha simpan pinjam. Pembinaan kelompok perlu terus dilakukan untuk memupuk rasa kebersamaan anggota kelompok. Kebersamaan dari setiap anggota dan ketua kelompok akan sangat menentukan kemajuan dan perkembangan kelompok yang berimbas pada kinerja anggota di dalam kelompok. Kelompok juga belum melakukan pengadministrasian kelompok dengan baik.

KUB Nurimas mempunyai kekuatan yang besar untuk dapat berkembang apabila dikeloladengan baik karena merupakan satu-satunya kelompok kerajinan batik yang ada di Kecamatan Kalibagor. Apalagi didukung SDM yang ada di lingkungan mereka juga melimpah. Warga desa Pajerukan umumnya bekerja sebagai buruh tani, bahkan banyak warga yang menganggur. Disela-sela masa tanam dan panen, warga banyak memiliki waktu luang dan

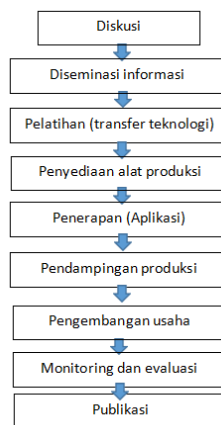


bisa mengisi kegiatan dengan menjadi perajin batik. Oleh karena itu sangat diperlukan pembinaan terhadap kelompok pembatik ini.

MATERI DAN METODE

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilaksanakan di Desa Pajerukan Kecamatan Kalibagor dari bulan Juni sampai Desember 2024. Penelitian terdiri dari 3 tahap yaitu penyuluhan, praktek, dan pendampingan untuk mengetahui keefektifan program untuk meningkatkan daya saing dan internal KUB Nurimas. Ketiga tahap tersebut dirinci pada gambar 3.

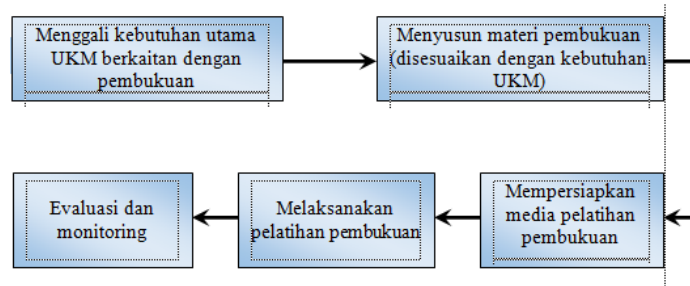


Gambar 3. Diagram Alir Prosedur Kerja untuk Merealisasikan Metode

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam perjalanan program ini, sudah banyak kegiatan yang telah dilakukan. Berikut adalah daftar realisasi program yaitu:

1. Pemberian bantuan peralatan produksi pada tanggal 10 Juni 2024. Bantuan peralatan yang diberikan guna meningkatkan kemampuan produksi dan daya saing mitra adalah meja desain, meja colet, kenceng, serta canting cap kertas. Mitra juga dibuatkan desain motif dus dengan identitas Batik Nurimas dan dicetakkan sebanyak 1000 buah.
2. Penyuluhan tren desain motif batik yang diminati pasar yang dilaksanakan pada tanggal 24 Juni 2024 dan pendampingan pengembangan desain pada tanggal 8 Juli 2024. Tahap pada penyuluhan dan pendampingan ini dimulai dari mengidentifikasi semua desain produk yang dimiliki oleh mitra, menyusun konsep desain motif batik yang akan dikembangkan, dan membuat motif batik. Proses pendampingan dalam mendesain motif batik ini bersama narasumber Eka Mulyana.
3. Pelatihan pembinaan usaha yang terdiri dari penyuluhan kemampuan manajemen usaha kecil hingga praktek penyusunan laporan keuangan yang dilaksanakan pada tanggal 23 Juli 2024. Dalam melaksanakan program ini, diberikan pengetahuan tentang manajemen usaha kecil yang meliputi manajemen produksi, SDM, pemasaran dan keuangan. Khusus pada aspek keuangan akan dilanjutkan pelatihan pembukuan yang tampak pada gambar 4. Pada kegiatan ini tim pengabdian bertindak sebagai pelatih dan fasilitator sedangkan mitra berperan sebagai objek pelatihan.



Gambar 4. Proses Pelatihan Pembukuan

4. Pelatihan pemasaran online dan penyusunan katalog produk agar dapat menjangkau pasar lebih luas. Pelatihan ini dilaksanakan pada tanggal 16 – 17 Agustus 2024. Terdapat tiga kegiatan yaitu Pertama, penyuluhan tentang arti pentingnya melakukan kegiatan pemasaran. Kedua, penyuluhan dan praktek strategi pemasaran yang efektif dan bermacam-macam media promosi (surat kabar, radio dan internet). Ketiga, pendampingan pelaksanaan pemasaran on-line. Tahap-tahap dalam pelaksanaan pelatihan online tampak pada Gambar 5 (Iro Maruto (2013)).



