

## Pemulihan Dan Penguatan Manajemen Usaha Pasca Pandemic Covid-19 Pada Usaha Batik Mikro Di Kecamatan Kalibagor

### *Recovery And Strengthening Of Business Management In The Post-Covid-19 Pandemic Period For Micro Batik Businesses In Kalibagor District*

Sri Lestari<sup>1</sup>, Najmudin Najmudin<sup>2</sup>, Devani Laksmi Indyastuti<sup>3</sup>

<sup>1-3</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jenderal Soedirman, Purwokerto

Korespondensi penulis: [najmudin\\_najmudin@yahoo.com](mailto:najmudin_najmudin@yahoo.com)

---

#### **Article History:**

Received: 30 Juli 2023

Revised: 30 Agustus 2023

Accepted: 26 September 2023

**Keywords:** batik making group, batik craft, group management and administration, small business management

**Abstract:** *The target audience for this Science and Technology Application Program is the Nurimas batik making group which has 11 members and is located in Pajerukan Village, Kalibagor District. The emergence of this group was triggered by the large demand for batik products in Kalibagor District in particular and in Banyumas Regency in general which has not been served, namely 10,020 people from school students, teachers and employees within the Kalibagor District. School students, teachers and employees in Banyumas Regency are generally required to wear batik clothing 2-3 days a week. Meanwhile, the Nurimas Batik group is the only batik craftsman from the Kalibagor District area. The partners' main problems are that many of the production equipment is no longer suitable and there is a lack of capital due to the Covid 19 pandemic, the partners have not started a business in promoting their products to potential customers, the partners have not mastered the online marketing or sales of their batik, the partners do not understand group management. which is good, the partners do not implement order in their group's administrative records, the batik motif designs of the batik-making partners are still simple and not yet varied, their mastery of business management is still lacking and they do not carry out standardized bookkeeping. This activity has resulted in an increase in equipment and production materials owned by partners, increased sales, the ability to market on-line, increased partner mastery of group management and administration, results of administering activities, group financial reports, and scientific articles. In order to obtain the specified goals and outcomes, the team carries out outreach programs to partners, practice and mentoring. The method used to evaluate is to compare the level of knowledge with capabilities and production results. Then compare marketing activities before the Science and Technology Application service program and after.*

---

#### **Abstrak**

Khalayak sasaran Program Penerapan Ipteks ini adalah kelompok pembatik Nurimas yang beranggotakan 11 orang dan berlokasi di Desa Pajerukan Kecamatan Kalibagor. Timbulnya kelompok ini dipicu oleh besarnya permintaan akan produk batik di Kecamatan Kalibagor pada khususnya dan di Kabupaten Banyumas pada umumnya yang belum terlayani, yaitu sebanyak 10.020 orang yang berasal dari siswa sekolah, guru serta karyawan yang ada dalam lingkup Kecamatan Kalibagor. Siswa sekolah, guru, pegawai di Kabupaten Banyumas pada umumnya diwajibkan mengenakan busana batik 2-3 hari dalam satu minggu. Sedangkan kelompok Batik Nurimas merupakan satu-satunya perajin batik yang berasal dari wilayah Kecamatan Kalibagor. Permasalahan utama mitra adalah peralatan produksi banyak yang sudah tidak layak dan kekurangan modal akibat pandemic covid 19, tidak dimulainya usaha oleh mitra dalam melakukan promosi produknya ke calon pelanggan, mitra kurang menguasai pemasaran atau penjualan secara on-line terhadap batiknya, mitra kurang memahami manajemen kelompok yang baik, mitra tidak melaksanakan ketertiban dalam catatan administrasi kelompoknya, desain motif batik mitra pembatik masih sederhana dan belum bervariasi, penguasaan tentang manajemen usaha masih kurang serta tidak melakukan pembukuan terstandar. Kegiatan ini telah menghasilkan peningkatan peralatan dan bahan produksi yang dimiliki mitra, peningkatan penjualan, dimilikinya kemampuan memasarkan on-line, peningkatan penguasaan mitra tentang pengelolaan kelompok dan administrasinya, hasil pengadministrasian kegiatan, laporan keuangan kelompok, dan artikel ilmiah. Dalam memperoleh tujuan serta luaran yang ditentukan maka tim melakukan program penyuluhan kepada mitra, praktik dan pendampingan. Metode yang dilakukan untuk mengevaluasi adalah melakukan perbandingan antara level pengetahuan dengan

kapabilitas dan hasil produksi. Kemudian membandingkan kegiatan pemasaran antara sebelum program pengabdian Penerapan Ipteks dengan sesudahnya.

