

OPTIMALISASI PRODUKSI BATIK CIPRAT SERABUT KELAPA PENYANDANG DISABILITAS MELALUI EFISIENSI MANAJEMEN PEMASARAN

Uswatun Kasanah¹, Ana Rofika², Nuri³

¹⁻²Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Bakti Utama Pati

³ Sekolah Tinggi Teknik Pati

Email: Uswatun@stikesbup.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan anggota PPDI Kab. Pati yang dilakukan secara individu, misalnya menjahit, tukang pijat, dan lainnya. Sejak tahun 2020, PPDI Kab. Pati memulai usaha bersama 10 anggotanya berupa memproduksi batik ciprat sapa yaitu batik dengan motif unik berupa cipratan sabut kelapa. Pada tahun 2021, batik ciprat sapa memperoleh juara 1 lomba kreasi dan inovasi (krenova) Kab. Pati. Namun sayang, pada awal akan bangkit, pandemi covid-19 datang dan memberikan imbasnya pada produksi batik ini. Produksi batikpun berhenti karena sepi pemesanan. Ketika hendak bangkit lagi, PPKM pada periode Juni-Juli 2021 kembali terjadi sebagai akibat covid-19 gelombang kedua.

Secara produksi, Suratno mengatakan saat ini dapat dikatakan tidak ada kendala. Namun untuk manajemen dan pemasaran belum optimal. Para disabel tersebut mempunyai keterbatasan dalam pengetahuan tentang media sosial termasuk bagaimana memasarkan produk secara online.

Berdasarkan permasalahan tersebut, tim pengabdian telah memberikan dampingan dan pelatihan tentang 1) manajemen usaha batik; memberikan pengetahuan dan dampingan bagaimana mitra melakukan manajemen dan pengelolaan usaha dengan baik, 2) pemasaran produk berbasis media sosial; memberikan pelatihan dan dampingan bagaimana mitra melakukan promosi melalui media toko online, terdaftar sebagai mitra Shopee, bukalapak, tokopedia, dan lainnya. Selain itu, mitra akan didampingi dalam masuk menjadi anggota grup-grup jualan online yang ada di seluruh Indonesia, 3) pelatihan fotografi untuk mendapatkan gambar bagus sebagai bahan promosi pada media sosial. Mitra menuturkan bahwa kemampuan mereka dalam mengambil gambar (foto) kurang bagus sehingga mengurangi minat calon pembeli.

Adapun target luaran pengabdian ini adalah berupa penjualan produk lintas pulau, publikasi jurnal pengabdian masyarakat, publikasi media massa serta video kegiatan yang diunggah pada kanal youtube.

Kata Kunci: Batik ciprat sapa, desain manajemen, pemasaran

ABSTRACT

Activities of PPDI Kab members. Pati which is done individually, for example sewing, masseuse, and others. Since 2020, PPDI Kab. Pati started a business with 10 members in the form of producing ciprat sapa batik, namely batik with a unique motif in the form of splashes of coconut fiber. In 2021, sapa batik ciprat won 1st place in the Kab. Creation and Innovation Competition (Krenova). Starch. But

unfortunately, at the start of the revival, the Covid-19 pandemic came and had an impact on batik production. Batik production has stopped due to low orders. When it was about to revive, PPKM in the June-July 2021 period occurred again as a result of the second wave of Covid-19.

In terms of production, Suratno said that currently there are no problems. However, management and marketing are not yet optimal. These disabled people have limited knowledge about social media, including how to market products online.

Based on these problems, the service team has provided assistance and training on 1) batik business management; providing knowledge and assistance on how partners carry out management and business management well, 2) social media-based product marketing; providing training and assistance on how partners carry out promotions through online shop media, registered as partners of Shopee, Bukalapak, Tokopedia, and others. Apart from that, partners will be accompanied in becoming members of online sales groups throughout Indonesia, 3) photography training to get good pictures as promotional material on social media. Mitra said that their ability to take pictures (photos) was not good, which reduced the interest of potential buyers.