Gambar 5. Proses Pelatihan Pemasaran Online

5. Penyuluhan dan pendampingan manajemen kelompok yang dilaksanakan pada tanggal 7 September 2024. Terdapat beberapa kegiatan yaitu Pertama, penyuluhan dan praktek tentang manajemen kelompok yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan pengurus dan anggota kelompok tentang cara-cara melakukan kegiatan kelompok dan pentingnya pembagian tugas di dalam kelompok. Kedua, penyuluhan dan praktek administrasi kelompok. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang arti pentingnya mengadministrasikan semua kegiatan kelompok dengan benar. Penyuluhan yang diberikan meliputi pengertian kelompok, Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga Kelompok serta kegunaan administrasi kelompok. Jenis-jenis Administrasi kelompok meliputi Administrasi Organisasi dan Administrasi Keuangan. Kegiatan selanjutnya dilanjutkan dengan praktek pembuatan administrasi kelompok. Ketiga, pendampingan pelaksanaan manajemen kelompok dan pembuatan administrasi kelompok.

Metode evaluasi untuk mengukur keberhasilan kegiatan melalui pre test, post test, membandingkan tingkat pengetahuan dan kemampuan mitra pada hal yang diajarkan, serta membandingkan kinerja produksi dan pemasaran mitra sebelum dan sesudah kegiatan dilaksanakan. Hasil pre test dan post test terdapat paa tabel 2.

Tabel 2. Hasil pretest dan posttest kegiatan pengabdian

No	Pengetahuan Mitra Tentang :	Nilai pretest	Nilai post test
1	Manajemen pemasaran yang efektif	60	95
2	Pemasaran on-line	50	90
3	Manajemen kelompok	65	90
4	Jenis-jenis administrasi kelompok	40	100



5	Desain produk batik tulis yang bervariasi sesuai dengan kebutuhan, keinginan, dan selera konsumen	60	90
6	Manajemen usaha kecil	50	90
7	Keterampilan membuat laporan keuangan	40	95

SIMPULAN

Semua kegiatan telah dilaksanakan sesuai rencana. Target kegiatan Pengabdian ini yang berupa peningkatan kemampuan mitra dalam manajemen dan administrasi kelompok, hasil pengadministrasian kegiatan kelompok, penambahan desain motif batik, peningkatan hasil produksi dan penjualan, jasa pemasaran on-line, desain batik baru, laporan keuangan kelompok telah tercapai. Bahkan dari program ini dapat meningkatkan penjualan batik dari KUB Nurimas dari 50 potong batik menjadi 687 potong batik. Selain itu, melalui praktek dan pendampingan, KUB Nurimas dapat menciptakan 30 potong batik motif baru.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] R.A Supriyono : 2000 , Manajemen Strategi dan Kebijakan Bisnis Edisi I Yogyakarta: Andi Offset
- [2]Raj, S.N.R., Mahapatra, M.K. (2009). Growth and productivity performance of small manufacturing enterprises (SMEs): Insights from major states in India, *Journal of Indian Business Research*, 1(1), 39-56.
- [3]Sotome, R., and Takahashi, M. (2014). Does the Japanese Employment System Harm Productivity Performance? A Perspective from DEA-Based Productivity and Sustainable HRM. *Asia-Pacific Journal of Business Administration* 6(3), 225-246.
- [4]Malik, A., and Nilakant, V. (2011). Extending the size matters' debate: Drivers of training in three business process outsourcing SMEs in India, *Management Research Review* 34(1), 111-132
- [5]Macias-Jimenez, M.A., AcostaFontalvo, L.C., and JimenezBarros, M.A.(2019). Document management practices in SMEs: An information management capability-based approach. *Records Management Journal* 30(1), 63-79.
- [6]Chen, Y.-Y.K., Jaw, Y.-L., and Wu, B.- L. (2016). Effect of digital transformation on organizational performance of SMEs: Evidence from the Taiwanese textile industry's web portal, *Internet Research*, 26(1), 186-212.
- [7]Chakraborty, A., Mutingi, M. and Vashishth, A. (2019). Quality Management Practices in SMEs: A Comparative Study between India and Namibia, *Benchmarking* 26(5),1499-1516.
- [8]Thassanabanjong, K., Miller, P., and Marchant, T. (2009). Training in Thai SMEs." *Journal of Small Business and Enterprise Development* 16(4), 678–693
- [9]Gunawan, Sumodiningrat. (2007). *Kajian Ringkas Tentang Pembangunan Manusia Indonesia*. Jakarta: Kompas