

Seminar Nasional Hasil Pengabdian kepada Masyarakat

18 Mei 2024, Hal. 1057-1075

e-ISSN: 2686-2964

Pelatihan model bisnis produk *eco-green* batik jumputan *shibori* pada masyarakat Singosaren. Bantul. Daerah Istimewa Yogyakarta

Zunan Setiawan¹, Aulia², Muhammad Ali Fikri³

Universitas Ahmad Dahlan, Jalan Pramuka No. 42, Sidikan. Yogyakarta. Daerah Istimewa Yogyakarta 55161^{1,2,3}

zunan.setiawan@mm.uad.ac.id

ABSTRAK

Permasalahan ekonomi dan sosial yang dihadapi oleh masyarakat di Singosaren, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta sangat relevan dengan konteks pengembangan model bisnis produk *eco-green* batik jumputan *shibori*. Berbasis pelatihan dan pengembangan model bisnis, diharapkan dapat memberikan solusi konkret terhadap permasalahan yang dihadapi. Pertama, rendahnya pendapatan ekonomi masyarakat, diharapkan dapat membuka peluang baru untuk meningkatkan pendapatan. Kedua, kurangnya kesempatan kerja, terutama di sektor industri kreatif seperti batik, menjadi tantangan serius. Tujuan pengabdian antara lain menyediakan pelatihan dan dukungan yang diperlukan kepada masyarakat untuk meningkatkan kemampuan menghasilkan produk batik jumputan *shibori* berkualitas tinggi. Solusi pengabdian dalam menyusun rencana pelatihan dan mendampingi proses pelatihan serta pengembangan model bisnis. Selanjutnya dalam metode pelaksanaan berbasis pada langkah-langkah konkret yaitu mengidentifikasi kebutuhan dan potensi masyarakat terkait pelatihan, pengembangan model bisnis batik jumputan *shibori*, berbasis survei, dan diskusi dengan masyarakat untuk memahami apa yang dibutuhkan dari program ini. Setelah pelaksanaan, PKK dan Ranting Aisyiah akan terlibat dalam mendampingi peserta dalam mengimplementasikan keterampilan yang dipelajari dalam kegiatan bisnis. Hasil dan luaran kegiatan setelah dilaksanakan sosialisasi dapat meningkatkan pendapatan ekonomi masyarakat. Dengan mengimplementasikan strategi bisnis yang telah dipelajari, peserta pelatihan dapat meningkatkan produksi dan penjualan produk batik jumputan *shibori*.

Kata kunci: Batik Jumputan *shibori*; Model Bisnis; Muhammadiyah; Produk *Eco-green*

ABSTRACT

The socioeconomic problems confronting the communities of Joyopranan, Singosaren, Banguntapan, and Bantul are particularly pertinent to the development of an ecogreen batik jumputan shibori business model. It is believed that training and the development of business models would result in actual answers to the problems at hand. First, low salaries are projected to create new prospects for income growth, and second, a shortage of job opportunities, particularly in creative sectors like batik, is a significant barrier. The goal of the devotion is to give the community with the required training and support to develop their capacity to make high-quality shibori batik jumputan items. The next step in the implementation technique is to use concrete measures. This includes determining the

community's training requirements and potential, creating a survey-based business model for Shibori gatherings, and consulting with the community to determine what is required from this program. Following the implementation, the PKK and Ranting Aisyiah will assist participants in applying skills learn in business activities. People's economic income can be increased through the results and external actions that follow the implementation of socialization. Training participants can enhance production and sales of shibori batik jumputan items by using the previously learn business strategy.

Keywords : *Batik Jumputan Shibori; Business Model; Muhammadiyah; Eco-Green Products*

PENDAHULUAN

Analisis situasi dan permasalahan yang melibatkan tim penggerak PKK dan amal usaha Muhammadiyah ranting Aisyiyah singosaren dalam pengembangan model bisnis produk *eco-green* batik jumputan *shibori* mengungkap beberapa dinamika yang penting untuk dipertimbangkan dalam rangka mencapai keberhasilan proyek ini. Pertama, entitas tersebut merupakan kelompok masyarakat yang aktif dan memiliki peran strategis dalam pembangunan sosial dan ekonomi di tingkat *grassroot*. Tim penggerak PKK, dengan fokus pada pemberdayaan perempuan dan keluarga, dan AUM ranting Aisyiyah singosaren, yang mendorong penguatan kapasitas umat, menjadi mitra yang tepat untuk memperkuat basis komunitas dalam proyek ini. Kedua, keterlibatan tim penggerak PKK dan AUM ranting Aisyiyah singosaren membawa keuntungan dalam hal akses langsung ke masyarakat lokal. Pengetahuan yang mendalam tentang kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh komunitas, sehingga mampu mengidentifikasi permasalahan yang nyata dan mendesak yang perlu diatasi. Ketiga, komunitas juga memiliki kemampuan untuk menggalang partisipasi dan dukungan dari berbagai pihak. Dengan jaringan yang luas dan kepercayaan yang telah dibangun di tingkat lokal, dapat memobilisasi sumber daya manusia dan material yang diperlukan untuk mendukung pelaksanaan proyek dengan efektif. Melalui kolaborasi antara tim penggerak PKK dan AUM ranting Aisyiyah singosaren, diharapkan dapat memberikan dampak positif yang signifikan bagi kesejahteraan ekonomi dan sosial masyarakat setempat. Dengan memanfaatkan pengetahuan lokal, partisipasi aktif masyarakat, dan dukungan dari berbagai pihak, diharapkan pengembangan model bisnis produk *eco-green* batik jumputan *shibori* dapat menjadi salah satu solusi yang berkelanjutan dalam mengatasi tantangan ekonomi dan lingkungan di tingkat lokal.

mitra yang tidak produktif secara ekonomi berada dalam kondisi yang menantang dalam pengembangan bisnis batik jumputan *shibori*. Beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra antara lain mitra menghadapi kendala dalam menjangkau pasar yang lebih luas karena kurangnya akses ke jaringan distribusi yang efisien. Keterbatasan ini bisa disebabkan oleh infrastruktur yang kurang mendukung atau biaya pengiriman yang tinggi. Mitra tidak memiliki strategi promosi yang efektif untuk memperkenalkan produk kepada pasar. Kurangnya promosi bisa mengakibatkan rendahnya kesadaran konsumen tentang produk tersebut. Mitra kurang memiliki pemahaman tentang pasar yang ditargetkan, termasuk preferensi konsumen, tren pasar, dan kebutuhan pelanggan. Tanpa pemahaman yang cukup, ter-kendala dalam mengembangkan strategi pemasaran yang efektif^[1]. Banyak pengrajin batik di wilayah tersebut tidak memiliki akses yang memadai ke pendidikan formal, baik

karena terbatasnya di daerah tersebut atau faktor ekonomi. Selain itu, kurangnya pelatihan keterampilan yang khusus dalam teknik batik *modern* seperti jumptan *shibori* juga dapat menjadi hambatan. Tanpa pelatihan yang memadai, pengrajin mungkin tidak memiliki keterampilan atau pengetahuan yang diperlukan untuk menghasilkan produk dengan kualitas tinggi. Pengrajin batik mungkin juga menghadapi keterbatasan sumber daya seperti biaya pelatihan atau akses ke instruktur yang berkualitas. Hal ini dapat menghambat kemampuan untuk meningkatkan keterampilan dalam teknik batik modern. Keterbatasan sumber daya merupakan salah satu tantangan yang signifikan dalam pengembangan produk dan inovasi dalam bisnis batik. Pengrajin sering menghadapi kesulitan dalam mendapatkan bahan baku batik yang berkualitas tinggi, seperti kain katun atau pewarna alami. Keterbatasan ini dapat mempengaruhi kualitas akhir produk batik dan membuatnya kurang kompetitif di pasar. Kurangnya akses atau biaya tinggi untuk memperoleh peralatan produksi modern seperti alat batik tulis atau alat untuk teknik jumptan *shibori* dapat menghambat kemampuan pengrajin untuk mengembangkan produk baru atau meningkatkan efisiensi produksi. Pengrajin sering menghadapi kendala dalam mengakses modal usaha yang cukup untuk memperluas usaha atau mengembangkan produk baru. Keterbatasan modal ini dapat membatasi kemampuan untuk melakukan inovasi atau mengikuti tren pasar yang berkembang. Tingginya tingkat persaingan di pasar batik lokal dan regional merupakan tantangan serius bagi para pengrajin. Persaingan yang ketat membuat kerumitan untuk membedakan produk dari yang lain dan menarik minat pasar yang lebih luas. Pasar batik lokal dan regional mungkin memiliki pengrajin dan produsen yang menawarkan berbagai macam produk batik. Kehadiran pesaing membuat pasar menjadi sangat ramai dan kompetitif. Banyaknya produk batik dengan desain dan gaya yang serupa dapat membuat sulit bagi para pengrajin untuk membedakan produk dari yang lain. Hal tersebut dapat menyebabkan penurunan minat konsumen karena kurangnya perbedaan yang signifikan antara produk-produk tersebut. Persaingan harga sering kali terjadi di pasar batik, dengan pengrajin yang berusaha menawarkan harga yang lebih murah untuk menarik pelanggan. Sehingga, dapat mengarah pada penurunan profitabilitas dan sulitnya untuk mempertahankan kualitas produk^[2].