The output targets for this service are cross-island product sales, publication of community service journals, mass media publications and activity videos uploaded to the YouTube channel.

Keywords: Greetings splashed batik, design, management, marketing

LATAR BELAKANG

Disabel atau difabel merupakan nama yang disematkan kepada orang dengan keterbatasan fisik tertentu [2,19]. Disabel sering dipandang sebelah mata oleh kelompok masyarakat karena aktifitasnya dalam mencari nafkah, yaitu dengan meminta-minta di lampu merah atau tempat lainnya [5,18]. Lain halnya dengan disabel yang tergabung dalam Perkumpulan Penyandang Disabilitas Indonesia (PPDI) Kab. Pati di bawah kepengurusan Suratno dengan anggota sekitar 350 orang. Suratno selaku ketua PPDI merasa sangat prihatin jika ada disabel mencari nafkah dengan meminta-minta atau bahkan memanfaatkan kekurangannya secara fisik untuk mendapatkan simpati orang lain sehingga memberikan uang cuma-cuma. Suratno justru mengimbau agar masyarakat tidak perlu memberikan uang kepada disabel peminta-minta di lampu merah atau yang lainnya karena hal ini akan membuat mereka menjadi makin malas untuk bekerja.

Batik diakui sebagai warisan budaya dunia yang berasal dari Indonesia [11,12]. Untuk mengingatkan karya batik ini, tiap tanggal 02 Oktober diperlakukan sebagai hari batik nasional. Terdapat lebih dari 3000 pola batik klasik di Indonesia. Salah satunya adalah batik ciprat sapa (ciprat serabut kelapa). Sesuai namanya, cara membuat batik ini dilakukan dengan menciprat-cipratkan larutan malam (bahan untuk menggambar kain batik). Malam dicipratkan menggunakan tangan, sendok, kuas atau lidi [13]. Selain itu, motifnya berbeda dengan batik pada umumnya, yaitu bintik-bintik. Batik ciprat ini dibuat dari kain katun primisia berukuran 1,15 x 2,25 m [14]. Seperti batik pada umumnya, proses pembuatan batik menggunakan remasol, mewarnai dengan waterglass, kemudian direbus dan dijemur. Dalam membatik ciprat sapa, mereka tidak menggunakan pola pasti. Motif sesuai dengan keinginan sehingga hasilnya akan berbeda-beda pada setiap pembuatannya [1]. Hal inilah yang membuat batik ciprat sapa unik, sangat berbeda dengan batik lainnya. Dengan keunikan ini, eksistensi batik ciprat sapa dapat melejit dan mampu bersaing dengan batik-batik khas dari berbagai daerah lainnya.

Tambunan (2008) menyusun suatu kerangka pikir mengenai daya saing sebuah perusahaan dan faktor-faktor penentunya yang tercermin dari daya saing produk yang dihasilkan dan dicirikan oleh faktor internal dan faktor eksternal. Faktor-faktor internal tersebut mencakup (1) keahlian atau tingkat pendidikan pekerja, (2) keahlian pengusaha, (3) ketersediaan atau akses ke modal, (4) sistem organisasi dan manajemen yang baik (sesuai kebutuhan bisnis), (5) ketersediaan atau penguasaan teknologi, (6) ketersediaan atau penguasaan informasi, dan (7) ketersediaan atau penguasaan/akses input-input lainnya [15].

Ada banyak usaha anggota PPDI Kab. Pati yang dilakukan secara individu, misalnya menjahit, tukang pijat, dan lainnya. Sejak tahun 2020, PPDI Kab. Pati memulai usaha bersama 5 anggotanya berupa memproduksi batik ciprat sapa yaitu batik dengan motif unik berupa ciprat sabut kelapa. Pada tahun 2021, batik ciprat sapa memperoleh juara 1 lomba kreasi dan inovasi (krenova) Kab. Pati. Namun sayang, pada awal akan bangkit, pandemi covid-19 datang dan memberikan imbasnya pada produksi batik ini. Produksi batikpun berhenti karena sepi pemesanan.

