

**PENINGKATAN KUALITAS PERAJIN (UKM) BATIK TULIS DESA
WUKIRSARI KECAMATAN IMOIRI KABUPATEN BANTUL
DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA (DIY)**

Winanto Nawarcono¹⁾ Dhiana Ekowati²⁾ Arief Budi Pratomo³⁾

ABSTRACT

The partner program is implemented in Wukirsari village 15 km from the district of Bantul. Wukirsari is one Imogiri village in Bantul, Yogyakarta Special Province. Karangkulon Hamlet, and Hamlet Giriloyo, Imogiri Wukirsari village, the people around most of the effort to develop batik.

In this program, are used as there are 2 partners, namely the UKM-1 Group Batik Tulis Berkah Lestari, the Chairman of the Group of Mrs. Mukhoyaroh located in the Karangkulon, village Wukirsari, and UKM-2 group Batik Sekar Arum, the Group Chairman Mr. Nur Achmadi located in Giriloyo, village Wukirsari.

UKM-1 producing batik cloth with a combination of techniques using color material natural, synthetic fabrics, cotton and silk fabrics. UKM-2 producing batik cloth with a combination of techniques and the use of natural color material (roots, bark, fruits, seeds, leaves, and so on) as well as a combination of batik painting.

Priority issues facing UKM is the need for training / coaching and mentoring on the development of batik marketing techniques in order to expand the network marketing, business management and accounting bookkeeping training to improve access to capital and / networking with financial institutions.

Programs during this activity is coaching and Mentoring (Marketing Management and Accounting) and Assistance (Provision of Facilities and Website Creation Internet Marketing Management and Accounting; Monitoring and evaluation, as well as the deepening of the material for UKM).

Keywords: *Batik, Marketing, Accounting, Training, Mentoring*

A. PENDAHULUAN

Program mitra ini akan dilaksanakan di Desa Wukirsari yaitu 15 Km dari Kabupaten Bantul. Wukirsari merupakan salah satu desa di Kecamatan Imogiri, Kabupaten Bantul, Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, terletak di sebelah selatan Kota Yogyakarta, dengan luas wilayah lebih kurang 15 km persegi, dibagi menjadi 16 Dusun dan 91 RT. Jumlah penduduk Wukirsari mencapai 14.000 jiwa, dengan kepadatan lebih dari 1.500 jiwa per km persegi. Kondisi ini termasuk sangat padat seperti desa-desa di Bantul pada umumnya dan

**)Penulis adalah Dosen STIE Nusa Megarkencana Yogyakarta*

lebih padat bila dibandingkan dengan desa-desa di wilayah kabupaten lain yaitu Kulon Progo dan Gunungkidul.

Berdasarkan data tahun 2010, jumlah angkatan kerja mencapai sekitar 88.312 jiwa, dan sebagian besar bekerja di sektor sekunder seperti kerajinan, disusul sektor tersier seperti perdagangan dan jasa pekerjaan di swasta. Wukirsari juga memiliki kekayaan seni budaya, karena memiliki situs purbakala seperti sekitar Makam Raja Mataram (tempat dimakamkannya Sultan Agung, raja terbesar Kesultanan Mataram yang memerintah tahun 1613-1645 dan terkenal dengan peperangannya melawan VOC di Batavia tahun 1628-1629), Makam bangsawan Cirebon, dan Pahlawan Singosaren. Tidak ketinggalan terdapat situs makam kuno yang memiliki nilai penting dalam sejarah peradaban kuno di pedesaan.

Selain objek situs purbakala, Wukirsari juga memiliki pemandangan alam yang sangat menawan. Pertama adalah Sungai Opak yang memiliki daya tarik khas dari segi alur sungai dan posisinya di pinggir bukit, sehingga dapat digunakan sebagai kawasan rekreasi air. Bantaran sungai juga dapat dipakai sebagai areal penghijauan yang sejuk dan tempat singgah bagi para pelancong. Kedua, perbukitan di wilayah Wukirsari yang luasnya mencapai lebih dari separuh luas total desa merupakan tempat rekreasi alam yang paling menarik di wilayah Imogiri karena bisa melihat panorama wilayah DIY, Gunung Merapi, serta Keraton sebagai poros kekuatan imajiner Yogyakarta.

Kerajinan yang berkembang di Desa Wukirsari antara lain adalah kerajinan kulit di bagian timur Wukirsari (bekas kelurahan Pucung) terutama di dusun Karang Asem dengan produk utama berupa wayang kulit dan produk-produk cinderamata. Kerajinan batik tulis di Wukirsari juga berkembang, terutama di wilayah Giriloyo dan sekitarnya dengan produk berupa pakaian batik berkualitas. Selain itu juga terdapat pengrajin bambu, keris, dan lain-lain di desa ini.