**Kata Kunci:** kelompok pembatik, kerajinan batik, manajemen dan administrasi kelompok, manajemen usaha kecil.

## PENDAHULUAN

Produk Batik di Kecamatan Kalibagor menjadi sangat potensial untuk dikembangkan. Hal ini disebabkan karena pasar produk batik saat ini sangat besar meliputi masyarakat umum, sekolah mulai dari Taman Kanak-Kanak sampai SLTA beserta guru-gurunya, karyawan pemerintah maupun swasta. Di Kabupaten Banyumas sebelum masa pandemic covid 19 siswa sekolah serta para guru sudah wajib memakai seragam batik satu minggunya sebanyak 2-3 kali. Saat ini tanda-tanda sekolah akan melakukan pembelajaran secara luring sudah terlihat sehingga diharapkan pasar produk batik akan segera kembali normal.

Berdasar 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. Belum lagi ditambah warga Kecamatan Kalibagor. Oleh karena itu, pengembangan UKM batik di Kecamatan Kalibaor penting untuk dilaksanakan. Dari penggalian informasi yang dilakukan oleh Tim pengabdian ini diketahui bahwa di wilayah Kecamatan Kalibagor terutama Desa Pajerukan dan Kalibagor banyak terdapat warga yang memiliki kepandaian membatik. Mereka 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 10 orang untuk memproduksi batik dari awal sampai akhir. 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.

Tabel 1. Jumlah sekolah, murid serta para guru pada sejumlah tingkat pendidikan wilayah Kecamatan Kalibagor pada tahun 2020

Jenjang Sekolah	Jumlah Sekolah	Murid & Mahasiswa	Guru & Dosen	Total (Orang)
Taman Kanak-kanak	15	510	54	564
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, 2020

Jika Kelompok Usaha Nurimas terus dibina dan dapat memperbesar usahanya maka dapat menjadi produk unggulan Kecamatan Kalibagor sehingga dapat memenuhi kebutuhan pasar di Kecamatan Kalibagor sendiri tanpa harus membeli dari daerah lain, karena kelompok Batik ini merupakan satu-satunya kelompok perajin batik yang ada di Kecamatan kalibagor. Berdasar latar belakang penjelasan di atas, maka tim PKM ini akan bermitra dengan kelompok batik Nurimas. Berikut ini akan dijelaskan aspek produksi, manajemen dan persoalan yang dihadapi oleh kelompok batik Nurimas tersebut secara detail.

Hasil produksi kelompok sebagian besar berupa batik *printing* kombinasi. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari bapak Machnuri, sebelum pandemic Covid 19, kelompok menghasilkan batik sebanyak 200 lembar per bulan, sedangkan pada masa pandemic selama 5 bulan terakhir kelompok hanya memproduksi 300 lembar. Kenaikan penjualan mulai terasa pada dua bulan terakhir, namun modal dan alat serta bahan yang mereka miliki terbatas akibat pandemic yang panjang. Akibat pandemic ini juga dibahas oleh Arraniri et al. (2022); Jati et al. (2023); Karnowati et al. (2023); Milenia et al. (2023).

Permasalahan utama yang dihadapi oleh kelompok Nurimas saat ini adalah kekurangan alat produksi dan kekuarangan modal untuk memproduksi. Anggota kelompok merupakan masyarakat golongan ekonomi lemah dengan tingkat pendidikan rendah, namun mereka mempunyai keterampilan dan semangat untuk maju. Adanya Pandemic Covid 19 sangat terasa terhadap usaha batik yang menjadi gantungan hidup mereka. Selama pandemic omzet penjualan menurun drastis sampai Rp 2 juta per bulan dan hal ini sangat berarti bagi kelompok ini. Dengan mulai meredanya Pandemic Covid 19 dan mulai meningkatnya permintaan batik, mereka ingin dapat memproduksi batik seperti saat sebelum pandemic, namun peralatan produksi yang mereka miliki sudah banyak yang kurang layak. Oleh karena itu, mereka sangat mengharapkan kegiatan pengabdian ini dapat terlaksana sehingga bisa memperoleh bantuan

peralatan dan bahan untuk memproduksi batik lagi guna memenuhi permintaan yang mulai terus mengalir.