Ketika hendak bangkit lagi, PPKM pada periode Juni-Juli 2021 kembali terjadi sebagai akibat covid-19 gelombang kedua. Produksi batik sepi kembali.

Secara produksi, saat ini dapat dikatakan tidak ada kendala. Pada beberapa waktu lalu, mereka mendapatkan dana bantuan untuk operasional kegiatan dari kesbangpol Kab. Pati. Dana ini digunakan membeli kebutuhan produksi batik. Untuk tempat produksi, mereka menempati sebuah bangunan tua milik kodim 0718 Pati (koramil kota) secara gratis, bahkan termasuk listrik dan airnya juga gratis. Bangunan itu berada di tengah kota Pati, tepatnya di Jl. Panglima Sudirman no. 72 Pati. Secara persuratan, kelompok ini masih mempunyai tempat usaha di tempat awal yaitu Desa Tlogorejo RT 8/1 Tlogowungu Pati. Namun untuk manajemen dan pemasaran belum optimal. Para disabel tersebut mempunyai keterbatasan dalam pengetahuan tentang media sosial termasuk bagaimana memasarkan produk secara online. Secara pendidikan, kelima pengelola batik ciprat sapa paling tinggi adalah lulusan SMA. Sarana pemasaran juga masih minim, berupa Hp dengan fitur dan fasilitas yang kurang lengkap. Hasil gambar (foto) yang dihasilkan masih kurang bagus kualitasnya.

Berdasarkan permasalahan tersebut, tim pengabdi akan memberikan dampingan dan pelatihan tentang 1) manajemen usaha batik; memberikan pengetahuan dan dampingan bagaimana mitra melakukan manajemen dan pengelolaan usaha dengan baik, 2) pemasaran produk berbasis media sosial; memberikan pelatihan dan dampingan bagaimana mitra melakukan promosi melalui media toko online, terdaftar sebagai mitra Shopee, bukalapak, tokopedia, dan lainnya. Selain itu, mitra akan didampingi dalam masuk menjadi anggota grup-grup jualan online yang ada di seluruh Indonesia, maupun masuk dalam iklan bersponsor di media sosial, 3) pelatihan desain untuk mendapatkan gambar bagus sebagai bahan promosi pada media sosial. Mitra menuturkan bahwa kemampuan mereka dalam mengambil gambar (foto) kurang bagus sehingga mengurangi minat calon pembeli.

METODE

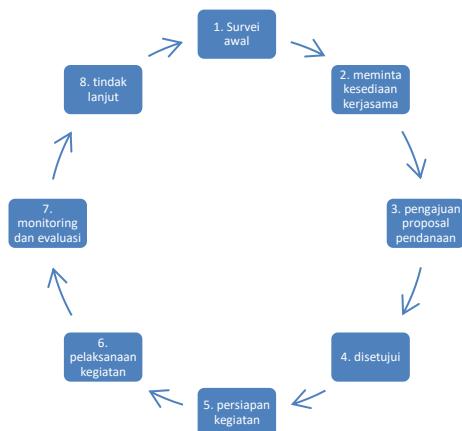
Metode pelaksanaan dalam kegiatan pengabdian ini meliputi: 1) Memberikan dampingan dan pelatihan tentang bagaimana melakukan manajemen yang baik dalam pengelolaan usaha batik ciprat sapa. Kegiatan ini melibatkan mitra usaha luar atau praktisi dalam manajemen usaha ekonomi produktif. Pendampingan meliputi strategi produk, strategi harga, strategi promosi, dan strategi distribusinya Dengan kegiatan ini, mitra PKM mampu mengelola usahanya dengan baik sehingga makin berkembang dan berkembang. Hal ini dilihat dari produktifitas batik yang dihasilkan setiap bulannya yang mengalami peningkatan. 2) Memberikan pelatihan dalam proses pemasaran, diawali dengan pembuatan bahan promosi melalui media sosial. Bahan promosi berupa media gambar/ foto, video yang akan dipasarkan secara online berbasis media sosial. Dengan kegiatan ini, mitra PKM mempunyai kemampuan membuat konten, baik foto maupun video