Di Dusun Karangkulon, dan Dusun Giriloyo, Desa Wukirsari Imogiri, masyarakat sekitar sebagian besar mengembangkan usaha batik tulis. Bagi masyarakat Desa Wukirsari, membatik sudah menjadi tradisi turun temurun. Ketrampilan tersebut diperoleh dari nenek moyang mereka. Kelihaihan nenek moyang mereka dalam membatik berawal ketika Sultan Agung dan Sultan Cirebon dimakamkan di Imogiri. Sejak adanya dua makam tersebut, keluarga keraton sering datang untuk berziarah. Membatik menjadi pekerjaan sampingan bagi ibu-ibu rumah tangga. Hanya satu dua laki-laki saja yang ikut membatik.

Kerajinan batik tulis di Desa Wukirsari biasa disebut sebagai Batik Bantulan sempat hancur setelah gempa tahun 2006 yang juga meluluhlantakkan Kecamatan Imogiri Bantul. Rasa putus asa sempat menghinggapi sekitar 510 perajin batik di Desa Wukirsari. Selama enam bulan pertama pascagempa, aktivitas membatik berhenti total karena fokus masyarakat ditujukan untuk memperbaiki rumah. Baru setelah itu, satu dua orang pun mulai membatik, tetapi sebagian besar warga mulai membatik setelah satu tahun pascagempa. Kini Batik Bantulan telah bangkit. Secara khusus, Pemerintah Kabupaten Bantul bahkan menetapkan batik sebagai muatan lokal bagi kurikulum tingkat SD hingga

**)Penulis adalah Dosen STIE Nusa Megarkencana Yogyakarta*

SMA/SMK. Materi tersebut mulai diajarkan pada tahun 2010, target muatan lokal batik adalah mencetak siswa yang bisa membuat, memahami, dan menjual batik. Jadi tidak hanya sekedar membuat, tetapi juga memasarkannya karena selama ini perajin banyak menghadapi kendala penjualan. Batik Bantul harus bersaing dengan batik dari luar daerah, seperti Pekalongan, Kulon Progo, Solo, dan Sleman. Belum lagi masuknya batik murah produksi China dan Malaysia.

Di wilayah Yogyakarta, Bantul menjadi pemasok terbesar batik rakyat. Ada 53 motif asli Bantul yang saat ini hidup. Beberapa di antaranya adalah motif kembang kenanga, krembyah, alas-alasan, dan motif taru polo. Sentra batik bisa ditemui di Kecamatan Imogiri dan Pandak dengan jumlah perajin sekitar 3.000 orang. Di Imogiri, masyarakat banyak mengembangkan batik tulis, sementara di Pandak lebih banyak batik cap.

Satu hal yang perlu diacungi jempol adalah bahwa para perajin batik Wukirsari tetap mempertahankan batik-tulisnya. Mereka bukannya tidak mengenal batik-cap sebagaimana sentra-sentra lainnya di wilayah bantul, seperti Desa Wijireja, Murtigading, tetapi mereka tidak tergoda; mereka tetap mempertahankan tradisi leluhurnya, yaitu memproduksi batik-tulis dan bukannya batik-cap.

Dalam program ini UKM yang dijadikan mitra ada 2, yaitu UKM-1 Kelompok Batik Tulis Berkah Lestari, dengan Ketua Kelompok Ibu Mukhoyaroh yang berlokasi di Dusun Karangkulon, Desa Wukirsari, dan UKM-2 Kelompok Batik Tulis Sekar Arum, dengan Ketua Kelompok Bapak Nur Achmadi yang berlokasi di Dusun Giriloyo, Desa Wukirsari. UKM-1 memproduksi kain batik tulis dengan teknik kombinasi dengan menggunakan bahan warna alam, kain sintetis, kain katun dan kain sutra. UKM-2 memproduksi kain batik tulis dengan teknik kombinasi dan menggunakan bahan warna alam (akar, kulit kayu, buah, biji-bijian, daun-daunan, dan sebagainya) serta kombinasi lukisan batik.

UKM-1 memproduksi kain batik tulis dengan teknik kombinasi dengan menggunakan bahan warna alam, kain sintetis, kain katun dan kain sutra. Produksi UKM-1 setiap bulan rata-rata mencapai 13 lembar batik tulis dengan harga jual bervariasi yaitu Rp 350.000,00 hingga Rp 1.000.000,00. Omset UKM-1 ini rata-rata per bulan mencapai Rp 12.000.000,00 (dua belas juta rupiah). Bahan baku untuk membuat batik tulis adalah kain mori, dan kain sutra. Sedangkan, bahan-bahan yang digunakan sebagai pewarna adalah kulit kayu mahoni, putri malu, gambir, indigo, jalawe, tingi, kulit bawang merah dan daun mangga. Warna alami ini sendiri memiliki keunikan, meskipun proses dan jenis bahannya sama, tetapi hasilnya belum tentu sama karena faktor tanah juga ikut mempengaruhi warna tersebut.