satu tantangan utama yang dihadapi adalah terbatasnya kesempatan kerja, terutama di sektor industri kreatif. Meskipun memiliki potensi besar dalam bidang kerajinan tradisional seperti batik, kurangnya inovasi dalam produk dan model bisnis, akses terbatas ke pasar yang lebih luas, dan menghambat pertumbuhan ekonomi lokal. Kesadaran akan keberlanjutan lingkungan dan permintaan pasar terhadap produk ramah lingkungan meningkat. Namun, kapasitas masyarakat lokal untuk mengadaptasikan praktik-praktik pembuatan batik yang lebih ramah lingkungan masih terbatas. Keterbatasan pengetahuan dan sumber daya untuk beralih ke metode yang lebih ekologis merupakan kendala utama. Mitra menghadapi kendala dalam meningkatkan kapasitas produksi dan mengintegrasikan inovasi dalam desain dan teknik pembuatan batik. Hal ini membatasi kemampuan untuk memenuhi permintaan pasar dan meningkatkan pendapatan. Mitra memerlukan strategi pemasaran yang lebih efektif untuk menjangkau pasar yang lebih luas, termasuk pemanfaatan *platform digital*. Akses terbatas ke pasar luar daerah dan pengetahuan tentang strategi pemasaran *modern* menghambat ekspansi usaha^[3]. Dalam upaya pengembangan model bisnis produk *ecogreen*

batik jumputan *shibori*, beberapa permasalahan utama yang disepakati untuk diselesaikan melibatkan bidang ilmu pemasaran, psikologi, dan manajemen operasional.

Analisis situasi dan permasalahan ini mengungkapkan bahwa tantangan yang dihadapi tidak hanya bersifat teknis tetapi juga berkaitan dengan aspek-aspek psikoanalisis dan organisasional. Permasalahan utama yang dihadapi dalam bidang pemasaran adalah kurangnya strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan beragam. Meskipun produk batik jumputan *shibori* memiliki potensi yang signifikan untuk menarik minat pasar lokal maupun internasional, namun seringkali menghadapi tantangan dalam mengakses pasar yang lebih luas dan beragam. Terbatasnya jaringan distribusi dan minimnya promosi menjadi hambatan utama dalam meningkatkan visibilitas produk dan menjangkau target pasar yang lebih luas. Minimnya promosi yang efektif juga menjadi kendala dalam memperkenalkan produk batik jumputan *shibori* kepada calon konsumen. Tanpa promosi yang memadai, produk mungkin tidak dikenal oleh pasar potensial, sehingga sulit untuk meningkatkan penjualan. Dalam konteks pengembangan model bisnis produk *eco-green* batik jumputan *shibori*, aspek psikologi memainkan peran penting dalam pemahaman tentang perilaku konsumen, motivasi, dan pengambilan keputusan pembelian. Beberapa permasalahan yang dihadapi dalam aspek psikologi meliputi pengrajin seringkali kurang memahami preferensi konsumen terhadap produk ramah lingkungan dan etis seperti batik jumputan *shibori*. Hal ini mengakibatkan kesulitan dalam menyesuaikan produk dengan kebutuhan dan preferensi pasar, serta memposisikan produk secara efektif sebagai pilihan yang menarik bagi konsumen. Pengrajin juga menghadapi tantangan dalam berkomunikasi dengan konsumen potensial dan memposisikan produk *eco-green* sebagai solusi yang menguntungkan dan menarik. Kurangnya pengetahuan tentang cara efektif berkomunikasi dan mempromosikan keunggulan produk dapat menghambat upaya pemasaran dan penjualan.

Dalam bidang manajemen operasional, tantangan utama terletak pada pengoptimalan proses produksi dan efisiensi operasional. Beberapa permasalahan operasional yang dihadapi oleh pengrajin batik jumputan *shibori* seringkali menghadapi keterbatasan dalam pengelolaan sumber daya seperti bahan baku, tenaga kerja, dan peralatan produksi. Kurangnya akses terhadap sumber daya berkualitas atau infrastruktur yang memadai dapat menghambat kapasitas produksi dan mengakibatkan peningkatan biaya produksi. Tantangan dalam menjaga konsistensi kualitas produk menjadi masalah serius bagi pengrajin batik. Ketidakmampuan untuk menjaga standar kualitas yang konsisten dapat berdampak negatif terhadap reputasi merek dan kepuasan pelanggan. Masalah terkait dengan manajemen logistik, termasuk pengiriman produk dan pengelolaan stok, seringkali menjadi hambatan dalam menjalankan bisnis dengan lancar. Keterlambatan dalam pengiriman atau masalah terkait persediaan dapat mengganggu alur produksi dan mengakibatkan ketidakpastian dalam layanan kepada pelanggan^[4].

Justifikasi pengusul bersama mitra dalam menentukan persoalan prioritas yang disepakati untuk diselesaikan selama pelaksanaan program pengabdian melibatkan pertimbangan berbagai faktor, termasuk kebutuhan mendesak mitra, potensi dampak positif, kesesuaian dengan keahlian, dan sumber daya yang tersedia. Mitra yang terlibat dalam proyek ini, tim penggerak PKK maupun amal usaha Muhammadiyah ranting Aisyiyah

singosaren, memiliki kebutuhan mendesak untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat lokal. Permasalahan yang dihadapi, seperti keterbatasan akses pasar dan kurangnya keterampilan teknis dalam produksi batik, membutuhkan solusi yang segera. Penyelesaian permasalahan yang diprioritaskan akan memiliki dampak positif yang signifikan terhadap mitra dan masyarakat sekitar. Misalnya, meningkatkan keterampilan teknis pengrajin dalam teknik batik jumputan *shibori* dapat meningkatkan nilai tambah produk dan membuka peluang pasar yang lebih luas. Hal ini akan berkontribusi pada peningkatan pendapatan ekonomi masyarakat. Persoalan yang diprioritaskan harus sesuai dengan keahlian kemampuan pengusul dan mitra, serta sumber daya yang tersedia. Dengan demikian, masalah yang dipilih dapat diselesaikan dengan efektif dan efisien tanpa mengalami kendala yang signifikan. Selanjutnya perlu dipahami bahwa tujuan utama dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat adalah memberikan manfaat nyata bagi masyarakat serta menghasilkan perubahan positif dalam lingkungan sekitar. Pendekatan harus didasarkan pada upaya memberdayakan masyarakat melalui pendekatan yang berkelanjutan dan berorientasi pada solusi. Oleh karena itu, pemilihan persoalan prioritas yang akan diselesaikan selama pelaksanaan program harus sesuai dengan tujuan tersebut.

Dalam konteks pengabdian yang melibatkan tim penggerak PKK dan amal usaha Muhammadiyah ranting Aisyiyah singosaren dalam pengembangan model bisnis produk *eco-green* batik jumputan *shibori*, tujuan pelaksanaannya haruslah sejalan dengan prinsip-prinsip tersebut. Tujuan utama adalah memberikan pendidikan dan pelatihan kepada masyarakat, khususnya para pengrajin batik, untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam teknik batik modern seperti jumputan *shibori*. Hal ini akan membantu meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas produk. Salah satu tujuan yang penting adalah meningkatkan akses pasar bagi produk batik jumputan *shibori* yang dihasilkan oleh masyarakat mitra. Dengan meningkatkan visibilitas dan promosi produk melalui strategi pemasaran yang efektif, diharapkan dapat membuka peluang baru bagi para pengrajin untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan beragam^[5]. Berbasis pada pengembangan model bisnis yang berkelanjutan, kemudian, tujuan lainnya adalah untuk memberdayakan ekonomi masyarakat lokal. Pembelajaran pengenalan konsep bisnis yang ramah lingkungan dan berkelanjutan, diharapkan masyarakat dapat meningkatkan pendapatan dan mengkreasikan lapangan kerja baru. Tujuan lainnya adalah meningkatkan kesadaran akan pentingnya praktik bisnis yang berkelanjutan dan ramah lingkungan. Pendekatan ini diharapkan masyarakat akan lebih peduli terhadap pelestarian lingkungan dan menerapkan praktik bisnis yang bertanggung jawab. Selain yang telah diuraikan, tujuan selanjutnya dari pengabdian adalah untuk meningkatkan kesejahteraan sosial masyarakat mitra. Pelatihan keterampilan dan pengembangan model bisnis yang inklusif, diharapkan dapat mengkreasikan dampak positif yang lebih luas bagi komunitas, termasuk peningkatan kualitas hidup dan pemberdayaan perempuan. Dengan merumuskan tujuan-tujuan ini, diharapkan pelaksanaan program dapat memberikan manfaat yang nyata bagi masyarakat mitra serta membentuk perubahan positif yang berkelanjutan dalam lingkungan sekitar.