yang menarik, mampu mengoperasikan bahan tersebut ke dalam media sosial serta mampu memanfaatkan sistem informatika dengan baik.

Adapun tahapan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah sebagaimana dalam diagram berikut.

Diagram 1 .

Tahapan Kegiatan Pengabdian



HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian pendampingan kelompok pengrajin batik ciprat serabut kelapa (sapa) diselenggarakan pada tanggal 5 – 6 Agustus 2023. Kegiatan ini memberikan pemahaman dan pendampingan bagi pengrajin tentang manajemen pemasaran, pelatihan membuat konten promosi dengan aplikasi Canva dan bagaimana cara berbisnis di media social. Dalam kegiatan ini tim PkM menyerahkan 1 unit smartphone sebagai media berbisnis menggunakan media sosial dan sejumlah bahan batik. Dalam pelatihan membuat konten, 10 peserta diminta membuat video promosi dan sekaligus melakukan editing menggunakan aplikasi kinemaster dan membuat poster menggunakan aplikasi Canva. Meskipun peserta belum terlalu mahir dalam pengoperasian 2 (dua) aplikasi tersebut, namun peserta sudah semakin antusias untuk belajar.

Batik Ciprat Serabut Kelapa (SAPA) merupakan salah satu produk kerajinan tangan yang memiliki nilai budaya tinggi di Indonesia. Selain sebagai warisan budaya, batik juga memiliki potensi ekonomi yang signifikan [12]. Dalam upaya mengembangkan produksi batik ini, penting untuk memperhatikan aspek inklusi sosial, terutama untuk penyandang disabilitas [10,16].

Penyandang disabilitas sering kali menghadapi berbagai kendala dalam mencari pekerjaan. Dalam industri batik, mereka dapat diberdayakan untuk menjadi seniman batik yang berbakat [3]. Batik Ciprat Serabut Kelapa (SAPA) adalah pilihan yang tepat karena tekniknya yang lebih sederhana dibandingkan dengan batik tulis tradisional. Pemberdayaan ini menciptakan peluang kerja dan penghasilan bagi penyandang disabilitas, sehingga meningkatkan kualitas hidup mereka.

Efisiensi manajemen pemasaran adalah langkah penting dalam meningkatkan produksi dan penjualan Batik Ciprat Serabut Kelapa. Beberapa langkah yang dapat diambil untuk mencapai efisiensi tersebut diantaranya [4]: 1) Penelitian Pasar: Melakukan penelitian pasar untuk memahami trend dan preferensi konsumen dalam batik. Informasi ini dapat digunakan untuk mengarahkan produksi agar sesuai dengan permintaan pasar; 2) Diversifikasi Produk: Selain Batik Ciprat Serabut Kelapa, berinovasi dengan produk-produk batik lainnya yang dapat menarik minat konsumen. Hal ini dapat mencakup aksesoris, tas dan barang-barang lain yang memiliki potensi pasar yang kuat; 3) Branding dan Pemasaran Digital: Membangun merek yang kuat dan memanfaatkan media sosial serta platform digital untuk memasarkan produk. Melakukan promosi secara online dapat mencapai pasar yang lebih luas; 4) Kemitraan Strategis: Bekerja sama dengan toko-toko batik terkenal, butik, atau toko online yang sudah memiliki pangsa pasar yang mapan. Kemitraan ini dapat membantu produk Batik Ciprat Serabut Kelapa (SAPA) mencapai konsumen dengan lebih efisien; 5) Pelatihan dan Pengembangan: Terus melatih penyandang disabilitas dalam keterampilan pemasaran, manajemen stok, dan strategi penjualan. Ini akan meningkatkan kemampuan mereka dalam menjalankan bisnis batik.