Dari segi pemasaran, menerima pesanan dari langganannya dan dikirim ke berbagai kota di Pulau Jawa seperti Jakarta, Blitar, Malang, Surabaya, Semarang. Cara pemasarannya masih tradisional, yaitu hanya dengan mengandalkan promosi dari mulut ke mulut dan etalase di dalam toko. Sementara permasalahan lain yang dihadapi UKM-1 ini berkaitan dengan pencatatan pembukuan yang masih dilakukan secara sangat sederhana, yang dalam hal ini

**)Penulis adalah Dosen STIE Nusa Megarkencana Yogyakarta*

belum menggunakan teknik pencatatan akuntansi dengan baik. UKM-1 masih perlu dibantu teknik pemasaran yang tepat untuk memperluas jaringan pemasaran dan pembukuan akuntansi dengan baik.

UKM-2, setiap bulan rata-rata memproduksi 15 lembar kain batik tulis dengan harga jual Rp 250.000,00 hingga Rp 1.000.000,00. Omset UKM-2 rata-rata per bulan sebesar Rp 13.000.000,00 (tiga belas juta rupiah). Bahan baku untuk membuat batik tulis adalah kain mori, dan kain sutra, sedangkan bahan pewarnanya menggunakan bahan warna alam (akar, kulit kayu, buah, biji-bijian, daun-daunan, dan sebagainya). Teknik pemasarannya, yaitu produk langsung disetor ke agen dan atau ke pengecer di wilayah Yogyakarta dan Solo. Dan dari agen di kota tersebut, produk diambil oleh pedagang lain yang datang dari luar kota dan bahkan pedagang dari luar pulau Jawa, seperti dari Sumatera dan Kalimantan. Sistem pembayaran cash secara otomatis akan membatasi jumlah pelanggan/pembeli dari produk UKM tersebut, karena pembeli harus menyediakan dana yang besar jika ingin membeli produk dalam jumlah yang besar. Dengan demikian omset penjualan tidak dapat maksimal. Dengan demikian, UKM-2 ini perlu dibantu dalam bidang manajemen usaha untuk pengembangan jaringan pemasaran, serta teknik pencatatan akuntansi yang baik, guna mendapatkan bantuan pendanaan dari luar untuk modalnya.

Bahan baku. Bahan baku yang digunakan UKM secara umum meliputi (1) kain, yaitu terdiri atas kain mori BK, kain mori prima, kain mori super, kain mori cap bendera, kain mori cap tarikupu, kain mori cap gamelan, kain premis, kain sutra sifon, kain sutra organdi, (2) bahan pewarna, yaitu bahan pewarna kimia terdiri atas naphthol, indigosol, remasol, sedangkan bahan pewarna alam terdiri atas akar-akaran, kayu/ daging potion, kulit kayu, biji-bijian, buah-buahan, daun-daunan, sabut kelapa, dan lain-lain; (3) obat batik terdiri atas berbagai garam warna, resin, kostic soda, obat pencuci soda abu, $1-1_2O_2$, tawas, dan kanji; (4) Jilin atau ma'am terdiri atas malam tulis dan malam tembok. Tidak semua bahan baku dan bahan penunjang tersebut dapat diperoleh dengan mudah dari wilayah Imogiri dan sekitarnya, kadangkala ada bahan yang harus diperoleh dari luar wilayah Imogiri yang jaraknya lebih dari 25km, terutama jika stock sedang tidak tersedia.

Sumberdaya Manusia. Tenaga kerja UKM dari aspek tingkat pendidikan sebagian besar hanya lulusan SLTP. Tenaga kerja UKM 90% terdiri atas kaum perempuan lanjut usia (diatas 40 tahun) dan hanya sebagian kecil (10%) kaum laki-laki remaja. Kebanyakan yang bekerja adalah ibu-ibu sebab dalam membatik harus memiliki kesabaran, ketelitian dan keuletan dalam proses membatik. Kaum perempuan bekerja sebagai pembuat batik, yaitu membatik (*nyanting*), membuat sketsa di kain (*nyorek*), dan menjahit, sedangkan kaum laki-laki yang bekerja dalam proses pewarnaan dan mencetak. Tenaga kerja UKM terdiri dari pegawai tetap dan pegawai borongan. Pegawai tetap bekerja dari pukul 08.00 WIB sampai pukul 16.00 WIB, dengan upah rata-rata Rp 15.000,00 sampai Rp 20.000,00 per hari. Sedangkan upah pegawai borongan hampir sama dengan pegawai harian yaitu Rp

*)Penulis adalah Dosen STIE Nusa Megarkencana Yogyakarta

15.000,00 sampai Rp 20.000,00 per hari. Jika tidak mendapat order maka pegawai borongan ini tidak dipekerjakan.

Manajemen Usaha. Pada umumnya, manajemen UKM adalah manajemen keluarga termasuk juga manajemen keuangannya. Dengan demikian tidak akan diketahui jumlah kekayaan pribadi dan kekayaan perusahaan, hal ini sulit dibedakan karena masih campur aduk dengan kebutuhan pribadi.