METODE

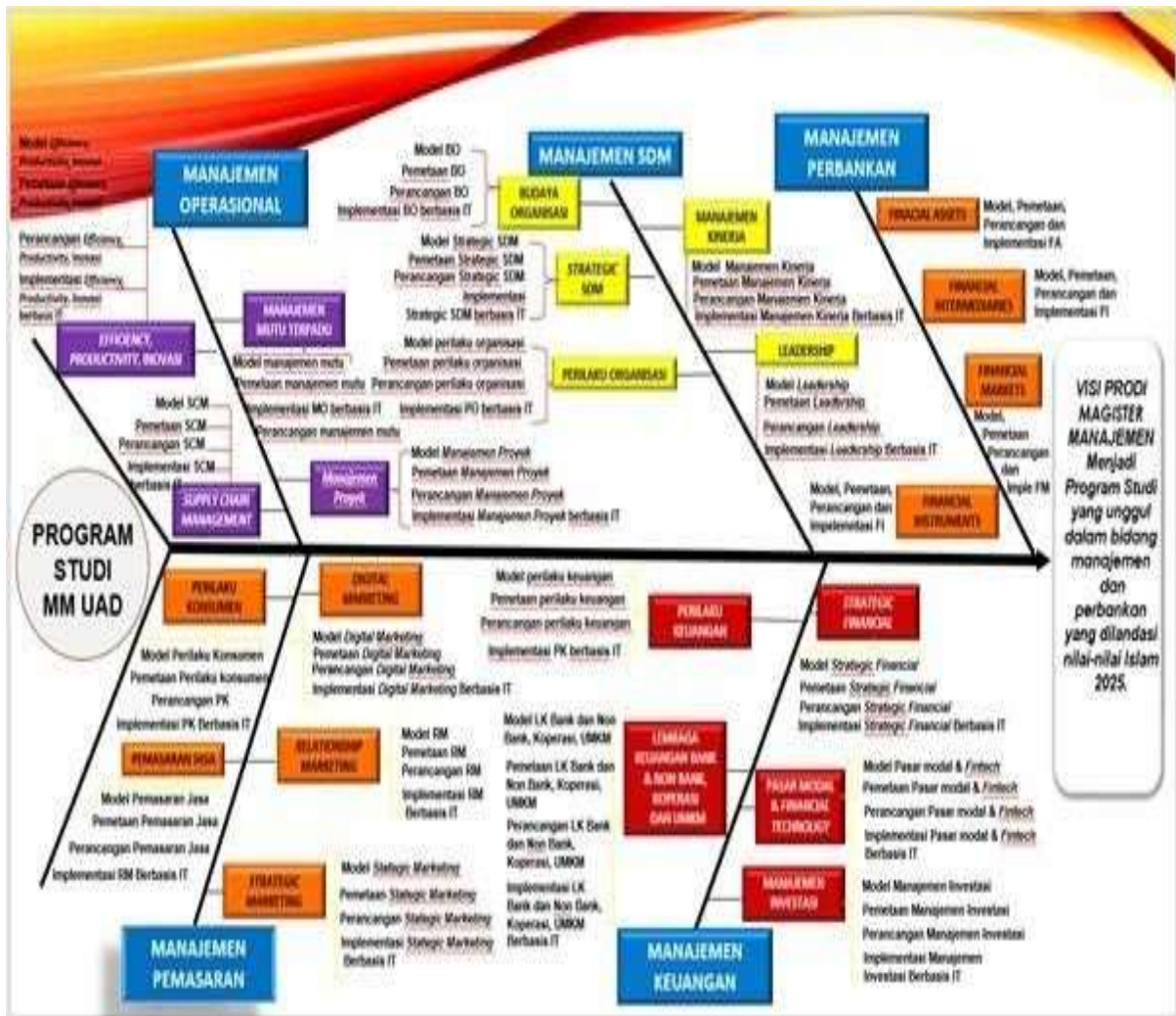
Dalam konteks pengabdian kepada masyarakat, solusi yang dilakukan untuk mengatasi permasalahan haruslah disusun dengan cermat dan berdasarkan pada *road map* program studi Magister Manajemen. Fokus utama pada pengembangan model bisnis berkelanjutan untuk produk batik jumputan *shibori* menunjukkan kesadaran akan pentingnya membangun strategi bisnis yang tidak hanya menguntungkan secara ekonomi, tetapi juga ramah lingkungan dan berkelanjutan dalam jangka panjang. Perencanaan strategis yang mendalam menjadi kunci dalam mengkreasi model bisnis yang efektif dan bertahan dalam pasar yang kompetitif. Tahapan pertama adalah identifikasi target pasar yang memadai. Hal ini melibatkan analisis pasar yang cermat untuk memahami preferensi konsumen, tren permintaan, dan pangsa pasar yang potensial. Pemahaman kebutuhan dan keinginan pasar, pengusaha dapat mengarahkan upaya untuk mengembangkan produk yang tepat sasaran. Selanjutnya, pengembangan produk menjadi fokus berikutnya meliputi inovasi dalam desain, kualitas, dan nilai tambah produk, sehingga dapat membedakan produk batik jumputan *shibori* dari pesaing. Proses ini harus melibatkan kerja-sama erat antara pengusaha, pengrajin, dan pakar desain untuk menciptakan produk yang menarik dan unik. Penetapan harga yang kompetitif juga menjadi langkah penting dalam pengembangan model bisnis. Harga yang ditetapkan harus memperhitungkan biaya produksi, keuntungan yang diharapkan, serta daya beli pasar. Selain itu, strategi penetapan harga juga harus mempertimbangkan posisi produk di pasar dan persepsi nilai konsumen terhadap produk. Distribusi yang efektif merupakan aspek kunci dalam memastikan produk dapat mencapai konsumen dengan tepat waktu dan dalam kondisi yang baik. Pengusaha perlu mempertimbangkan berbagai saluran distribusi yang tersedia, termasuk penjualan langsung, pengecer lokal, toko *online*, dan kolaborasi dengan distributor besar^[6]. Pendekatan ini sejalan dengan konsep manajemen strategis yang menekankan pentingnya analisis pasar dan adaptasi strategi bisnis dengan tujuan jangka panjang. Dengan demikian, pengembangan model bisnis berkelanjutan untuk produk batik jumputan *shibori* bukan hanya tentang menghasilkan keuntungan, tetapi juga tentang membangun hubungan yang berkelanjutan dengan pasar dan lingkungan.

Solusi yang mencakup pelaksanaan program pelatihan keterampilan dan pendidikan bagi masyarakat mitra, terutama para pengrajin batik, menawarkan pendekatan yang holistik dalam meningkatkan kapasitas dan kesejahteraan ekonomi. Program pelatihan ini akan memberikan kesempatan bagi para pengrajin untuk meningkatkan keterampilan teknis dalam teknik batik modern seperti jumputan *shibori*. Dengan memperdalam pemahaman tentang teknik-teknik baru ini, para pengrajin akan dapat menghasilkan produk batik yang lebih inovatif dan menarik bagi pasar. Selain itu, program ini juga akan memberikan pelatihan dalam manajemen usaha dan pemasaran. Hal ini bertujuan untuk membekali para pengrajin dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk mengelola bisnis dengan lebih efektif, termasuk pengelolaan produksi, manajemen persediaan, dan penetapan harga yang kompetitif. Pemahaman yang lebih baik tentang aspek-aspek manajerial ini akan membantu para pengrajin dalam mengoptimalkan proses bisnis dan meningkatkan keberhasilan usaha. Pendekatan ini mencerminkan prinsip-prinsip pengembangan sumber daya manusia yang merupakan bagian integral dari pengelolaan sumber daya manusia dalam manajemen.