Permasalahan kedua pada kelompok Nurimas adalah belum adanya manajemen kelompok yang baik. Sejak berdiri pada tanggal 21 Agustus 2010 kelompok batik Nurimas beranggotakan 11 orang pembatik termasuk Bapak Machnuri. Ke-11 orang pembatik ini melakukan kegiatan kelompoknya melalui pertemuan-pertemuan sederhana. Oleh karena itu perlu diberikan pembinaan dalam mengelola kelompok bagi kedua kelompok ini. Pembagian tugas dalam kelompok sangat perlu untuk dilakukan, terutama harus ada anggota kelompok yang bertugas sebagai tenaga pemasaran.

Saat ini walaupun hasil produksi batik dapat dikatakan tergolong bagus, akan tetapi kemampuan untuk melakukan pemasaran batiknya terbatas sekali. Sejak berdirinya, usaha ini menjadi pemasok toko batik besar di Sokaraja yaitu Batik Anto Djamil. Hasil produksi batik dijual kepada Anto Djamil. Hasil produksi batik cap Nurimas seharga Rp 120.000,- per lembar, di toko Anto Djamil setelah diberi label Anto Djamil dijual dengan harga Rp 175.000,-. Hasil batik printing dari kelompok Nurimas seharga Rp 90.000,- oleh toko Anto Djamil dijual dengan harga Rp 140.000,-. Dan hasil batik tulis yang dikerjakan sampai satu bulan oleh kelompok Nurimal dijual dengan harga Rp 250.000,- di toko Anto Djamil dijual dengan harga 350-400 ribu. Disamping itu, hal yang merugikan juga karena hasil produksi tidak langsung dibayar penuh ketika dikirimkan namun menunggu produk terjual terlebih dahulu baru pembayaran dilakukan penuh. Hal ini sangat memberatkan kehidupan perekonomian rumah tangga pembatik karena banyak yang menggantungkan dari usaha batik ini.

Keterampilan dalam memasarkan produk sangat penting diberikan bagi para anggota kelompok Nurimas. Saat ini semua anggota kelompok melakukan kegiatan produksi tidak ada yang bertugas melakukan kegiatan pemasaran. Oleh karena itu perlu diajarkan pembagian tugas di dalam kelompok sehingga ada yang bertugas memproduksi dan ada yang bertugas melaksanakan kegiatan pemasaran. Pada kelompok perlu diberikan penyuluhan dan pelatihan media promosi *on line* Ibarat sebuah perusahaan, dengan 11 orang Sumber Daya Manusia termasuk bapak Machnuri, kelompok ini mempunyai kekuatan yang besar untuk dapat berkembang apabila dikelola dengan baik. Apalagi didukung SDM yang ada di lingkungan mereka juga melimpah. Warga desa Pajerukan umumnya bekerja sebagai buruh tani, bahkan seperti dijelaskan di atas banyak warga yang menganggur. Disela-sela masa tanam dan panen, warga banyak memiliki waktu luang dan bisa mengisi kegiatan dengan menjadi perajin batik. Di samping masalah kekurangan peralatan produksi, modal, pengelolaan kelompok, dan

pemasaran, hal penting lainnya berupa pengelolaan usahanya. Berdasarkan survei yang telah dilakukan, pengelolaan usahanya tergolong sederhana yang mencakup manajemen keuangan, pembukuan, sumber daya manusia, marketing serta bagaimana operasinya. Selain itu, pelabelan dan pengemasan juga tergolong sederhana serta kegiatan promosi dari orang ke orang.

Survey yang dilakukan juga mendapatkan informasi bagaimana kelompok Nurimas memiliki potensi tinggi dalam pengembangannya disebabkan mereka merupakan satu-satunya kelompok kerajinan batik yang ada di Kecamatan Kalibagor. Kelompok pembatik ini mempunyai banyak karyawan yang ahli dan mempunyai semangat anggota kelompok yang solid. Dengan demikian, mereka membutuhkan pihak yang kompeten untuk membina kemajuan mereka agar harapan mereka terwujud dengan adanya kegiatan pengabdian ini.