Manajemen Pemasaran. Sebagian besar dari UKM, wilayah pemasarannya masih terbatas Yogyakarta, Solo, serta sedikit memasuki wilayah Semarang dan Jakarta. Usaha untuk meningkatkan pemasaran masih sebatas dipajang di toko konsinyasi atau produk hanya dititipkan ke koperasi yang ada di wilayah Yogyakarta dan Solo. Para UKM yang masih menggunakan cara pemasaran tradisional inipun belum mampu menjual produknya secara mandiri, mereka masih bergantung pada tengkulak.

Modal usaha. Modal usaha hanya sebatas modal keluarga, sehingga upaya pengembangan usaha sangat kurang. Mereka kurang mendapatkan akses ke Lembaga Keuangan bank/Non Bank yang dapat mudah diakses dengan bunga rendah. Semua UKM saat ini masih membutuhkan modal kerja, hal ini disebabkan karena pada saat produk sudah jadi sampai dengan UKM mengirim produk ke agen, bahan baku telah habis. Sehingga selama itu proses produksi berhenti. Setelah UKM memperoleh uang hasil penjualan, UKM baru dapat membeli bahan lagi dan selanjutnya proses produksi mulai berjalan lagi, demikian seterusnya.

Dampak keberadaan UKM mitra terhadap lingkungan dapat diukur dengan 2 indikator, dampak terhadap peningkatan pendapatan dan dampak terhadap penyerapan tenaga kerja.

a. Peningkatan Pendapatan

Data BPS Kabupaten Bantul (2010), jumlah angkatan kerja mencapai sekitar 88.312 jiwa, dan sebagian besar bekerja di sektor sekunder seperti kerajinan, disusul sektor tersier seperti perdagangan dan jasa pekerjaan di swasta. Data ini menunjukkan bahwa sektor kerajinan sangat dominan dan menentukan perekonomian penduduk Desa Wukirsari. Oleh karena itu jika sektor UKM ini meningkat dan dapat berkembang, maka akan meningkatkan pendapatan masyarakat, pendapatan yang meningkat akan mengakibatkan kualitas hidup menjadi lebih baik dan lebih sejahtera.

b. Penyerapan Tenaga Kerja

Keberadaan sektor kerajinan batik selain akan meningkatkan pendapatan, juga dapat menyerap banyak tenaga kerja. Ada sekitar 510 perajin batik yang tersebar di Dusun Giriloyo, dan Karangkulon, Desa Wukirsari, Kecamatan Imogiri. Untuk menggenjot penjualan batik tulis, para perajin bergabung dalam kelompok-kelompok usaha. Ada dua belas kelompok (UKM) yang saat ini eksis dimana masing-masing kelompok (UKM) mempekerjakan rata-rata mempekerjakan 14 orang tenaga kerja.

**)Penulis adalah Dosen STIE Nusa Megarkencana Yogyakarta*

Pengelola kelompok bertugas memasarkan batik secara maksimal. Setiap omzet yang masuk akan dipotong 15 persen untuk disimpan sebagai dana sisa hasil usaha (SHU), yang dibagikan tiap tahun sekali. Jika UKM ini berkembang, dan masing-masing menambah 10 orang tenaga kerja, maka tambahan jumlah tenaga kerja yang dapat diserap adalah 12×10 yaitu 120.

c. Eksternalitas Positif Lainnya

Tumbuhnya sektor UKM batik di Desa Wukirsari secara tidak langsung akan menumbuhkan sektor-sektor lain yang berhubungan erat dengan bisnis batik. Sebagai contoh, perusahaan kain (tekstil), perusahaan garmen yang membeli bahan kain batik, dan lain-lain. UKM ini jika dikelola dengan baik, dapat menjadi desa wisata sentra batik di masa datang.

B. METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat ini, kami lakukan untuk membantu mencari solusi dari beberapa permasalahan yang dihadapi oleh UKM tersebut, sehingga perencanaan kegiatan tersebut diharapkan dapat menjawab kebutuhan masing-masing UKM perajin tersebut. Adapun permasalahan tersebut sebagai berikut :

1. UKM mitra masih menggunakan pemasaran yang tradisional, dari mulut ke mulut (door to door), sekedar memajang produk di etalase, masih mengandalkan tengkulak/pihak ketiga.
2. Jaringan pemasaran masih terbatas dalam lingkup pulau Jawa
3. UKM Mitra belum melakukan pencatatan pembukuan akuntansi dalam mengelola keuangannya. Tidak adanya pembukuan menyebabkan kesulitan dalam pengajuan kredit, yaitu pada kajian kelayakan usahanya.

Metode solusi yang kami lakukan adalah, sebagai berikut :

1. **Pembinaan** dalam Teknik dan Strategi Pemasaran. UKM Mitra akan diberikan pembinaan mengenai teknik-teknik serta strategi dalam memasarkan produknya.
2. **Pendampingan** penggunaan dan pemanfaatan website internet. UKM Mitra akan dibuatkan website internet untuk memasarkan produknya, sehingga promosi dapat mencakup nasional maupun manca negara, dan memudahkan dalam pemesanan produk
3. **Pelatihan dan Pemand-pingan.** UKM Mitra akan diberikan pelatihan pembukuan akuntansi yang benar, sebagai sarana untuk memperlancar pengajuan kredit pada lembaga keuangan, guna memper-besar modalnya.

