

## PKM Kelompok Pengrajin *Ecoprint* Berbasis *Digital marketing* di Bajong, Purbalingga

Novian Adi Prasetyo<sup>1</sup>, Muhammad Lulu Latif Usman<sup>1</sup>, Giovanny Bangun Kristianto<sup>2</sup>

<sup>1</sup>*Prodi Teknik Informatika, Institut Teknologi Telkom Purwokerto  
Jl. DI Panjaitan No.128, Karangreja, Purwokerto Kidul, Kec. Purwokerto Sel.  
Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah 53147*

<sup>2</sup>*Prodi Akuntansi, Universitas Harapan Bangsa  
Jl. Raden Patah No.100, Kedunglongsir, Ledug, Kec. Kembaran  
Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah 53182*

Email: [lulu@ittelkom-pwt.ac.id](mailto:lulu@ittelkom-pwt.ac.id)

**Abstrak** - Kelompok pembatik *ecoprint* di Desa Bajong, Kecamatan Bukateja, memiliki potensi untuk mendukung ekonomi masyarakat dengan konsep produk ramah lingkungan. Meskipun demikian, kelompok mitra mengalami kendala dalam peningkatan penjualan karena kurangnya pengetahuan dan manajemen penjualan serta kurangnya strategi pemasaran. Selain itu, lokasi rumah pemilik yang tidak strategis dan kurangnya catatan keuangan, stok, dan bahan baku, menjadi hambatan dalam pengembangan usaha. Permasalahan utama yang dihadapi mitra adalah rendahnya omset karena minimnya pemanfaatan teknologi dalam strategi pemasaran, kurangnya manajemen transaksi dan stok, serta keterbatasan peralatan produksi. Solusi yang diajukan dalam Penelitian Kegiatan Mahasiswa (PKM) ini melibatkan berbagai tahapan, termasuk pelatihan dalam pemanfaatan teknologi, perbaikan manajemen penjualan, pengadaan peralatan produksi, dan diversifikasi produk berdasarkan analisis pasar. Dengan implementasi solusi ini, terjadi peningkatan pendapatan mitra kelompok pembatik *ecoprint*. Hasil dari PKM ini didiseminasi melalui jurnal nasional, media massa elektronik, dan video online, memberikan manfaat yang lebih luas dan meningkatkan kesadaran masyarakat tentang produk ramah lingkungan.

**Kata Kunci:** *Ecoprint, Digital marketing, Peningkatan Produksi, Pengelolaan Keuangan*

**Abstract** - The *Ecoprint* batik making group in Bajong Village, Bukateja Subdistrict, has the potential to support the community's economy with the concept of environmentally friendly products. However, group partners experience obstacles in increasing sales due to a lack of knowledge and sales management as well as a lack of marketing strategy. Apart from that, the location of the owner's house is not strategic, and the lack of financial records, stock and raw materials are obstacles in business development. The main problem faced by partners is low turnover due to minimal use of technology in marketing strategies, lack of transaction and stock management, and limited production equipment. The solution proposed in this Student Activity Research (PKM) involves various stages, including training in the use of technology, improving sales management, procurement of production equipment, and product diversification based on market analysis. By implementing these solutions, there have been an increase in the income of *Ecoprint* batik group partners. The results of this PKM are disseminated through national journals, electronic mass media and online videos, providing wider benefits and increasing public awareness about environmentally friendly products.

**Keywords:** *Ecoprint, Digital Marketing, Increased Production, Financial Management*

### 1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah atau biasa disingkat UMKM merupakan unit usaha dengan level produksi menengah dan kecil. Meski memiliki skala produksi kecil UMKM memiliki peran penting terutama dalam menopang perkonomian di Indonesia[1]–[3]. UMKM menjadi salah satu usaha yang dapat meningkatkan ekonomi masyarakat terutama untuk masyarakat kelas menengah ke bawah. UMKM dengan level produksi menengah dan kecil dapat dilakukan oleh sekelompok orang ataupun individu. UMKM ini

kemudian dapat menjadi salah satu pemberdayaan masyarakat terutama di daerah desa.

Desa Bajong merupakan desa yang 70% lingkungannya adalah area persawahan. Kondisi lingkungan tersebut memiliki sumber daya alam yang melimpah. Salah satunya adalah terdapat berbagai tumbuhan dengan daun-daun yang unik yaitu daun belimbing, daun jambu, daun jati, daun lanang dan lain sebagainya. Bahan-bahan tersebut cocok dimanfaatkan sebagai *ecoprint*.