Dengan memberdayakan masyarakat melalui pelatihan keterampilan dan pendidikan, program ini tidak hanya berkontribusi pada peningkatan keterampilan individu, tetapi juga pada pemberdayaan ekonomi komunitas secara keseluruhan. Sejalan dengan prinsip-prinsip pembangunan berkelanjutan yang menekankan pentingnya pembangunan manusia sebagai fondasi utama bagi pembangunan ekonomi dan sosial yang berkelanjutan. Pemanfaatan teknologi dan inovasi dalam proses produksi dan manajemen bisnis merupakan langkah kunci dalam meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing. Salah satu solusi yang diusulkan adalah penggunaan peralatan produksi modern, yang dapat membantu meningkatkan produktivitas dan kualitas produk. Peralatan modern ini dapat membantu para pengrajin batik dalam mempercepat proses produksi, mengurangi waktu dan tenaga yang diperlukan, serta meningkatkan konsistensi dalam hasil akhir. Selain itu, aplikasi teknologi informasi dapat dimanfaatkan untuk manajemen inventaris dan pemasaran^[7]. Dengan menggunakan aplikasi manajemen inventaris, para pengrajin dapat melacak stok bahan baku dan produk jadi dengan lebih efisien, menghindari kekurangan atau kelebihan persediaan. Di sisi pemasaran, teknologi informasi memungkinkan para pengrajin untuk mengelola kampanye promosi, memantau kinerja penjualan, dan berinteraksi dengan pelanggan secara lebih efektif melalui media sosial, situs *web*, atau platform *e-commerce*. Selanjutnya, penerapan teknik pewarna yang ramah lingkungan juga dapat menjadi inovasi penting dalam proses produksi. Penggunaan pewarna alami atau ramah lingkungan tidak hanya mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan, tetapi juga meningkatkan citra produk sebagai produk yang berkelanjutan dan bertanggung jawab. Ini sejalan dengan tren pasar yang semakin mengutamakan produk ramah lingkungan dan bertanggung jawab sosial. Seluruh solusi yang kami uraikan telah mencerminkan prinsip-prinsip manajemen teknologi dan inovasi yang mempromosikan penerapan teknologi sebagai alat untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing. Dengan memanfaatkan teknologi dan inovasi secara efektif, para pengrajin batik dapat meningkatkan kualitas produk, memperluas jangkauan pasar, dan mencapai keberlanjutan bisnis yang lebih baik dalam jangka panjang.

Solusi yang tidak kalah pentingnya yakni membangun jaringan dan kerja sama yang kuat antara mitra dan pihak terkait lainnya sangatlah signifikan dalam konteks pengembangan industri batik. Kolaborasi yang baik dengan pelaku bisnis lokal, lembaga pendidikan, dan organisasi masyarakat dapat membawa manfaat yang besar bagi semua pihak terlibat. Salah satu manfaat utama dari membangun jaringan dan kerja sama adalah pengkreasian sinergi yang memperkuat posisi mitra dalam industri batik. Dengan berbagi sumber daya, pengetahuan, dan pengalaman, mitra dapat saling melengkapi dan mendukung satu sama lain dalam mengatasi tantangan yang dihadapi. Misalnya, pelaku bisnis lokal dapat memberikan akses ke pasar yang lebih luas, sementara lembaga pendidikan dapat menyediakan pelatihan keterampilan yang diperlukan bagi pengrajin batik. Kolaborasi juga dapat menciptakan kesempatan untuk pertukaran ide dan inovasi. Melalui diskusi dan kerja sama aktif, mitra dapat saling menginspirasi dan memotivasi satu sama lain untuk menciptakan solusi-solusi baru yang lebih baik. Tentunya kesesuaian dengan prinsip-prinsip manajemen strategis yang menekankan pentingnya kemitraan dan kerja sama untuk mencapai tujuan bersama. Lebih lanjut, membangun jaringan dan kerja sama yang kuat juga dapat membantu memperluas jangkauan dan pengaruh mitra dalam industri batik. Dengan terlibat dalam berbagai kegiatan

dan acara yang diselenggarakan oleh pihak terkait, mitra dapat memperluas jejaring, meningkatkan visibilitas merek, dan memperoleh peluang baru untuk kerja-sama dan kolaborasi di masa depan. Dengan menerapkan solusi-solusi ini, diharapkan dapat terjadi perubahan positif yang signifikan dalam kondisi dan kesejahteraan masyarakat mitra. Setiap solusi dirancang dengan memperhatikan prinsip-prinsip dan konsep-konsep yang terdapat dalam *road map* program studi Magister Manajemen, sehingga memberikan pendekatan yang sistematis dan berkelanjutan dalam penyelesaian permasalahan yang dihadapi mitra.



Gambar 1. Road Map Prodi Magister Manajemen FEB UAD

Hasil riset yang dilakukan oleh tim pengusul memainkan peran penting dalam merumuskan solusi-solusi yang disajikan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Tim pengusul telah melakukan studi potensi pasar untuk produk batik jumputan *shibori* di wilayah Singosaren, Banguntapan, Bantul. Melalui survei dan analisis pasar, berhasil mengidentifikasi tren permintaan pasar, preferensi konsumen, dan peluang-peluang pasar yang tersedia. Hasil studi ini menjadi dasar untuk merancang strategi pemasaran yang efektif dan penetapan harga yang kompetitif. Melalui wawancara dan observasi langsung, tim pengusul berhasil mengidentifikasi tingkat keterampilan dan pendidikan para pengrajin batik di wilayah tersebut. Sebagian besar pengrajin belum memiliki keterampilan dalam teknik

batik modern seperti jumputan *shibori*, dan kurangnya pemahaman tentang manajemen usaha dan pemasaran. Hasil ini menjadi dasar untuk merancang program pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan. Tim pengusul juga melakukan evaluasi terhadap infrastruktur dan sumber daya yang tersedia bagi para pengrajin batik. Beberapa peserta menghadapi keterbatasan dalam hal akses terhadap bahan baku yang berkualitas, peralatan produksi yang modern, dan akses terhadap modal usaha. Hasil evaluasi ini menjadi dasar untuk merancang program pengembangan sumber daya dan teknologi bagi para pengrajin. Tim pengusul telah mengidentifikasi tingkat kesadaran lingkungan di kalangan pengrajin batik. Hasilnya menunjukkan bahwa sebagian besar pengrajin kurang memiliki kesadaran akan praktik bisnis yang berkelanjutan dan ramah lingkungan dalam proses produksi batik. Informasi ini menjadi dasar untuk merancang program pendidikan dan sosialisasi tentang pentingnya praktik bisnis yang berkelanjutan. Melalui hasil riset ini, tim pengusul dapat memahami dengan lebih baik tantangan dan peluang yang dihadapi oleh mitra, sehingga implementasi berbasis pada rancangan solusi yang sesuai dan efektif dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

Metode pelaksanaan pengabdian yang melibatkan Tim Penggerak PKK dan Amal Usaha Muhammadiyah (AUM) Ranting Aisyiyah Singosaren dalam pengembangan model bisnis produk *eco-green* batik jumputan *shibori* dapat diuraikan dalam tahap awal melibatkan pertemuan antara tim pengabdian, Tim Penggerak PKK, dan AUM Ranting Aisyiyah Singosaren untuk melakukan analisis mendalam tentang permasalahan yang dihadapi dalam bidang pemasaran, psikologi, dan manajemen operasional. Bersama-sama, merumuskan rencana strategis untuk mengatasi tantangan tersebut. Setelah identifikasi permasalahan dilakukan, tim bersama-sama mengembangkan rencana kerja terpadu yang mencakup kegiatan dalam tiga bidang ilmu tersebut. Rencana ini mencakup tujuan yang jelas, kegiatan yang akan dilaksanakan, serta alokasi waktu dan sumber daya yang diperlukan. Tim Penggerak PKK dan AUM Ranting Aisyiyah Singosaren berperan dalam menyelenggarakan program pelatihan keterampilan dan pendidikan bagi masyarakat, terutama para pengrajin batik. Program ini meliputi aspek pemasaran, psikologi, dan manajemen operasional untuk meningkatkan kemampuan dalam mengembangkan bisnis batik jumputan *shibori*.