Indikator ketercapaian kegiatan pengabdian ini adalah :

1. Terjalannya kerjasama dengan mitra kerja/pasar, sehingga produk dapat diikuti

**)Penulis adalah Dosen STIE Nusa Megarkencana Yogyakarta*

- dalam berbagai pameran produk ekspor.
2. UKM Mitra telah memiliki website usaha di situs internet, sebagai media/sarana melakukan kegiatan promosi secara lebih luas.
 3. UKM Mitra telah mempunyai dan melakukan pembukuan akuntansi secara baik dan benar.

Adapun instansi yang terlibat dalam kegiatan ini adalah tim program IBM dan tim UKM Mitra.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN.

SOLUSI PERMASALAHAN MITRA

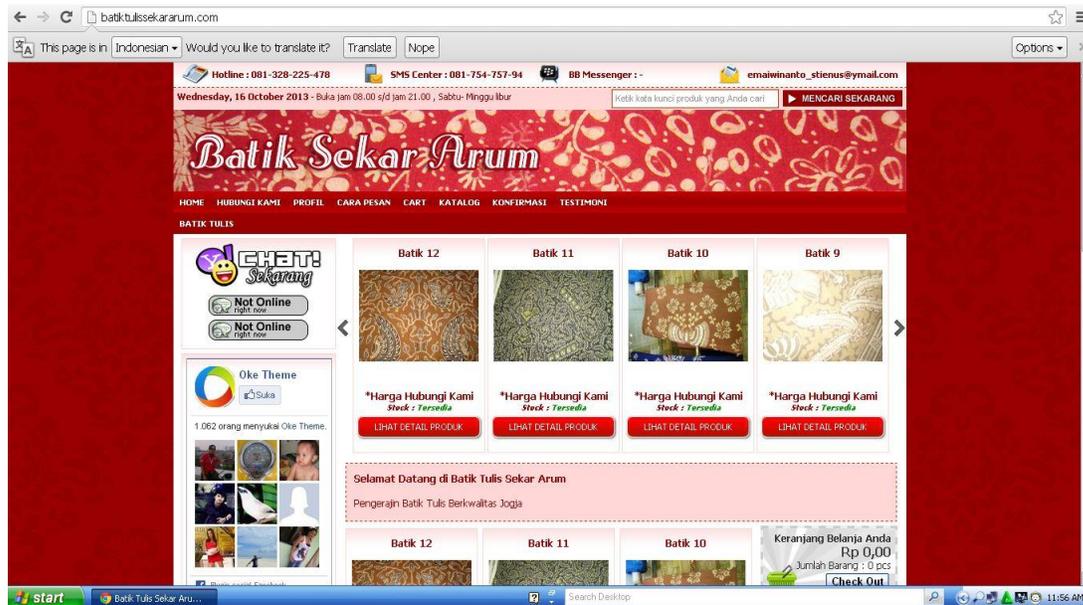
Berdasarkan uraian di atas maka masalah yang dihadapi kedua UKM di atas, yaitu perajin batik di Desa Wukirsari Kecamatan Imogiri Kabupaten Bantul Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dapat dijabarkan sebagai berikut :

- a. Wilayah pemasaran untuk semua UKM pada dasarnya masih sangat terbatas, yaitu disekitar wilayah Yogyakarta, dan Solo. Meskipun sudah ada beberapa perajin yang mempunyai daerah pemasaran di Semarang dan Jakarta namun para perajin belum mampu menjual produknya secara mandiri, semua pemasaran masih tergantung pada tengkulak. Usaha untuk meningkatkan pemasaran secara umum masih sebatas dipajang di toko konsinyasi atau produk hanya dititipkan ke koperasi yang ada di wilayah Yogyakarta atau Solo yang lebih terkenal dengan batiknya. Dalam rangka mendukung jaringan pemasaran perlu adanya inovasi untuk memperluas jangkauan pasar dengan menggunakan jaringan internet. Pada tanggal 8 Oktober 2013 kedua UKM mitra program IBM telah melaunching website di internet dengan alamat web : <http://www.batiktulisberkahlestari.com> dan <http://www.batiktulis sekararum.com>. Dalam rangka launching website kedua UKM mitra tersebut telah diserahkan pula 1 set komputer, printer dan modem kepada masing-masing UKM mitra tersebut Dengan demikian solusi jaringan pemasaran UKM mitra sudah terselesaikan dengan adanya website tersebut. Namun demikian, kedua UKM mitra masih memerlukan pembinaan dan pendampingan tehnik dan strategi pemasaran, termasuk pendampingan penggunaan website internet untuk memperluas jaringan pemasaran produknya tersebut. Untuk pendampingan penggunaan website internet telah dilakukan mulai tanggal 8 Oktober 2013 di masing-masing UKM mitra tersebut. Sedangkan pelaksanaan pendampingan/pelatihan tehnik dan strategi pemasaran akan dilaksanakan pada hari Rabu tanggal 23 Oktober 2013 di kedua UKM mitra tersebut.