Hasil survey kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menemukan permasalahan yang dihadapi kelompok pembatik ini, yaitu: 1). Permasalahan yang paling urgen dan harus segera diatasi adalah peralatan produksi yang sudah kurang layak dan kekurangan modal akibat Pandemic Covid-19; 2). Ketergantungan pemasaran mitra kepada toko Anto Djamil karena mitra tidak memiliki keterampilan dalam memasarkan produk. Hal ini disebabkan karena tugas pada masing-masing karyawan belum ditata dengan baik. Hampir setiap karyawan hanya diberi tugas pada bagian produksi. Sedangkan karyawan lain belum ditugasi untuk memasarkan hasil produksinya, sehingga tergantung pada kepada toko Anto Djamil. Oleh karena itu, pada kelompok perlu diberikan penyuluhan dan pelatihan media promosi *on line*; 3). Usaha batik ini tidak menjalankan ketertiban pembukuan dengan baik; 4). Usaha batik ini tidak memiliki motif atau desain yang bervariasi; 5). Usaha ini memiliki pelabelan dan pengemasan yang belum menarik. Kemasan hanya menggunakan dus biasa tanpa identitas produsen sehingga tidak menarik. 6). Usaha batik ini memiliki keterbatasan dalam penguasaan pengelolaan usaha dan penataan pencatatan yang tertib. Solusi dalam mengatasi berbagai masalah yang telah disampaikan pada pendahuluan adalah dengan memberikan kegiatan pembinaan melalui kegiatan Program Penerapan Ipteks.

## **METODE**

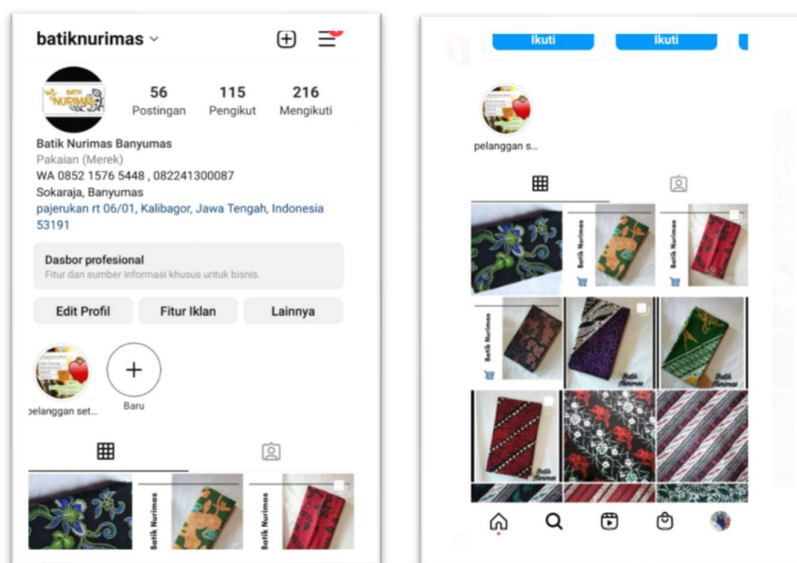
Dalam mencari solusi masalah yang dihadapi mitra dan mendapatkan sasaran luaran yang ada, tim pengabdian menerapkan metode antara lain penyuluhan yang disertai praktik, kemudian dilanjutkan dengan kegiatan pendampingan. Penyuluhan yang diberikan meliputi: 1). Penyuluhan yang mengulas manajemen pemasaran yang efektif; 2). Penyuluhan yang mengulas pemasaran *on-line*; 3). Penyuluhan yang mengulas manajemen kelompok; 4).

Penyuluhan tentang pentingnya penyelenggaraan administrasi usaha serta tipe-tipe administrasi usaha bagi mitra; 5). Penyuluhan bagaimana membuat batik bervariasi desainnya agar disukai para pelanggan; 6). Penyuluhan bagaimana kapabilitas karyawan meningkatkan pengelolaan usaha dan penguasaan melaporkan kegiatan-kegiatan keuangannya (Dwiputri & Najmudin, 2021).

Dalam kegiatan praktik, metode yang diberikan meliputi: 1). Praktik pemasaran *on-line*; 2). Praktik pembagian tugas dalam kelompok; 3). Praktik pengadministrasian kelompok; 4). Praktik pendesainan, pelabelan serta pengemasan yang variatif (Apriyanti, 2018); 5) Praktik pembuatan laporan keuangan. Selanjutnya metode pendampingan diselenggarakan berupa: 1). Pendampingan pemasaran *on-line*; 2). Pendampingan penyusunan administrasi kelompok; 3). Pendampingan penyusunan laporan keuangan. Metode-metode tersebut diadopsi dari sejumlah literatur antara lain Mulasiwi et al. (2022); Pratama et al. (2023); Sinaga et al. (2023).