Kemudian, tim penggerak PKK dan AUM ranting Aisyiyah Singosaren turut berperan dalam mengimplementasikan strategi pemasaran yang efektif, termasuk penggunaan media sosial, *e-commerce*, teknik pemasaran *online* lainnya, membantu dalam mengorganisir acara pameran atau promosi lokal untuk meningkatkan visibilitas produk. Dalam hal ini, tim penggerak PKK dan AUM Ranting Aisyiyah Singosaren dapat membantu dalam memahami perilaku konsumen dan motivasi pembelian. Dukungan pelaksanaan program pendidikan tentang pentingnya memahami preferensi konsumen dan memposisikan produk secara efektif. Peranan lainnya dalam mengoptimalkan proses produksi, manajemen operasional, pengelolaan sumber daya, kontrol kualitas, dan perencanaan produksi untuk meningkatkan efisiensi operasional. Melalui keterlibatan aktif Tim Penggerak PKK dan AUM Ranting Aisyiyah Singosaren dalam setiap tahap pelaksanaan, diharapkan solusi yang ditawarkan dapat diterapkan dengan baik dan memberikan dampak yang signifikan bagi pengembangan bisnis batik jumputan *shibori* serta kesejahteraan masyarakat.

Pembahasan pelatihan dilaksanakan dengan memberikan pilihan solusi permasalahan yang terutama dihadapi oleh para perempuan menjadikan diri mengawali usaha atau sebagai pengguna pemilik usaha (perspektif sisi permintaan) dan pengelola lembaga sosial atau penggerak kemasyarakatan (sisi penawaran) yang dalam pengkreasian unit usaha. Pelaksanaan dibersamai berbasis pada desain pemikiran dan sistematis meliputi rangkaian workshop dengan pokok diskusi mengenai solusi permasalahan kekinian. Pelaksanaan akan dibersamai oleh Ketua Pengusul Dr. Zunan Setiawan. SE. MM, Anggota pelaksana Dr. Aulia, SPsi, MPsi.,MM, Mohammad Ali Fikri SE., MSi, Syahril Askal. SE, Muhammad Arif Priyanto. SE, Maiyati Eka Putri. SPAr, dan Nanda Bimantara Santoso. SE. Selanjutnya, sebagai mitra kegiatan adalah tim penggerak PKK dan AUM Ranting Aisyiyah Singosaren berlokasi di balai pertemuan beralamat di Joyopranan, Singosaren, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta, secara *offline* dan *online* berbasis pada kesepakatan jadwal dengan pihak mitra.

Zunan Setiawan sebagai ketua pengusul. Dengan latar belakang keahlian di bidang manajemen bisnis dan pengalaman yang luas dalam pengabdian kepada masyarakat, tanggung jawab yang penting dalam memastikan kesuksesan pelaksanaan proyek. Tugas dan peranannya dalam koordinasi, kemudian, bertanggung jawab untuk mengkoordinasikan semua aktivitas tim terkait dengan pelaksanaan proyek. Hal ini meliputi pengaturan pertemuan rutin, penugasan tugas kepada anggota tim, serta memastikan aspek proyek berjalan sesuai dengan jadwal dan rencana yang telah ditetapkan, memiliki tanggung jawab untuk merencanakan strategi jangka panjang proyek. Penetapan tujuan proyek, mengidentifikasi tantangan peluang, dan merumuskan strategi untuk mencapai hasil yang diinginkan. Selain itu, pengambilan keputusan terkait dengan pelaksanaan proyek meliputi mengevaluasi opsi yang tersedia, memilih solusi terbaik untuk setiap permasalahan yang muncul, dan membuat keputusan yang strategis untuk memastikan kesuksesan.

Aulia sebagai anggota tim yang membawa kontribusi penting dalam konteks psikologi. Dengan latar belakang keahlian dalam psikologi, perannya dalam proyek ini sangat relevan, terutama dalam memahami perilaku konsumen dan motivasi pembelian. Tugas dan peranannya bertanggung jawab untuk merancang program pelatihan yang berfokus pada aspek psikologis dalam konteks bisnis, khususnya dalam hal pemahaman perilaku konsumen, mengembangkan materi pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan mitra, memberikan wawasan tentang faktor-faktor psikologis yang memengaruhi keputusan pembelian, melaksanakan sesi pelatihan secara efektif, memberikan panduan kepada tim terkait dengan strategi pemasaran yang berbasis psikologi. Penekanan wawasan tentang cara efektif untuk menarik minat dan memengaruhi perilaku konsumen melalui pendekatan psikologis, serta membantu dalam merancang pesan-pesan pemasaran yang relevan dan persuasif. Selain itu, memberikan konseling atau bimbingan kepada pengrajin atau pelaku usaha terkait dengan aspek psikologis yang memengaruhi bisnis.

Muhammad Ali Fikri merupakan anggota tim yang membawa kontribusi khusus dalam bidang manajemen operasional antara lain bertanggung jawab untuk merencanakan langkah-langkah yang diperlukan untuk meningkatkan efisiensi operasional dalam proses produksi batik jumputan *shibori*. Kemudian, melibatkan identifikasi area-area di mana

efisiensi dapat ditingkatkan, memastikan bahwa langkah-langkah yang direncanakan dijalankan dengan baik dan efisien, serta memberikan bimbingan kepada pengrajin atau pelaku usaha dalam menerapkan praktik-praktik manajemen operasional yang lebih baik. Sebagai bagian dari tugasnya, selanjutnya, melakukan analisis mendalam terhadap proses produksi batik jumputan shibori meliputi identifikasi efisiensi, evaluasi kinerja proses saat ini, pengembangan rekomendasi untuk perbaikan., memantau kemajuan implementasi solusi serta melakukan evaluasi terhadap dampak yang dihasilkan. Sehingga, membantu dalam menentukan apakah langkah-langkah yang diambil efektif dalam meningkatkan efisiensi operasional dan kualitas produk. Perannya akan membantu memastikan bahwa solusi yang ditawarkan dapat diterapkan dengan baik dan memberikan dampak yang signifikan bagi pengembangan bisnis.

Partisipasi mitra Penggerak tim PKK dan ranting Aisyiyah di Singosaren dalam pelaksanaan program pengabdian sangat penting untuk mencapai kesuksesan proyek dan memastikan dampak yang signifikan bagi masyarakat di sekitarnya. Mitra Penggerak PKK dan AUM Ranting Aisyiyah Singosaren dapat secara aktif terlibat dalam tahap perencanaan program pengabdian antara lain memberikan masukan dan saran berdasarkan pengalaman dan pengetahuan tentang kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh masyarakat lokal, serta membantu menentukan prioritas dalam pelaksanaan program, memfasilitasi kegiatan pelatihan keterampilan bagi masyarakat, terutama para pengrajin batik, mengorganisir lokasi, menyediakan fasilitas, dan mengkoordinir peserta pelatihan dalam mengembangkan keterampilan baru, serta memberikan arahan tentang praktik bisnis yang berkelanjutan dan ramah lingkungan. Selain itu, terlibat dalam proses monitoring dan evaluasi pelaksanaan program. Pengumpulan data terkait dampak program terhadap masyarakat lokal, serta memberikan umpan balik untuk perbaikan dan peningkatan program di masa depan.

Kegiatan pelatihan model bisnis proses pembuatan batik jumputan *shibori* yang dilaksanakan merupakan salah satu bentuk pengabdian masyarakat yang melibatkan mitra dari tim PKK dan ranting Aisyiyah. Sesi pertama pelatihan pada tanggal 28 Januari dan 13 Februari 2024 merupakan Sesi lanjutan dan evaluasi. Lokasi kegiatan di balai desa singosaren dengan peserta sekitar 27 orang yang merupakan anggota tim PKK dan ranting Aisyiyah di Singosaren. Materi pelatihan yang disampaikan meliputi teori batik jumputan *shibori* yakni Pengantar sejarah dan filosofis batik jumputan *shibori* dan teknik dasar dalam pembuatan batik jumputan *shibori*, seperti pengikatan, pencelupan, dan pewarnaan alami. Pada pertemuan pertama juga melaksanakan praktik pembuatan dengan demonstrasi langsung oleh pemerhati ahli pembuatan batik *shibori* Ibu Diah Nuril Arofah mengenai teknik pengikatan dan pencelupan. Peserta mempraktikkan sendiri proses pembuatan batik jumputan *shibori* dengan bimbingan instruktur. Kegiatan pengabdian juga memberikan pengetahuan tentang praktik manajemen usaha yang lebih efektif kepada mitra non-produktif. Hal tersebut termasuk pengenalan konsep manajemen inventaris, perencanaan produksi yang baik, manajemen keuangan yang tepat, dan strategi pemasaran yang efektif. Dengan memahami konsep-konsep ini, para mitra dapat mengelola bisnis dengan lebih terorganisir dan mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki. Selain itu, kegiatan pengabdian juga memberikan pemahaman tentang praktik bisnis yang lebih efektif kepada mitra non-produktif

mencakup pengetahuan tentang diferensiasi produk, penentuan harga yang kompetitif, pemahaman tentang preferensi konsumen, dan strategi pemasaran yang tepat. Pemahaman praktik bisnis yang lebih efektif, para mitra dapat mengembangkan strategi yang lebih baik untuk meningkatkan penjualan dan keberlanjutan bisnis. Berbasis pada pemberian pengetahuan baru tentang teknologi, manajemen usaha, dan praktik bisnis yang lebih efektif, kegiatan pengabdian telah memberdayakan mitra non-produktif untuk mengembangkan bisnis batik jumputan *shibori* secara lebih sempurna. Peningkatan kemampuan untuk bersaing di pasar, meningkatkan pendapatan, dan memperkuat kemandirian ekonomi.