*Ecoprint* merupakan teknik cetak pewarnaan kain alami yang cukup sederhana namun dapat

menghasilkan motif yang unik dan otentik. Prinsip pembuatannya adalah melalui kontak langsung antara daun, bunga, batang atau bagian lain yang mengandung pigmen warna dengan media kain tertentu [4]. *Ecoprint* merupakan salah satu seni dalam mencetak motif kain menggunakan bahan alami seperti daun pada suatu media tertentu [5], [6]. *Ecoprint* sendiri hadir menjadi suatu komoditas kerajinan tersendiri dengan adanya kebutuhan akan gaya hidup yang terus berkembang [7].

*Ecoprint* juga dapat menjadi wadah usaha ekonomi baru terutama di kalangan perempuan. *Ecoprint* menjadi salah satu alternatif bagi perempuan berkontribusi dalam ekonomi keluarga dengan melakukan usaha yang dapat dilakukan dari rumah. *Ecoprint* sebagai salah satu seni kerajinan dapat menjadi komoditas ekonomi masyarakat. Kelompok pengrajin *ecoprint* Purbalingga saat ini telah mencatat 6 tempat usaha aktif. Tempat usaha *ecoprint* saat ini masih berskala produksi rumahan sehingga produksi harian kain *ecoprint* ini masih belum dapat disebut masif. Selain produksi yang masih belum masif permintaan kain *ecoprint* juga masih belum terlalu tinggi.

## 2. METODE

Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan 5 langkah kegiatan, yaitu pembuatan latar belakang masalah, analisis masalah, analisis solusi, pelaksanaan kegiatan, dan pembuatan dokumen pendukung lain (Gambar 1).



Gambar 1. Bagan Langkah Kegiatan

### Analisis Situasi

Terdapat 3 permasalahan utama yang diangkat yaitu:

#### a. Bidang Produksi

Dalam hal ini dibutuhkan adanya alat yang mampu meningkatkan usaha produksi kain *ecoprint*. Kondisi saat ini untuk memproduksi kain *ecoprint* hanya menggunakan panci biasa dengan diameter kurang lebih 0,5 meter. Panci tersebut kurang lebih hanya dapat menampung 3-4 lembar kain. Kain tersebut diletakkan melingkar dan ditumpuk untuk kemudian dikukus selama kurang lebih 4 jam menggunakan 1 buah kompor gas satu tungku. Proses ini membatasi kain yang dapat diproduksi perhari karena proses yang dilakukan memang memakan banyak waktu.

#### b. Manajemen Usaha

Manajemen usaha dibutuhkan dalam hal pembukuan keuangan usaha. Saat ini dalam

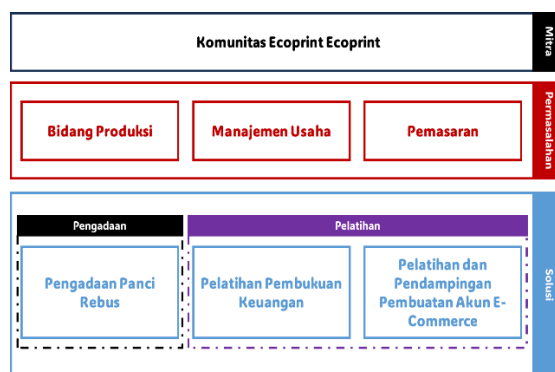
melakukan penjualan usaha *ecoprint* sudah menggunakan Tukupos sebagai aplikasi pencatatan penjualan. Aplikasi ini dapat diakses secara *online*. Tukupos merupakan aplikasi yang dikembangkan oleh Dosen Institut Teknologi Telkom Purwokerto yaitu Novian Adi Nugroho. Aplikasi ini secara general merupakan aplikasi pembukuan hasil penjualan. Namun kebutuhan akan pembukuan keuangan belum sepenuhnya terpenuhi dalam aplikasi. Pembukuan penjualan harus dicatat secara lengkap seperti untuk keuangan modal, keuntungan, dan operasional. Pengetahuan pembukuan keuangan di usaha *ecoprint* saat ini masih rendah sehingga dibutuhkan pelatihan.

#### c. Pemasaran

Pemasaran *ecoprint* saat ini masih menggunakan group media sosial di *Facebook* yang masih bersifat regional dan menggunakan *website*. Masih belum menjangkau *market* yang lebih luas ditunjukkan dari data pemesanan masih di area Purbalingga dan Purwokerto. Hal ini menunjukkan masih kurang masifnya pemasaran yang dilakukan. Pemasaran yang dilakukan belum menggunakan *e-commerce* dan *marketplace* media sosial.