## HASIL DAN DISKUSI

Pelaksanaan pengabdian dalam rangka pemulihan dan peningkatan manajemen usaha pada pembatik di Kecamatan Kalibagor mencakup kegiatan berikut: Pertama, pemberian bantuan peralatan produksi. Guna meningkatkan kemampuan produksi dan daya saing mitra, maka mitra diberikan bantuan peralatan produksi berupa canting cap, meja cap, kenceng, wajan aluminium & angsang tembaga, dan kain mori dan pewarna. Melalui kegiatan ini mitra mendapatkan bantuan peralatan berupa canting cap, meja cap, kenceng, wajan aluminium dan angsa tembaga serta bahan produksi berupa kain mori dan pewarna. Mitra mendapatkan tambahan 7 buah motif batik dari kegiatan pengabdian ini.



Gambar 1. Pemasaran hasil produksi UKM Batik Nurimas melalui media *on-line*.

Kedua, peningkatan kapabilitas kelompok pembatik dalam pemasaran batik dan menggunakan fasilitas promosi secara via *on-line*. Penyuluhan, praktik serta pendampingan digunakan sebagai metodenya. Proses atau langkah yang diselenggarakan mencakup kegiatan penyuluhan mengenai manfaat adanya marketing, strategi marketing dan penggunaan berbagai sarana promosi, misalnya internet. Kegiatan berikutnya adalah penyuluhan serta praktik marketing dengan memanfaatkan sarana online. Oleh karena itu, dirasa penting untuk melakukan penyuluhan dan pelatihan penjualan *on-line* terhadap mitra agar dapat mengenalkan produk yang dihasilkannya kepada masyarakat secara luas. Pada gambar 2 ditampilkan langkah dalam penyelenggaraan praktik online yang bersumber dari Maruto (2013). Dalam marketing, proses identifikasi dan penetapan wilayah pasar potensial sangatlah penting. Dalam pemasaran *online*, hal ini dapat dengan mudah dilakukan yaitu menggunakan fasilitas *search engine*, misalnya google atau yahoo.



Gambar 2. Proses pelatihan pemasaran *on-line*.

Langkah selanjutnya adalah penyusunan katalog produk (dalam hal ini katalog dalam bentuk *soft file*) yang di-*upload* ke dalam jejaring sosial. Langkah terakhir adalah evaluasi dan monitoring. Seperti pada pelatihan yang lain, tahap evaluasi dan monitoring perlu dilakukan untuk menjamin kegiatan pelatihan terus diaplikasikan oleh kelompok. Kegiatan ketiga adalah pelaksanaan pendampingan untuk pemasaran *on-line*. Pada kegiatan ini, tim pengabdian berperan sebagai pendamping yang memberikan arahan dan bimbingan pelaksanaan pemasaran *on-line*.

Ketiga, peningkatan pada kemampuan bagaimana tata kelola sebuah kelompok kerja serta menertibkan administrasi pembatik. Masalah yang menyangkut hal ini diselesaikan dengan metode penyuluhan, pelatihan dan pendampingan oleh tim. Beberapa kegiatan yang dilakukan dalam meningkatkan kapabilitas para pembatik dalam tata kelola organisasi usaha dan pembuatan administrasi anggota pembatik adalah sebagai berikut:

1. Penyuluhan serta praktik mengenai manajemen kelompok. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan para anggota dan pengurus organisasi yang berkaitan dengan bagaimana aktivitas sebuah organisasi usaha dan manfaat adanya pembagian pekerjaan

atau tugas dalam sebuah usaha bisnis. Kegiatan penyuluhan disertai kegiatan pelatihan bagaimana membagi pekerjaan atau tugas bagi masing-masing pekerja pembatik. Di dalam kelompok tidak cukup hanya dibentuk ketua, sekretaris dan bendahara saja, namun sangat perlu adanya petugas bagian pemasaran. Diantara anggota kelompok harus ada yang melakukan tugas sebagai pemasar produk dan melakukan upaya-upaya pemasaran, dan tidak boleh sibuk di belakang semua mengerjakan produksi. Walaupun tidak menghasilkan produk, bagian pemasaran bertugas mendatangkan konsumen dan menjaring pelanggan. Banyaknya produk yang terjual tergantung dari kinerja Bagian Pemasaran (Boyd et al., 2000). Oleh karena itu, bagian pemasaran juga harus mendapatkan pembagian pendapatan sama dengan anggota lain yang menghasilkan produk.