**)Penulis adalah Dosen STIE Nusa Megarkencana Yogyakarta*



Gb.3.1. Website: <http://www.batiktulisberkahlestari.com>



Gb. 3.2. Website: <http://www.batiktulissekararum.com>

*)Penulis adalah Dosen STIE Nusa Megarkencana Yogyakarta

- b. Pada umumnya, manajemen usaha batik Wukirsari yang biasa disebut Batik Bantulan adalah manajemen keluarga termasuk juga manajemen keuangannya. Dengan demikian tidak dapat diketahui berapa kekayaan pribadinya, serta kekayaan perusahaan sulit dibedakan karena masih campur aduk dengan kebutuhan pribadi. Sementara dengan modal usaha yang masih terbatas, tentunya kedua UKM tersebut dapat memiliki alternatif untuk menambah modalnya dengan cara meminjam di lembaga keuangan Bank dan Non bank. Namun untuk dapat mengakses ke lembaga keuangan tersebut, maka perajin harus memiliki pembukuan serta laporan keuangan yang baik dalam hal ini laporan keuangan baik Laporan Laba Rugi maupun Neraca, yang dapat dijadikan sebagai dasar penilaian kelayakan usahanya. Oleh karena itu, UKM mitra membutuhkan pendampingan/pelatihan pembukuan akuntansi, selain dalam rangka perbaikan pencatatan keuangan kedua UKM mitra juga untuk memfasilitasi kelancaran dalam memperoleh pinjaman kredit dari lembaga keuangan, guna memenuhi kebutuhan modalnya. Adapun pelaksanaan pendampingan/pelatihan pembukuan akuntansi akan dilaksanakan pada hari Kamis tanggal 24 Oktober 2013 di kedua UKM mitra tersebut.

JUSTIFIKASI PERMASALAHAN MITRA

Berdasarkan observasi pendahuluan dan wawancara dengan UKM mitra, prioritas masalah yang dihadapi perajin saat ini adalah perlunya pelatihan/ pembinaan dan pendampingan tentang pengembangan teknik pemasaran batik dalam rangka memperluas jaringan pemasaran, manajemen usaha dan pelatihan pembukuan akuntansi guna meningkatkan permodalan dan akses/*networking* dengan lembaga keuangan.

UKM mitra membutuhkan program pengabdian ini karena ada beberapa justifikasi atau alasan, sebagai berikut:

1. Dengan adanya website internet untuk kedua UKM mitra tersebut dengan alamat :<http://www.batiktulisberkahlestari.com> dan <http://www.batiktulissekarakum.com>, maka pemasaran produk dapat menjangkau wilayah yang lebih luas. Tidak hanya di pulau Jawa saja, namun bisa keluar Jawa, bahkan keluar negeri. Konsumen tidak perlu lagi datang ke tempat untuk membeli batik, namun cukup dilayani melalui website internet tersebut. Kemudian penjual dapat segera mengirim barang ke pemesan setelah bukti pembayaran pesanan diserahkan ke penjual (dengan melalui bantuan transfer bank maupun paypal di internet).
2. Dengan diberikannya pembinaan di bidang tehnik dan strategi pemasaran, selain menggunakan internet, UKM mitra dapat dibantu dalam mempromosikan produknya ke pameran-pameran, menjalin kerja sama dengan beberapa instansi, pengemasan produk, dan lain-lain. Dengan demikian UKM mitra dapat meningkatkan produktivitasnya.
3. Dengan diberikannya pelatihan pembukuan akuntansi, maka selain memudahkan untuk memantau jumlah kas keluar dan kas masuk, juga dapat memperlancar UKM mitra

**)Penulis adalah Dosen STIE Nusa Megarkencana Yogyakarta*

untuk memperoleh bantuan kredit melalui lembaga keuangan baik bank maupun non bank, guna menambah modal usahanya.

PROGRAM YANG DILAKSANAKAN

Dalam rangka pemberdayaan UKM digunakan pendekatan pembinaan, pendampingan, dan penyuluhan pada perajin batik mitra sehingga perencanaan kegiatan diharapkan dapat menjawab kebutuhan masing-masing UKM perajin tersebut. Setiap aktifitas yang dilakukan, rincian implementasi metodenya sebagai berikut:

1. Pembinaan

1.1. Manajemen Pemasaran dan Akuntansi

- a. Tim program IbM melakukan pembinaan Mitra UKM dengan pelatihan pembukuan dan akuntansi keuangan yang dilaksanakan pada tanggal 1 November 2013 dan pelatihan manajemen pemasaran yang dilaksanakan pada tanggal 2 November 2013 yang dihadiri oleh anggota Mitra UKM.
- b. Mengikuti pameran yang bertaraf nasional dan internasional seperti Pameran Produk Ekspor melalui searching internet tentang jadwal pameran yang akan dilaksanakan.
- c. Menjalin mitra kerja pasar, seperti dengan Pemda (Diperindagkop), Dewan Kerajinan Nasional Daerah (Dekranasda), Asmindo Komda DIY, dan lain-lain.