### Analisis Solusi

Berdasarkan permasalahan pada analisis situasi, dilakukan 2 solusi utama yaitu dengan melakukan pengadaan dan pelatihan. Kegiatan pengadaan dilakukan untuk panci rebus sebagai solusi permasalahan Bidang Produksi. Pelatihan dilakukan dengan 2 kegiatan yaitu Pelatihan Pembukuan Keuangan untuk mengatasi permasalahann Manajemen Usaha, dan Pelatihan & Pendampingan Pembuatan Akun *E-Commerce* untuk mengatasi permasalahan Pemasaran (Gambar 2).



Gambar 2. Bagan Permasalahan dan Solusi

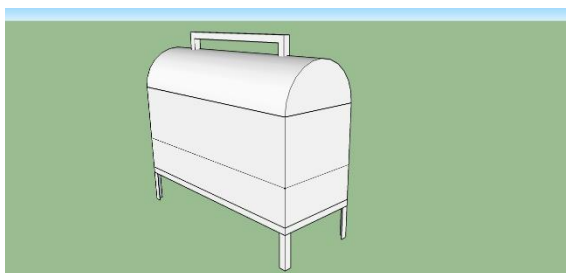
## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### Pengadaan Panci Rebus Panjang

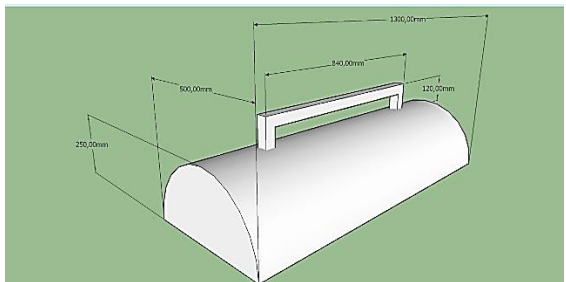
Pengadaan panci rebus panjang dapat menambah jumlah kain yang direbus untuk proses produksi kain *ecoprint*. Dengan menambahkan panci ukuran lebih besar dapat meningkatkan kapasitas

kain yang direbus dalam sekali waktu. Selain meningkatkan jumlah kain yang direbus, panci panjang juga dapat meningkatkan efisiensi kompor yang digunakan untuk perebusan kain.

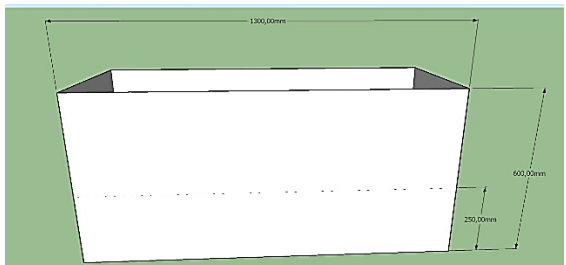
Panci rebus memiliki panjang 1,3 meter dan tinggi 0,6 meter (Gambar 3-5). Ukuran berdasarkan analisis permasalahan bidang produksi. Pada panci disediakan tiang penyangga yang dibawahnya dapat ditempatkan kompor dengan tinggi 0,2 meter (Gambar 6).



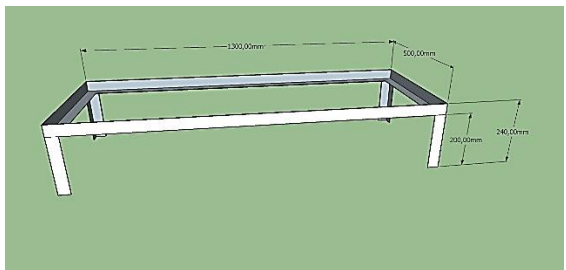
Gambar 3. Gambar Keseluruhan Panci Panjang



Gambar 4. Gambar Tutup Panci Panjang



Gambar 5. Gambar Tubuh Panci Panjang



Gambar 6. Gambar Penyangga Panci Panjang

### Pelatihan Pembukuan Keuangan

Dalam meningkatkan efisiensi dan efektifitas keuangan maka dibutuhkan pelatihan untuk wirausahawan pengrajin *ecoprint*. Penggunaan

aplikasi Tukupos dapat menjadi salah satu cara dalam melakukan pembukuan penjualan. Namun adanya Tukupos perlu didukung adanya pelatihan keuangan yang lebih matang untuk memaksimalkan pembukuan dalam penjualan. Pelatihan yang diberikan adalah dengan melakukan pelatihan pembukuan keuangan. Pelatihan pembukuan keuangan menjadi salah satu pendukung dalam meningkatkan kinerja penjualan terutama dari sisi administrasi atau manajemen usaha[8], [9].