2. Penyuluhan serta praktik administrasi kelompok. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang arti pentingnya mengadministrasikan semua kegiatan kelompok dengan benar. Kegiatan penyuluhan yang diberikan meliputi pengertian kelompok, Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga Kelompok serta kegunaan adminstrasinya. Jenis-jenis administrasi kelompok meliputi Administrasi Organisasi dan Administrasi Keuangan. Berikutnya dilanjutkan dengan praktik pembuatan administrasi kelompok. Administrasi Organisasi kelompok terdiri atas buku untuk agenda surat-menyurat, buku yang berisi anjuran atau peringatan, buku yang berisi daftar nama anggota pekerja, buku kehadiran untuk kegiatan-kegiatan, buku ekspedisi, buku inventaris, buku kas, buku yang berisi kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan, buku yang berisi saran dari pekerja, buku susunan pengurus dan buku tamu. Pada kegiatan ini, tim pengabdian berperan sebagai pelatih sedangkan pembatik berpartisipasi sebagai objek pelatihan.
3. Pendampingan pelaksanaan manajemen kelompok dan pembuatan administrasi kelompok. Pada kegiatan ini, tim pengabdian berperan sebagai pendamping yang memberikan arahan dan bimbingan pelaksanaan manajemen kelompok dan penyusunan administrasi kelompok.



Gambar 3. Motif batik Kelompok Batik Nurimas.



Keempat, penyuluhan dan praktik bagaimana mendesain batik secara bervariasi agar memuaskan calon pembeli. Metode yang digunakan berupa penyuluhan serta praktik yang dilanjutkan pendampingan. Tahapan kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Penyuluhan tentang trend desain batik yang disukai pasar. Saat ini desain batik kelompok cenderung monoton, tradisional dan tidak mengikuti trend yang ada. Hal ini disebabkan karena keterbatasan kemampuan SDM dalam pengelolaan produksi. Dalam hal ini mitra diberikan penjelasan tentang pengembangan desain yang dilakukan dengan mengikuti selera pasar. Pada kegiatan ini tim pengabdian bertindak sebagai fasilitator sedangkan mitra berperan sebagai objek pelatihan. Tahap dalam proses pelatihan desain dimulai dari mengidentifikasi semua desain produk yang dimiliki oleh mitra, yaitu meliputi semua hasil pendesainan yang ada, yang pernah dijual dan desain yang disukai konsumen. Kegiatan juga ditambah dengan analisisnya baik desain milik kelompok sendiri maupun kelompok atau perusahaan batik lain selanjutnya dikembangkan desain baru. Dengan demikian dapat diidentifikasi batik mana yang perlu ditingkatkan agar disukai para konsumen terkini (Mukhtar & Nurif, 2015). Tahap selanjutnya adalah menyusun konsep desain motif batik yang akan dikembangkan, selanjutnya membuat motif desain batik, yaitu meliputi desain-desain yang ada dan pernah dijual, jumlah desain yang pernah diproduksi, jumlah desain yang masih diproduksi dan jenis desain. Setelah itu, dibuat pemilahan desain-desain yang ada untuk dipersiapkan bahan untuk memproduksi batik.
2. Pendampingan pelaksanaan peningkatan kualitas pendesainan. Dalam rangka menambah motif batik yang dimiliki Tim Pengabdian membantu pembelian cacing sehingga motif batik kelompok pembatik Nurimas bertambah 7 motif. Gambar 4 menunjukkan 7 (tujuh) buah cacing dengan 7 (tujuh) motif batik yang dibeli.

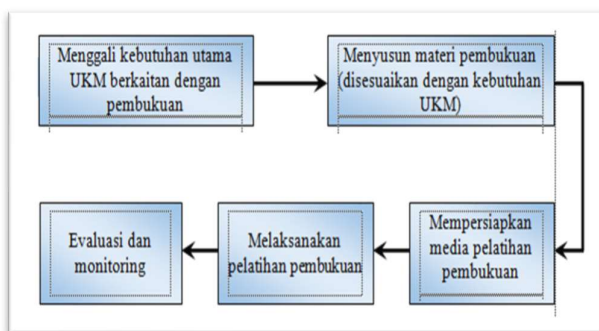
Kegiatan pengabdian tidak hanya berhenti setelah kegiatan selesai, namun juga perlu dilakukan pendampingan agar dapat menjamin hasil pelatihan dapat diterapkan. Pada kegiatan ini tim pengabdian akan bertindak sebagai fasilitator sedangkan mitra akan berperan sebagai objek pelatihan.