2. Pendampingan

2.1. Penyediaan Sarana dan Pembuatan Website Internet

- a. Tim program IbM melakukan pendampingan dengan Mitra UKM yang dilaksanakan pada bulan November–Desember 2013, untuk menggunakan cara pemasaran melalui website internet sehingga dapat dikenal hingga ke manca negara.
- b. Tim program IbM melakukan pemotretan dan berdiskusi untuk membicarakan apa saja yang akan ditonjolkan dalam pemasaran produknya.
- c. Tim program IbM melakukan pendampingan penggunaan website yang akan ditampilkan.
- d. Hasil desain website dibicarakan dengan UKM, selanjutnya tim program IbM merevisi desain website tersebut.
- e. Tim program IbM membuat website di internet bagi Kelompok UKM tersebut.
- f. Tim program IbM melakukan pendampingan yang dilaksanakan pada bulan November-Desember 2013 untuk memantau aktifitas penggunaan website tersebut.

**)Penulis adalah Dosen STIE Nusa Megarkencana Yogyakarta*

2.2. Manajemen Pemasaran dan Akuntansi

- a. Tim program IbM berdiskusi dengan Mitra UKM dan anggota Mitra UKM dalam bidang administrasi keuangan dan akuntansi Mitra UKM dengan melakukan pendampingan pada bulan November-Desember 2013.
- b. Tim program IbM menggali informasi mengenai pembukuan yang telah dilakukan UKM.
- c. Tim program IbM melakukan pendampingan analisis kebutuhan pembukuan UKM.
- d. Tim program IbM menyiapkan ATK yang dibutuhkan dan memberikannya kepada UKM.
- e. Tim program IbM menyusun materi pembukuan, yang meliputi membuat bukti transaksi, daftar inventaris, neraca awal, buku harian kas, buku memorial, buku pembelian, buku penjualan, buku persediaan barang, buku piutang, buku utang, buku bank, buku upah, buku pendapatan, buku biaya, buku pesanan, buku gudang, menghitung harga pokok barang, menghitung laba/rugi, membuat neraca akhir, dan membuat neraca perbandingan.
- f. Menyampaikan materi (secara kelompok, individual, diskusi, latihan).

2.3. Monitoring dan evaluasi, serta pendalaman materi bagi UKM.

2.4. Target luaran dan luaran dalam kegiatan ini adalah sebagai berikut.

1. Teknologi Tepat Guna

Kegiatan ini menghasilkan luaran berupa website internet bagi UKM Mitra. Website ini diharapkan selain sebagai media promosi, juga dapat berfungsi sebagai media untuk menerima pesanan barang dari calon pembeli.

2. Produk Publikasi Nasional

Kegiatan ini menghasilkan luaran publikasi nasional yang akan dimuat dalam jurnal ilmiah yang berskala nasional.

3. Laporan

Kegiatan ini menghasilkan luaran berupa laporan hasil pengabdian masyarakat dari seluruh program yang telah dijalankan.

| Target | UKM 1 | | UKM 2 | |
|----------------------------|---------------------|--|---------------------|--|
| | Kondisi | Target | Kondisi | Target |
| Peningkatan Cara Pemasaran | • Belum ada website | • Website bagi UKM dengan alamat http://www.batikt | • Belum ada website | • Website bagi UKM dengan alamat http://www.ba |

*) Penulis adalah Dosen STIE Nusa Megarkencana Yogyakarta

| | | | |
|------------------------------------|--|--|--|
| | ulisberkahlestari.com | | tiktulissekaranum.com |
| Perluasan Pasar | <ul style="list-style-type: none"> • Yogyakarta, dan Solo | <ul style="list-style-type: none"> • Yogyakarta Solo, Semarang, Jakarta, Surabaya • Melalui website penjualan | <ul style="list-style-type: none"> • Yogyakarta, Solo, Semarang, Jakarta, Surabaya • Melalui website penjualan. |
| Peningkatan Administrasi Pembukuan | <ul style="list-style-type: none"> • Belumada | <ul style="list-style-type: none"> • Buku Kas Masuk dan Keluar • Buku Jurnal • Buku Besar • Laporan Keuangan | <ul style="list-style-type: none"> • Belumada • Buku Kas Masuk dan Keluar • Buku Jurnal • Buku Besar • Laporan Keuangan |

D. KESIMPULAN

Program mitra ini dilaksanakan di Desa Wukirsari yaitu 15 Km dari Kabupaten Bantul. Wukirsari merupakan salah satu desa di Kecamatan Imogiri, Kabupaten Bantul, Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, terletak di sebelah selatan Kota Yogyakarta, dengan luas wilayah lebih kurang 15 km persegi, dibagi menjadi 16 Dusun dan 91 RT. Di Dusun Karangkulon, dan Dusun Giriloyo, Desa Wukirsari Imogiri, masyarakat sekitar sebagian besar mengembangkan usaha batik tulis. Bagi masyarakat Desa Wukirsari, membuat sudah menjadi tradisi turun temurun.