Pelatihan pembukuan keuangan dilakukan oleh Cahyo Budi Santoso yang merupakan ahli dalam bidang akuntansi (Gambar 7). Pelatihan dilakukan untuk memberikan materi pembukuan dan memaksimalkan aplikasi Tukupos dalam melakukan manajemen usaha. Selain untuk menambahkan pengetahuan terkait pembukuan keuangan, pelatihan ini digunakan untuk memotivasi pengrajin *Ecoprint* dalam melakukan pembukuan keuangan.



Gambar 7. Gambar Kegiatan Pelatihan Pembukuan Keuangan

### Pelatihan dan Pendampingan Pembuatan Akun E-Commerce

Peningkatan promosi yang selama ini masih dilakukan dalam tingkat regional adalah dengan melakukan perluasan pasar melalui penggunaan aplikasi *E-Commerce* dalam melakukan penjualan. *E-Commerce* dapat memberikan dampak untuk memperluas pasar yang terhingga [10]–[12]. Selain itu kepercayaan konsumen dalam melakukan perbelanjaan secara daring sangat tinggi karena dalam melakukan transaksi aplikasi menggunakan pihak ke 3. Pembuatan aplikasi saja tidaklah cukup, diperlukan motivasi untuk konsisten dan pengetahuan penggunaan aplikasi *Commerce*. Pelatihan dan pendampingan ini diharapkan mampu meningkatkan minat dan kemampuan kelompok pengrajin *ecoprint* dalam melakukan perluasan pasar. Pelatihan dan pendampingan pembuatan akun *E-Commerce* juga diharapkan mampu memberikan dampak positif terutama dalam meningkatkan hasil penjualan [13]–[15].

Adanya aplikasi Tukupos juga dapat menjadi media informasi produk terutama hasil kain *ecoprint*. Namun dalam memaksimalkan hasil penjualan diperlukan adanya pemasaran yang lebih luas, salah satunya adalah dengan melakukan

pemasaran melalui media sosial. Pemasaran melalui media sosial ini dapat memaksimalkan hasil penjualan dengan menjamah pasar yang lebih besar. Pelatihan *digital marketing* dilaksanakan oleh Novian Adi Prabowo dengan fokus materi adalah strategi marketing di dunia digital (Gambar 8).



Gambar 8. Kegiatan Pelatihan E-Commerce (Digital marketing)

Pelatihan juga dilakukan dengan mendampingi ibu-ibu pengrajin *ecoprint* membuat akun *E-Commerce*. Pendampingan dilakukan oleh mahasiswa secara langsung satu persatu. Pembuatan akun aplikasi *E-Commerce* menggunakan *smartphone* masing-masing peserta pelatihan (Gambar 9).



Gambar 9. Gambar Kegiatan Pendampingan Pembuatan Akun E-Commerce

Secara keseluruhan kegiatan ini memiliki dampak bagi komunitas *Ecoprint* Purbalingga. Ada peningkatan kapasitas produksi, dimana sebelumnya hanya dapat merebus 3 kain perhari namun dengan adanya pengadaan panci panjang, produksi dapat menjadi 15 kain perhari. Peningkatan kapasitas produksi perebusan kain perhari dapat meningkatkan jumlah produk *ecoprint* yang dapat dijual.

Kualitas usaha meningkat terutama dalam bidang pemasaran dan pembukuan. Dalam bidang pemasaran dengan adanya pelatihan pembuatan akun *E-Commerce* dapat memperluas pasar kerajinan *ecoprint*. Dalam bidang pembukuan adanya pelatihan dapat menjadi pengetahuan yang secara langsung diimplementasikan dalam usaha.