Gambar 4. Cacing cap dengan 7 motif batik baru pada Kelompok Nurimas.

Kelima, peningkatan kapabilitas pengelolaan usaha dan kemampuan bagaimana menyusun sebuah laporan keuangan sederhana. Penyuluhan serta praktik dilakukan sebagai metodenya yang dilanjutkan dengan pendampingan. Langkah-langkah kegiatan yang diselenggarakan mencakup:

1. Kegiatan penyuluhan mengenai kapabilitas mengelola usaha batik dan kemampuan menyusun laporan keuangan yang sederhana. Pada kegiatan ini yang disampaikan adalah pengetahuan atau penjelasan mengenai hal tersebut terutama mengenai operasi produksi, personalia, marketing serta hal keuangan
2. Praktik membuat laporan atau pembukuan tentang keluar masuk uang secara sederhana. Selanjutnya dilakukan praktik pembukuan keuangan. Dalam memberikan pelatihan penyusunan laporan keuangan, tim melakukan proses seperti tampak pada gambar 5 (Brigham et al., 2001). Pencatatan keuangan mencakup tentang uang tunai, pembelian secara kas, dan sebagainya.



Gambar 5. Proses pelatihan pembukuan.

Tabel 2. Perbandingan antara *pre-test* dengan *post-test*

No	Pengetahuan Mitra	Nilai <i>pre-test</i>	Nilai <i>post-test</i>
1	Manajemen pemasaran yang efektif	60	95
2	Pemasaran <i>on-line</i>	50	90
3	Manajemen kelompok	65	90
4	Jenis-jenis administrasi kelompok	40	100
5	Pendesainan variasi batik berdasarkan kepuasan pasar	60	90
6	Manajemen usaha kecil	50	90
7	Keterampilan membuat laporan keuangan	40	95

Keberhasilan kegiatan yang dilakukan diukur dengan empat langkah pengukuran sebagai berikut:

1. Uji sebelum kegiatan atau *pre-test*. Tes sebelum kegiatan dilaksanakan agar diketahui pengetahuan para pekerja mengenai pengelolaan *marketing* yang efektif dan online, pengelolaan organisasi, dan tipe administrasi organisasi, pendesainan variasi batik, pengelolaan usaha dan kemampuan menyusun pembukuan

2. Uji setelah kegiatan atau *post-test*. Tes setelah kegiatan pengabdian dilaksanakan untuk mempersiapkan langkah perbandingan dengan sebelum kegiatan (tabel 2).
3. Membandingkan tingkat pengetahuan dan kemampuan mitra antara sebelum dengan setelah kegiatan pengabdian.
4. Perbandingan juga diterapkan pada batik yang dihasilkan serta marketingnya antara sebelum adanya penyelenggaraan pengabdian dengan setelahnya.

## **KESIMPULAN**

Dengan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, maka simpulan yang diperoleh adalah sebagai berikut. Pertama, semua program pengabdian ini telah dilaksanakan sesuai rencana. Target kegiatan pengabdian ini yang berupa meningkatnya kapabilitas para pembatik dalam hal pengelolaan organisasi usaha dan administrasinya, hasil pengadministrasian pekerjaan dan tugas, meningkatnya produktivitas dan omset, kemampuan marketing secara online, variasi pendesainan batik dan pembukuan sederhana telah tercapai. Dalam pencapaian tujuan serta luaran telah diselenggarakan kegiatan-kegiatan yang mencakup penyuluhan dan praktiknya serta dilanjutkan dengan pendampingan. Kemudian diadakan evaluasi perbandingan pemahaman serta kapabilitas dalam operasi usaha serta marketing antara sebelum adanya pengabdian dengan setelahnya.

Kedua, sebelum pelaksanaan kegiatan pengabdian, kelompok pembatik memproduksi dan menjual 50 potong batik per bulan. Kemudian, setelah kegiatan pengabdian dalam 2 (dua) bulan kelompok pembatik menerima orderan sebanyak 687 pcs yang berasal dari seragam paguyuban jamaah haji sebanyak 200 pcs, batik Anto jamil 387 pcs, Ibu Suni 40 pcs, dan bapak Tefur sebanyak 60 pcs. Sebanyak 30 pcs batik merupakan batik dengan motif baru.