Kegiatan yang dilakukan meliputi identifikasi masalah bersama mitra PKK dan AUM Ranting Aisyiyah Singosaren, penyusunan rencana kerja, dan pembagian tugas. Dilakukan juga kegiatan survei dan studi lapangan untuk memahami secara lebih mendalam tantangan yang dihadapi oleh mitra serta kebutuhan dalam pengembangan bisnis batik jumputan *shibori*. Pertemuan-pertemuan awal juga dilakukan untuk menyusun kerangka kerja program, mengatur jadwal kegiatan, dan menyusun materi pelatihan. Pada semester kedua, dilaksanakan implementasi program pengabdian yang telah direncanakan pada semester pertama. Selain itu, dilakukan juga kegiatan penerapan solusi yang telah dirancang, seperti pemanfaatan teknologi, inovasi dalam proses produksi, dan strategi pemasaran. Semua kegiatan dilakukan dengan melibatkan secara aktif mitra PKK dan AUM Ranting Aisyiyah Singosaren, baik dalam perencanaan maupun pelaksanaan, untuk memastikan keterlibatan dalam setiap tahapan program.

Tabel 1. Peran Ketua Pengusul, Anggota, dan Mahasiswa/i

Peran Ketua Pengusul:	Peran Anggota Pengusul:	Mahasiswa yang terlibat akan berperan aktif dalam pelaksanaan program, terutama dalam memberikan pelatihan dan pendampingan langsung kepada mitra.
Bertanggung jawab untuk mengoordinasikan semua kegiatan pengabdian.	Keterlibatan aktif dalam perencanaan program, menyusun materi pelatihan, dan memfasilitasi sesi-sesi pelatihan dan workshop.	
Memimpin rapat-rapat perencanaan dengan mitra PKK dan AUM Ranting Aisyiyah Singosaren untuk menyusun rencana kerja	bertanggung jawab atas pemantauan dan evaluasi pelaksanaan program, serta memastikan bahwa semua tahapan dilakukan	Fasilitator dalam sesi-sesi pelatihan keterampilan teknis, seperti teknik batik modern dan manajemen usaha.
Memfasilitasi dan memonitor seluruh kegiatan yang dilakukan, memastikan bahwa program berjalan sesuai dengan jadwal dan tujuan yang telah ditetapkan.	Memberikan dukungan pada ketua pengusul dalam melaksanakan kegiatan pengabdian.	Pengumpulan data, analisis, dan penyusunan laporan evaluasi untuk memastikan bahwa program mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Tabel 2. Partisipasi Mitra PKK dan AUM Ranting Aisyiyah Singosaren

Partisipasi Mitra PKK dan AUM Ranting Aisyiyah Singosaren:

Mitra PKK dan AUM Ranting Aisyiyah Singosaren akan secara aktif terlibat dalam setiap tahap program.

Berpartisipasi dalam perencanaan program, memberikan masukan dan saran, serta membantu dalam penyediaan fasilitas dan sarana yang dibutuhkan.

Selain itu, menjadi peserta dalam pelatihan dan *workshop*, serta mendukung proses implementasi solusi yang ditawarkan.

Dengan demikian, melalui keterlibatan semua pihak yang terlibat, baik ketua pengusul, anggota pengusul, mahasiswa, maupun mitra PKK dan AUM Ranting Aisyiyah Singosaren, diharapkan pelaksanaan pengabdian dapat dilakukan secara efektif dan berkesinambungan, sehingga memberikan dampak yang positif bagi pengembangan bisnis batik jumputan *shibori* serta kesejahteraan masyarakat di sekitarnya.

HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

Penerapan teori pembelajaran dewasa dalam konteks pengabdian kepada masyarakat pada pengembangan bisnis batik jumputan *shibori* menawarkan pendekatan yang efektif untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan para pengrajin batik. Prinsip berfokus pada pengakuan bahwa setiap individu memperoleh pengalaman hidup yang luas, yang bisa menjadi sumber belajar. Pengrajin batik memiliki pengetahuan dan keterampilan mendalam mengenai proses tradisional pembuatan batik. Pelatihan yang diberikan mengakui dan membangun di atas dasar pengalaman ini, mengintegrasikan teknik batik jumputan *shibori* sebagai evolusi alami dari praktik yang sudah ada. Hal ini membantu dalam memfasilitasi hubungan yang lebih dalam dengan materi pelatihan, karena para pengrajin bisa melihat relevansinya secara langsung dengan pekerjaan. Dalam konteks pembelajaran diarahkan untuk menyelesaikan masalah nyata yang dihadapi oleh pengrajin dalam produksi atau pemasaran batik. Pelatihan mencakup sesi interaktif di-mana para peserta diajak untuk membahas tantangan, dan bersama-sama mencari solusi inovatif. Pendekatan ini tidak hanya meningkatkan pengetahuan teknis tetapi juga keterampilan pemecahan masalah dan inovasi. Program dirancang untuk memberikan manfaat langsung terhadap kehidupan profesional para pengrajin, dengan fokus pada peningkatan kualitas produk, efisiensi produksi, dan strategi pemasaran. Hal tersebut menjamin bahwa pembelajaran tidak hanya teoretis tapi juga aplikatif, dengan para pengrajin dapat langsung menerapkan apa yang dipelajari ke dalam praktik produksi dan bisnis. Kecenderungan ter-motivasi oleh kebutuhan internal seperti keinginan untuk meningkatkan kompetensi, mencapai pertumbuhan pribadi, atau menanggapi tuntutan lingkungan kerja. Program yang dirancang dengan mempertimbangkan aspek motivasi mendorong pengrajin untuk secara aktif berpartisipasi dan terlibat dalam proses pembelajaran, dengan tujuan meningkatkan kualitas hidup dan keberlanjutan lingkungan bisnis batik. Dengan mendasarkan pelatihan pada prinsip-prinsip *andragogi*, Program pengabdian yang telah dilakukan tidak hanya meningkatkan keterampilan teknis para pengrajin tetapi juga mendukung pengembangan kapasitas untuk belajar secara mandiri,

beradaptasi dengan perubahan, dan berinovasi. Sehingga mengkreasikan dampak yang berkelanjutan terhadap pengembangan bisnis batik jumputan *shibori* dan kesejahteraan ekonomi masyarakat.

Penerapan kerangka kerja difusi inovasi dalam konteks pengabdian kepada masyarakat pada industri batik, khususnya dalam proses produksi dan pemasaran batik jumputan *shibori*, menawarkan wawasan mendalam tentang bagaimana inovasi diterima dan diadopsi oleh sebuah komunitas. Beberapa elemen kunci yang mempengaruhi penyebaran dan penerimaan inovasi, termasuk karakteristik inovasi itu sendiri, komunikasi antar-personal, waktu, dan sistem sosial. Inovasi teknologi dalam produksi batik jumputan *shibori* harus memiliki keunggulan relatif, kompatibilitas dengan nilai dan pengalaman mitra, kemudahan penggunaan, serta kemampuan untuk diuji coba dan diamati hasilnya. Pengabdian masyarakat berhasil ketika inovasi tersebut dianggap memberikan manfaat yang signifikan dibandingkan metode lama, mudah diintegrasikan ke dalam praktik yang ada, dan hasilnya dapat dengan jelas dilihat oleh komunitas. Komunikasi yang efektif antara tim pengusul dan mitra merupakan kunci dalam memfasilitasi penerimaan inovasi. *workshop*, demonstrasi langsung, dan sesi pelatihan memungkinkan pertukaran pengetahuan dan pengalaman, membangun kepercayaan dan memperkuat jaringan sosial yang mendukung difusi inovasi. Integrasi inovasi ke dalam sistem sosial mitra, yang dalam hal ini komunitas pengrajin batik, membutuhkan pemahaman yang mendalam tentang norma, struktur sosial, dan dinamika kekuasaan. Pengabdian yang efektif menyesuaikan pendekatan inovasi dengan konteks sosial, memperkuat keterlibatan komunitas, dan mempromosikan kepemimpinan lokal dalam adopsi inovasi. Dampak nyata dari program pengabdian ini terlihat ketika ada perubahan signifikan dalam sikap dan praktik mitra, meliputi kesiapan untuk menerima dan mencoba teknologi baru, peningkatan keterampilan dan pengetahuan atau penerapan praktik bisnis yang lebih efisien dan berkelanjutan.