Dalam rangka mengoptimalkan produksi Batik Ciprat Serabut Kelapa (SAPA) dengan melibatkan penyandang disabilitas dan menerapkan efisiensi dalam manajemen pemasaran, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah membawa dampak yang signifikan [17]. Tim kegiatan telah melakukan pendampingan kepada penyandang disabilitas dengan memberikan paparan materi tentang berwirausaha, manajemen pemasaran, dan pembuatan *content* promosi online.

Kegiatan ini juga meningkatkan efisiensi manajemen pemasaran dengan memberikan pelatihan dalam proses pemasaran, diawali dengan pembuatan bahan promosi melalui media sosial. Hal ini termasuk dalam hal strategi pemasaran, identifikasi pasar potensial, dan penggunaan platform digital untuk memperluas jangkauan pasar [6,7,8]. Penyandang disabilitas mampu belajar bagaimana cara melakukan promosi dengan melihat lingkup pemasaran produk dan peluang penjualan di berbagai media.

Optimalisasi produksi Batik Ciprat Serabut Kelapa melalui efisiensi manajemen pemasaran telah membuktikan keberhasilannya dalam memberdayakan penyandang disabilitas dan meningkatkan keberlanjutan usaha. Ini adalah contoh nyata bagaimana seni dan kerajinan lokal dapat menjadi peluang ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Kegiatan ini menghasilkan perubahan perilaku mitra pada ranah pengetahuan, sikap maupun tindakan ibu dalam hal manajemen pengelolaan usaha batik ciprat sapa. Tim kegiatan telah melakukan pendampingan kepada penyandang disabilitas dengan memberikan paparan materi tentang berwirausaha, manajemen pemasaran, dan pembuatan *content* promosi online. Kegiatan juga meningkatkan efisiensi manajemen pemasaran dengan

memberikan pelatihan dalam proses pemasaran, diawali dengan pembuatan bahan promosi melalui media sosial. Hal ini termasuk dalam hal strategi pemasaran, identifikasi pasar potensial, dan penggunaan platform digital untuk memperluas jangkauan pasar. Penyandang disabilitas dalam kegiatan ini belajar bagaimana cara melakukan promosi dengan melihat lingkup pemasaran produk dan peluang penjualan di berbagai media

Saran

Saran untuk keberlanjutan kegiatan ini; 1) Pengembangan Jangkauan Pasar: terus berupaya memperluas jangkauan pasar produk SAPA melalui pemasaran online dan offline yang lebih aktif. Ini dapat mencakup pembuatan situs web, kampanye media sosial yang lebih kuat, dan kehadiran di acara pasar lokal., 2) Pelatihan Lanjutan: memberikan pelatihan lanjutan kepada penyandang disabilitas dalam aspek-aspek manajemen bisnis seperti akuntansi, manajemen stok, dan manajemen keuangan. Hal ini akan membantu mereka dalam mengelola bisnis mereka secara lebih efisien., 3) Kolaborasi Lebih Lanjut: pertimbangkan untuk menjalin lebih banyak kemitraan dengan organisasi dan lembaga yang memiliki keahlian dalam pemasaran dan pelatihan penyandang disabilitas. Kolaborasi semacam ini dapat menguatkan inisiatif ini secara keseluruhan, 4) Evaluasi Rutin: terus melakukan evaluasi berkala terhadap program ini untuk memastikan efektivitasnya. Dengan mengukur kinerja dan mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki, program ini dapat terus ditingkatkan