Pasar produk batik sangat besar sehingga dibutuhkan inovasi-inovasi produksi yang dapat menciptakan kuantitas batik yang banyak disertai tingginya kualitas. Penambahan 7 buah motif batik baru serta bantuan peralatan dan bahan produksi serta ilmu pengetahuan dalam pengelolaan usaha yang diberikan kepada mitra sangat dibutuhkan. Oleh karena itu, kegiatan ini hendaknya terus dilanjutkan agar dapat terus memenuhi kebutuhan pasar dan dapat meningkatkan kesejahteraan anggota kelompok.

## **DAFTAR REFERENSI**

Apriyanti, M. E. (2018). Pentingnya Kemasan Terhadap Penjualan Produk Perusahaan. *Jurnal Sosio E-Kons*, 10(1).

- Arraniri, I., Najmudin, N., & Indrayanto, A. (2022). Loyalty Development Model to Support the Sustainability of Tourism Villages in Developing Countries. *International Journal of Economics and Management Studies*, 9(6), 35-42. <https://doi.org/10.14445/23939125/ijems-v9i6p106>
- Boyd, H. P., Walker, D. C., & Larreche, J-C. (2000). *Manajemen Pemasaran Suatu Pendekatan Strategis dengan Orientasi Global*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Brigham, F. E., & Houston, J. J. (2001). *Manajemen Keuangan*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Dwiputri, R. M., & Najmudin, N. (2021). Karakteristik Perusahaan dan Struktur Modal Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia: Analisis Data Panel. *Jurnal Fokus Manajemen Bisnis*, 11(1), 64-73. <https://doi.org/10.12928/fokus.v11i1.3757>
- Jati, D. P., Najmudin, N., & Fauzi, P. (2023). Kinerja Profitabilitas, Likuiditas dan Risiko Lembaga Keuangan Mikro di Kabupaten Banyumas pada Masa Periode Pandemi Covid-19. *Proceeding Seminar Nasional*, 12(1), 10. <http://jurnal.lppm.unsoed.ac.id/ojs/index.php/Prosiding/article/view/2683>
- Karnowati, N. B., Najmudin, N., Suwandari, L., Prakoso, F. A., & Apriandi, D. W. (2023). Moderating Competitive Advantage On Factors Affecting MSMEs Business Performance In The Time Of Covid-19. *International Journal of Science, Technology & Management*, 4(3), 611-622. <https://doi.org/10.46729/ijstm.v4i3.828>
- Maruto, I. (2013). Permasalahan di UKM Batik dan Solusinya. Diakses dari website [www.pendidikanekonomi.com](http://www.pendidikanekonomi.com).
- Milenia, W. N., Wiwiek Rabiatul Adawiyah, & Najmudin, N. (2023). Analisis determinan perilaku penggunaan E-Wallet pada masa pandemi Covid-19. *Jurnal Inspirasi Bisnis dan Manajemen*, 7(1), 15-28. <https://doi.org/10.33603/jibm.v7i1.8254>
- Mukhtar, S., & Nurif, M. (2015). Peranan Packaging dalam Meningkatkan Hasil Produksi terhadap Konsumen. *Jurnal Sosial Humaniora*, 8(2).
- Mulasiwi, C. M., Najmudin, N., & Anwar, N. (2022). Peningkatan Produksi Melalui Stabilisasi Pasokan Listrik dan Perbaikan Kemasan pada UMKM Cokro Snack di Desa Alasmalang Kecamatan Kemranjen Kabupaten Banyumas. *Proceeding Seminar Nasional*, 11(1). <http://www.jurnal.lppm.unsoed.ac.id/ojs/index.php/Prosiding/article/view/1641>
- Pratama, R. J. P., Maulia, L. M., Tsabitah, F., Rahmahayati, A., Maharani, C. H., Gusti, F. P., Anjani, I. N., Falah, E. N., Rafinda, A., & Najmudin, N. (2023). Optimasi Aspek Pemasaran Digital dan Keuangan Dalam Mengembangkan Potensi Desa Wisata Edukasi Glempang. *SAFARI :Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 3(2), 12-24. <https://doi.org/10.56910/safari.v3i2.430>
- Sinaga, B. A. G., Maqbullah, A., Suthanto, G. R., Aulia, W. T., Fadilah, P. S., Muhaimin, I., Nurjannah, D., Puspitararas, D. N., Haryanto, R., & Najmudin, N. (2023). Pengembangan Digitalisasi Melalui Branding Wisata Di Desa Wisata Pekunden. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 01-14. <https://doi.org/10.30640/abdimas45.v2i1.717>