#### 4. KESIMPULAN

Hasil kegiatan ini merupakan peningkatan usaha di kelompok pengrajin *ecoprint*. Dengan mengangkat masalah terkait produksi, manajemen, dan promosi, dilakukan solusi untuk meningkatkan produksi, melakukan pelatihan pembukuan keuangan, serta melakukan pelatihan dan pendampingan pembuatan akun *E-Commerce* dalam menjawab masalah promosi. Ketiga kegiatan tersebut telah terlaksana dengan baik. Dampak dari kegiatan tersebut adalah peningkatan hasil produksi dan kualitas usaha.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. D. Putri, B. Permatasari, and E. Suwarni, "Strategi Desain Kemasan Sebagai Upaya Peningkatan Daya Jual Produk Umkm Kelurahan Labuhan Dalam Bandarlampung," *J. Soc. Sci. Technol. Community Serv.*, vol. 4, no. 1, pp. 119–123, 2023.
- [2] B. Harto *et al.*, "Strategi Social Media Marketing Melalui Dukungan Teknologi Informasi dalam Kajian Kualitatif Pada UMKMKota Bandung," *Komversal*, vol. 5, no. 2, pp. 244–261, 2023.
- [3] R. Raymond, D. L. Siregar, A. D. Putri, M. G. Indrawan, and R. rahmat Yusran, "Pelatihan Pencatatan Biaya Bahan Baku Untuk Meningkatkan Kinerja Keuangan UMKMK Ikan Hias: The Training for Recording of Raw Material Costs to ImproWve the Financial Performance of UMKMK Ornamental Fish," *PUAN Indones.*, vol. 5, no. 1, pp. 53–62, 2023.
- [4] E. Saptutyingsih and D. T. K. Wardani, "Pemanfaatan bahan alami untuk pengembangan produk *ecoprint* di Dukuh IV Cerme, Panjatan, Kabupaten Kulonprogo," *War. Lpm*, vol. 21, no. 2, pp. 18–26, 2019.
- [5] M. Fakhrurozi, "Peranan Pemerintah dan Strategi Pemasaran terhadap Penjualan UMKMK *Ecoprint* Yasmin Wiwid Lampung," *REMIK Ris. dan E-Jurnal Manaj. Inform. Komput.*, vol. 7, no. 3, pp. 1676–1686, 2023.
- [6] M. N. Nazhif and I. Nugraha, "Branding UMKMK Untuk Meningkatkan Penjualan Produk *Ecoprint* Andin Collection," *SELAPARANG J. Pengabdi. Masy. Berkemajuan*, vol. 7, no. 1, pp. 261–267, 2023.
- [7] P. Ardianto, "Optimalisasi Produksi *Ecoprint* Di UMKMK," 2021.
- [8] A. Machfuzhoh, I. U. Widyarningsih, and others, "Pelatihan Pembukuan Sederhana Bagi UMKMK Menuju UMKMK Naik Kelas Di Kecamatan Grogol," *J. Pengabdi. dan peningkatan mutu Masy.*, vol. 1, no. 2, 2020.
- [9] R. Wardiningsih, B. Y. Wahyuningsih, and R. Sugianto, "Pelatihan Pembukuan Sederhana Bagi Pelaku Usaha Kecil (Mikro) Di Dusun

- Bore Desa Kopang Rembiga Kecamatan Kopang Lombok Tengah,” *PENSA*, vol. 2, no. 2, pp. 163–172, 2020.
- [10] A. W. Aryaseta, I. Rosidah, V. E. Cahaya, J. Dausat, and R. Darmayanti, “*Digital marketing: Optimization of Uniwara Pasuruan Students to Encourage UMKM*” Jamu Kebonagung” Through Branding Strategy,” *J. Dedik.*, vol. 20, no. 2, pp. 13–23, 2023.
- [11] R. J. Naimah, M. W. Wardhana, R. Haryanto, and A. Pebrianto, “Penerapan *digital marketing* sebagai strategi pemasaran UMKM,” *J. IMPACT Implement. Action*, vol. 2, no. 2, pp. 119–130, 2020.
- [12] J. Sulaksono, “Peranan *digital marketing* bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (umkm) desa tales kabupaten kediri,” *Gener. J.*, vol. 4, no. 1, pp. 41–47, 2020.
- [13] Y. Sugiarti, Y. Sari, and M. A. Hadiyat, “Peranan E-Commerce untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sambal di Jawa Timur,” *Kumawula J. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 3, no. 2, pp. 298–309, 2020.
- [14] N. Azizah, D. Mahendra, and B. Lofian, “Pemanfaatan E-Commerce untuk Peningkatan Strategi Promosi dan Penjualan UMKM Tas di Kabupaten Kudus,” *E-Dimas J. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 10, no. 1, pp. 96–99, 2019.
- [15] F. Darnis and R. A. Azdy, “Pemanfaatan Media Informasi Website Promosi (e-Commerce) sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan UMKM Desa Pedado,” *SINDIMAS*, vol. 1, no. 1, pp. 275–278, 2019.