Dalam program ini UKM yang dijadikan mitra ada 2, yaitu UKM-1 Kelompok Batik Tulis Berkah Lestari, dengan Ketua Kelompok Ibu Mukhoyaroh yang berlokasi di Dusun Karangkulon, Desa Wukirsari, dan UKM-2 Kelompok Batik Tulis Sekar Arum, dengan Ketua Kelompok Bapak Nur Achmadi yang berlokasi di Dusun Giriloyo, Desa Wukirsari. UKM-1 memproduksi kain batik tulis dengan teknik kombinasi dengan menggunakan bahan warna alam, kain sintetis, kain katun dan kain sutra. UKM-2 memproduksi kain batik tulis dengan teknik kombinasi dan menggunakan bahan warna alam (akar, kulit kayu, buah, biji-bijian, daun-daunan, dan sebagainya) serta kombinasi lukisan batik.

Berdasarkan observasi pendahuluan dan wawancara dengan UKM mitra, prioritas masalah yang dihadapi perajin saat ini adalah perlunya pelatihan/ pembinaan dan *)Penulis adalah Dosen STIE Nusa Megarkencana Yogyakarta

pendampingan tentang pengembangan teknik pemasaran batik dalam rangka memperluas jaringan pemasaran, manajemen usaha dan pelatihan pembukuan akuntansi guna meningkatkan permodalan dan akses/*networking* dengan lembaga keuangan.

UKM mitra membutuhkan program pengabdian ini karena ada beberapa justifikasi atau alasan, sebagai berikut:

1. Dengan adanya website internet untuk kedua UKM mitra tersebut dengan alamat :<http://www.batiktulisberkahlestari.com> dan <http://www.batiktulissekarakum.com>, maka pemasaran produk dapat menjangkau wilayah yang lebih luas. Tidak hanya di pulau Jawa saja, namun bisa keluar Jawa, bahkan keluar negeri. Konsumen tidak perlu lagi datang ke tempat untuk membeli batik, namun cukup dilayani melalui website internet tersebut. Kemudian penjual dapat segera mengirim barang ke pemesan setelah bukti pembayaran pesanan diserahkan ke penjual (dengan melalui bantuan transfer bank maupun paypal di internet).
2. Dengan diberikannya pembinaan di bidang tehnik dan strategi pemasaran, selain menggunakan internet, UKM mitra dapat dibantu dalam mempromosikan produknya ke pameran-pameran, menjalin kerja sama dengan beberapa instansi, pengemasan produk, dan lain-lain. Dengan demikian UKM mitra dapat meningkatkan produktivitasnya.
3. Dengan diberikannya pelatihan pembukuan akuntansi, maka selain memudahkan untuk memantau jumlah kas keluar dan kas masuk, juga dapat memperlancar UKM mitra untuk memperoleh bantuan kredit melalui lembaga keuangan baik bank maupun non bank, guna menambah modal usahanya.

Diharapkan adanya website yang disediakan bagi ukm mitra, maka jangkauan daerah pemasaran dapat lebih luas, sehingga terdapat peningkatan pelanggan/konsumen; UKM mitra dapat dibantu dalam mempromosikan produknya ke pameran-pameran, menjalin kerja sama dengan beberapa instansi, serta mulai dapat memisahkan antara modal dengan keuangan keluarga.

E. REFERENSI

- Ari Wulandari. 2011. *Batik Nusantara :MaknaFilosofis Cara Pembuatan&Industri Batik*. DepartemenPerindustrian
- Ami Wahyu. 2012. *Chic in Batik*. PenerbitErlangga
- Charles T. Hongren. 2009. *Prinsip-PrinsipAkuntansijilid 1*. PenerbitErlangga
- Rizal, AsnanFurinto. 2009. *Marketing Reloaded :KompilasiKonsepdanPraktek*. PenerbitSalemba
- J. Paul Peter, Jerry C.Olson. 2013 *PerilakuKonsumen&StategiPemasaran 1*. PenerbitSalemba

*)PenulisadalahDosen STIE Nusa Megarkencana Yogyakarta

- Philip Kotler. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran jilid 1*. Penerbit Erlangga
- J. Paul Peter, Jerry C. Olson. 2013. *Perilaku Konsumen & Strategi Pemasaran 2*. Penerbit Salemba
- John M. Ivancevich, Robert Konopaske, Michael T. Matteson. 2008. *Perilaku dan Manajemen Organisasi*. Penerbit Erlangga.
- Charles T. Hongren. 2009. *Prinsip-Prinsip Akuntansi jilid 2*. Penerbit Erlangga
- Wikipedia Ensiklopedia, www.wikipedia.org
- Philip Kotler. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran jilid 2*. Penerbit Erlangga

*)Penulis adalah Dosen STIE Nusa Megarkencana Yogyakarta