Peningkatan penerimaan dan penerapan inovasi oleh mitra menunjukkan bahwa program pengabdian ini telah berhasil mengkreasikan nilai tambah yang nyata. Evaluasi terhadap penerimaan inovasi dan dampaknya pada praktik produksi dan pemasaran batik dapat dilakukan melalui survei, wawancara, dan studi kasus. Sehingga, membantu dalam memahami tingkat adopsi, hambatan yang dihadapi, dan menentukan strategi untuk mengatasi tantangan tersebut. Dengan memahami dan menerapkan teori difusi inovasi, program pengabdian dapat lebih strategis dalam mendesain dan mengimplementasikan intervensi yang tidak hanya teknis maju tapi juga sosial terintegrasi, memastikan keberlanjutan dan dampak positif jangka panjang terhadap pengembangan bisnis batik jumputan *shibori* dan kesejahteraan masyarakat. Kegiatan pengabdian yang berkaitan dengan pengembangan bisnis batik jumputan *shibori* oleh mitra PKK dan AUM Ranting Aisyiyah Singosaren telah memberikan pengetahuan baru kepada mitra non-produktif dalam beberapa aspek yang relevan. Para mitra non-produktif mungkin awalnya memiliki keterbatasan dalam menggunakan teknologi modern dalam proses produksi dan pemasaran batik. Melalui kegiatan pengabdian, diperkenalkan dengan teknologi baru yang relevan untuk bisnis batik, seperti penggunaan peralatan modern dalam proses pembuatan batik, penggunaan aplikasi atau platform *online* untuk promosi dan penjualan, dan teknik pewarna yang lebih ramah lingkungan. Pengetahuan baru ini memberi keterampilan yang lebih baik dalam mengelola bisnis batik secara efisien dan berkelanjutan.



Gambar 1. Peserta mendengarkan penjelasan dari instruktur mengenai teori dan teknik dasar dan kelompok diskusi membahas ide-ide bisnis yang bisa dikembangkan dari produk batik jumputan *shibori*.

Peserta mendapatkan penjelasan mendalam mengenai teori dan teknik dasar *shibori*, serta langsung mempraktikkan proses pengikatan dan pencelupan. Instruktur profesional memberikan demonstrasi langsung untuk memastikan peserta memahami setiap langkah dengan benar.



Gambar 2. Peserta sedang mempraktikkan teknik pengikatan dan pewarnaan kain sebelum proses pencelupan. Proses pencelupan dan pewarnaan alami seperti indigo atau sintesis digunakan sesuai kebutuhan. Peserta mencampur pewarna dengan air dalam wadah pencelupan, memastikan konsentrasi warna sesuai dengan hasil yang diinginkan. Kain yang sudah diikat dicelupkan ke dalam larutan pewarna. Proses ini bisa diulang beberapa kali untuk mendapatkan kedalaman warna yang diinginkan. Kombinasi warna yang berbeda digunakan untuk menciptakan efek gradasi dan pola yang lebih menarik. Setelah pencelupan, kain dikeringkan dalam keadaan terikat.

Peserta mempelajari berbagai cara melipat kain untuk menciptakan pola tertentu. Misalnya, lipatan segitiga, persegi, atau melingkar. Kain yang dilipat diikat dengan benang

atau karet gelang untuk mencegah pewarnaan pada area tertentu. Pewarna alami atau sintetis disiapkan dalam wadah pencelupan. Peserta belajar cara mencampur dan mengukur pewarna untuk mencapai warna yang diinginkan. Kain yang diikat dicelupkan ke dalam pewarna. Proses ini dapat diulang beberapa kali untuk mencapai intensitas warna yang diinginkan. Setelah pencelupan, kain dibiarkan kering dalam keadaan terikat untuk memastikan pewarnaan meresap dengan baik.



Gambar 3. Peserta memperlihatkan contoh hasil teknik lipatan, pengikatan, pencelupan, pewarnaan, pengeringan, dan pembukaan ikatan batik jumputan *shibori* pada kain panjang dengan pola abstrak dari teknik lipatan kompleks dan pencelupan berulang kali yang telah dibuat selama pelatihan dengan pola-pola unik dan warna-warni yang menarik

Kain dilipat menjadi segitiga bertumpuk, kemudian diikat di beberapa titik dengan benang atau karet gelang. Pola yang dihasilkan biasanya berupa segitiga berulang atau motif berlian yang simetris. Kain dilipat berulang kali menjadi bentuk persegi atau kotak kecil. Pengikatan dilakukan di setiap ujung atau tengah lipatan, menciptakan pola kotak-kotak atau motif grid. Kain dilipat melingkar atau spiral, lalu diikat di beberapa titik sepanjang lipatan melingkar. Teknik ini menghasilkan pola melingkar atau seperti cincin yang sangat menarik. Teknik ini melibatkan menjahit kain dengan pola tertentu sebelum diikat dan dicelup. Jahitan yang ditarik kencang akan menghasilkan pola garis atau motif yang lebih kompleks dan detail. Setelah kering, ikatan dibuka untuk mengungkap pola yang terbentuk. Setiap kain menunjukkan hasil yang unik karena variasi dalam lipatan, pengikatan, dan pencelupan. Hasil karya didominasi pola melingkar dengan gradasi warna biru yang menunjukkan teknik pengikatan yang konsisten dan pewarnaan yang merata. Pola geometris berwarna-warni dihasilkan dari teknik lipatan segitiga dan pencelupan bertahap dengan beberapa warna.

Selain itu, peningkatan pengetahuan tentang teknologi, manajemen usaha, dan praktik bisnis yang diperoleh dari kegiatan pengabdian juga berdampak positif pada aspek sosial dan ekonomi mitra non-produktif: Dengan menerapkan pengetahuan baru yang diperoleh dari kegiatan pengabdian, mitra non-produktif dapat meningkatkan kualitas dan jumlah produksi batik jumputan *shibori*. Dengan strategi pemasaran yang lebih efektif dan pengelolaan bisnis yang lebih baik, telah dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan. Hal ini secara langsung berkontribusi pada peningkatan pendapatan. Dengan meningkatnya

pendapatan dari bisnis batik jumptan *shibori*, mitra non-produktif dapat menjadi lebih mandiri secara ekonomi. Oleh karenanya, dapat mengurangi ketergantungan pada bantuan eksternal atau pekerjaan sementara, dan lebih bergantung pada penghasilan diperoleh dari bisnis sendiri. Mitra non-produktif mendapatkan peningkatan keterampilan dan pengetahuan yang dapat diterapkan dalam berbagai aspek kehidupan. Ketrampilan dalam bisnis batik, tetapi juga mungkin memiliki pengetahuan yang lebih luas tentang manajemen keuangan, teknologi, dan strategi pemasaran yang dapat digunakan dalam konteks lain. Dengan memiliki bisnis yang lebih berhasil, mitra non-produktif juga dapat berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan sosial di komunitas. Sehingga mengkreasikan peluang kerja, memberikan kontribusi pada pembangunan ekonomi lokal, dan berperan sebagai contoh bagi yang ingin memulai bisnis sendiri.

Pemanfaatan hasil pengabdian masyarakat ini dalam integrasi pembelajaran pada keilmuan manajemen, terutama dalam mata kuliah pemasaran strategis, perilaku konsumen, dan pemodelan bisnis. Hasil pengabdian yang terkait dengan pengembangan strategi pemasaran, seperti penggunaan media sosial, teknik pemasaran *online*, dan penetapan harga yang kompetitif, dapat menjadi materi yang relevan dalam mata kuliah pemasaran strategis. Pelaksana dapat menyampaikan studi kasus atau praktik terbaik dari pengabdian masyarakat untuk memperkuat pemahaman mahasiswa tentang aplikasi konsep pemasaran dalam situasi nyata. Diskusi mengenai strategi pemasaran yang efektif yang diterapkan dalam konteks bisnis batik jumptan *shibori* dapat memberikan wawasan praktis kepada mahasiswa. Hasil yang berkaitan dengan pemahaman tentang perilaku konsumen, preferensi pasar, dan faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian dapat diintegrasikan ke dalam pembelajaran perilaku konsumen.