UCAPAN TERIMAKASIH

Tim pengabdi berterima kasih kepada Kemendikbudristek yang telah memberikan dana kegiatan. Terima kasih juga kami haturkan kepada pengrajin batik ciprat sapa penyandang disabilitas Pati yang memberikan kesempatan dilakukannya kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Administrator. 2019. Batik Ciprat, Warisan Nenek Moyang yang 'Dijaga' Penyandang Disabilitas <https://indonesia.go.id/kategori/keanekaragaman-hayati/507/batik-ciprat-warisan-nenek-moyang-yang-dijaga-penyandang-disabilitas>
- [2] American Psychiatric Association. (2013). Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders (DSM-5).
- [3] Devi, K., & Sasongko, A. W. (2020). Pemberdayaan Penyandang Disabilitas Melalui Batik Ciprat Serabut Kelapa di Kabupaten Bangka Barat. *Jurnal Ilmiah Abdi Masyarakat*, 3(1), 40-49.
- [4] Dharmesta, B. S., dan T. H. Handoko. 2008. *Manajemen Pemasaran : Analisis Perilaku Konsumen*. Edisi Pertama Cetakan Keempat, BPFE. Yogyakarta.
- [5] Disabled People's International (DPI). (2020). The Rights of Persons with Disabilities - A Guide to the United Nations Convention.
- [6] Gunelius, Susan. 2011. *30- Minute Social Media Marketing*. United States: McGraw-Hill Companies
- [7] Kotler, Philip., & Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Edisi ke. 13. Jakarta: Erlangga.
- [8] Kotler, Philip and Lane Keller. 2017. *Marketing Management, 15th Edition New Jersey: Pearson Prentice Hall, Inc*

- [9] Loudon, Kenneth C, et al. 2018. *Sistem informasi Manajemen Pemasaran Edisi 10 Buku 2*. Jakarta: Salemba empat.
- [10] Rahmawati, D., & Basuki, A. (2017). The Role of Batik Ciprat Serabut Kelapa in Promoting Local Culture and Economy. Dalam: *Proceedings of the International Conference on Creative Industry*. 11-17.
- [11] Soemarto, B., & Sabdaningsih, L. (2006). The Application of Coconut Fiber in Ciprat Batik Technique. Dalam: *International Conference on Natural Fibers*. 1-6.
- [12] Sudarmadji, S. (2019). Batik Ciprat Serabut Kelapa: Karya Seni Bernilai Tinggi dari Bahan Alam Lokal. Dalam: *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*. 25-30.
- [13] Suharto, H., Sugiharto, B., & Suharno, B. (2015). The Characterization of Traditional Javanese Ciprat Batik Using Natural Dye from Coconut Husk. Dalam: *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*. 95(1), 012035.
- [14] Suminar, T. (2018). The Beauty of Batik Ciprat Serabut Kelapa as a Cultural Heritage in Surakarta. Dalam: *Proceedings of the International Conference on Culture, Literature, and Language Teaching*. 148-154.
- [15] Suprihati, dkk. 2021. Pendampingan Manajemen Pemasaran Batik Ciprat Karya Penyandang Disabilitas. *Jurnal Budimas*. 3(2); 2021. 214-221. <http://jurnal.stieaas.ac.id/index.php/JAIM/article/view/2396>
- [16] Stuart, H., & Arboleda-Florez, J. (2012). Mental Illness and Employment Discrimination.
- [17] Tahwin, dkk. 2019. Model Manajemen Usaha dalam Upaya Peningkatan Daya Saing Industri Batik Tulis Lasem Kabupaten Rembang. *Fokus Ekonomi*. 14(2). 2019. 214-225. <https://ejournal.stiepena.ac.id/index.php/fe/article/view/258/205>
- [18] UU Nomor 19. 2011. Tentang Pengesahan Convention On The Rights Of Persons With Disabilities (Konvensi Mengenai Hak-Hak Penyandang Disabilitas).
- [19] UU Nomor 8. 2016. Tentang Penyandang disabilitas.