Tabel 3. Keberdayaan Mitra Kegiatan

Jenis Mitra	Jenis Keberdayaan	Cek List
Mitra Non Produktif Ekonomi	Pengetahuannya meningkat	V
	Keterampilannya meningkat	V
	Kesihatannya meningkat	V
	Pendapatannya meningkat	V
	Pelayanannya meningkat	V
Mitra Produktif Ekonomi	Pengetahuannya meningkat	
	Keterampilannya meningkat	
	Kualitas produknya meningkat	
	Jumlah produknya meningkat	
	Jenis produknya meningkat	
	Kapasitas produksi meningkat	
	Jumlah aset meningkat	
	Jumlah omsetnya meningkat	
	Kemampuan manajemennya	
	Keuntungannya meningkat	
	Produk tersertifikasi	
	Produk terstandarisasi	
	Unit usaha berbadan hukum	
Jumlah wirausaha baru mandiri		

Pelaksana dapat mempresentasikan data dan temuan dari program pengabdian ini untuk memperkuat konsep-konsep yang diajarkan dalam mata kuliah. Studi kasus tentang bagaimana para pengrajin batik mengadaptasikan produk mereka untuk memenuhi kebutuhan

dan preferensi konsumen dapat menjadi sumber inspirasi bagi mahasiswa dalam memahami aplikasi teori perilaku konsumen. Dalam mata kuliah pemodelan bisnis, pelaksana dapat menggunakan hasil pengabdian sebagai studi kasus untuk menganalisis strategi bisnis, pengembangan model bisnis, dan evaluasi kinerja bisnis. Mahasiswa dapat diajak untuk mengidentifikasi faktor-faktor kunci keberhasilan dalam bisnis batik jumputan *shibori* berdasarkan temuan dari program pengabdian. Selain itu, mengembangkan model bisnis baru atau mengusulkan perbaikan pada model bisnis yang ada berdasarkan pembelajaran dari kasus nyata yang disampaikan oleh pelaksana. Dengan mengintegrasikan hasil pengabdian ke dalam pembelajaran pada mata kuliah pemasaran strategis, perilaku konsumen, dan pemodelan bisnis, tim pengusul dan mitra dapat memberikan pengalaman belajar yang lebih kontekstual dan aplikatif. Sehingga, tidak hanya meningkatkan pemahaman mereka tentang konsep-konsep teoritis, tetapi juga membantu mereka mengembangkan keterampilan analitis dan pemecahan masalah yang penting dalam karier di bidang manajemen bisnis. Luaran tambahan PPM Reguler telah dipublikasikan melalui media massa cetak Kedaulatan Rakyat tanggal 28 Januari dan 13 Februari 2024, di media sosial pada url. Selanjutnya, video kegiatan yang telah diunggah ke media sosial Zunan Setiawan - Channel YouTube_Pengabdian Kepada Masyarakat LPPM UAD Zunan Setiawan 2024 - YouTube_ <https://youtube/Llo1VjpU9PI>.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk membekali para pengrajin dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk mengelola bisnis dengan lebih efektif, termasuk pengelolaan produksi, manajemen persediaan, dan penetapan harga yang kompetitif. Sehingga, berhasil meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat di sekitar wilayah Singosaren, Banguntapan, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta melalui pengembangan bisnis batik jumputan *shibori*. Dengan peningkatan keterampilan, akses pasar yang lebih luas, dan penguatan manajemen bisnis, pengrajin batik dan komunitas lokal dapat menghasilkan pendapatan yang lebih baik. Melalui kolaborasi dengan Tim Penggerak PKK dan AUM Ranting Aisyiyah Singosaren, terjadi pemberdayaan komunitas dalam mengembangkan potensi ekonomi lokal. Pengkreasian lingkungan yang inklusif dan mendukung bagi pengrajin batik dan pelaku usaha mikro lainnya. Penggunaan teknik batik ramah lingkungan dan peningkatan kesadaran tentang praktik bisnis berkelanjutan membantu mempromosikan perlindungan lingkungan dan keberlanjutan industri kerajinan lokal. Saran untuk kegiatan pengabdian selanjutnya meliputi penguatan kerja sama antara berbagai pihak terkait seperti lembaga pemerintah, lembaga pendidikan, dan organisasi masyarakat untuk mendukung kelangsungan bisnis dan pengembangan keterampilan. Program pelatihan dan pendidikan harus terus ditingkatkan dan diperluas untuk mencakup lebih banyak aspek bisnis dan teknik produksi yang relevan dengan pasar. Selain batik jumputan *shibori*, pengembangan produk lain yang sesuai dengan minat dan tren pasar juga perlu di-eksplorasi untuk meningkatkan keberagaman portofolio produk dan memperluas peluang pasar. Pemantauan dan pengevaluasian dampak kegiatan pengabdian secara berkelanjutan guna memastikan keberlanjutan dan efektivitas program dalam jangka panjang. Evaluasi berkala juga dapat membantu dalam identifikasi area yang perlu perbaikan dan pengembangan lebih lanjut.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penyusunan laporan pengabdian ini tidak mungkin terwujud tanpa adanya bantuan dari semua pihak, baik instansi maupun perorangan. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada Lembaga Program Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Ahmad Dahlan, Yogyakarta (Nomor: U.12./SPK-PkM-

MONOTAHUN-43/LPPM-UAD/X/2023) selaku pemberi dana. Bapak Prof Anton Yudhana, M.T., PhD selaku Ketua LPPM UAD. Ibu Hj. Sumaryati, S.Pd, selaku Pimpinan Ranting Aisyiah Singosaren, Kabupaten Bantul. Daerah Istimewa Yogyakarta. Ibu Nining Widiastuti S. Sos selaku Penggerak PKK Singosaren. Kabupaten Bantul. Daerah Istimewa Yogyakarta. Ibu Diah Nuril Arofah selaku Narasumber Pelatihan Pembuatan Batik Jumputan *Shibori*. Seluruh pihak-pihak yang saling mendukung bersinergi berkemajuan bersama dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

1. Faiz, F.A., Ngo, J.S.K. and Bujang, K.B. (2016), "Ascorbic acid treatment to improve the light fastness or as reducing agent on silk fabric dyed with pulverized natural dyes", *Research Journal of Textile and Apparel*, Vol. 20 No. 2, pp. 74-86. <https://doi.org/10.1108/RJTA-11-2014-0036>
2. Miniesy, R., Elshahawy, E. and Fakhreldin, H. (2022), "Social media's impact on the empowerment of women and youth male entrepreneurs in Egypt", *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, Vol. 14 No. 2, pp. 235-262. <https://doi.org/10.1108/IJGE-06-2021-0085>
3. Arul Paramanandam, D. and Packirisamy, P. (2015), "An empirical study on the impact of micro enterprises on women empowerment", *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, Vol. 9 No. 4, pp. 298-314. <https://doi.org/10.1108/JEC-08-2014-0017>
4. Leo, W.W.C., Chou, C.Y. and Chen, T. (2019), "Working consumers' psychological states in firm-hosted virtual communities", *Journal of Service Management*, Vol. 30 No. 3, pp. 302-325. <https://doi.org/10.1108/JOSM-03-2018-0077>
5. Riquelme, H.E., Rios, R. and Al-Thufery, N. (2018), "Instagram: its influence to psychologically empower women", *Information Technology & People*, Vol. 31 No. 6, pp. 1113-1134. <https://doi.org/10.1108/ITP-03-2017-0079>
6. Shukla, M., Misra, R. and Gupta, R. (2023), "Why do consumers engage in a social media brand community: investigating the effect of psychological empowerment on commitment and loyalty", *Journal of Consumer Marketing*, Vol. 40 No. 6, pp. 734-747. <https://doi.org/10.1108/JCM-05-2022-5370>
7. Adamson, D. and Bromiley, R. (2013), "Community empowerment: learning from practice in community regeneration", *International Journal of Public Sector Management*, Vol. 26 No. 3, pp. 190-202. <https://doi.org/10.1108/IJPSM-08-2011-01>