

Pemberdayaan Ibu-Ibu PKK Desa Muara Jernih Melalui Pelatihan Motif Batik Modern

Hendriyaldi^{1*}, Erida², Syaparuddin³, Musnaini³, Wahyu Juari Setiawan³

^{1,2,3,4,5)} Universitas Jambi

Diterima: 24-10-2024	Direvisi: 28-11-2024	Disetujui: 30-11-2024	Dipublikasi: 01-12-2024
----------------------	----------------------	-----------------------	-------------------------

Abstract

Muara Jernih Village holds significant potential for creative economy development through its local batik craftsmanship. However, batik artisans in this village face various challenges, such as a lack of innovation in motif design, limited knowledge of modern dyeing techniques and marketing, low product quality, and restricted market access. These conditions hinder efforts to empower the community economically and preserve the local batik culture. This community service activity aims to enhance the knowledge and skills of the PKK women in Muara Jernih Village in designing modern batik motifs, improving product quality, expanding market access, empowering the creative economy, and preserving the local batik heritage. The solutions provided include training in modern batik motif design, digital marketing and branding workshops, and business development mentoring. This approach is expected to address the challenges faced by batik artisans and promote the sustainability of the creative economy in Muara Jernih Village.

Keywords: *empowerment, batik training, modern batik, creative economy, cultural preservation*

Abstrak

Desa Muara Jernih memiliki potensi ekonomi kreatif melalui kerajinan batik lokal. Namun, pengrajin batik di desa ini menghadapi berbagai tantangan, seperti kurangnya inovasi desain motif, keterbatasan pengetahuan teknik pewarnaan modern dan pemasaran, rendahnya kualitas produk, serta akses pasar yang terbatas. Kondisi ini menghambat upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat dan pelestarian budaya batik lokal. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan ibu-ibu PKK Desa Muara Jernih dalam mendesain motif batik modern, meningkatkan kualitas produk batik, memperluas akses pasar, memberdayakan ekonomi kreatif, dan melestarikan warisan budaya batik lokal. Solusi yang diberikan mencakup pelatihan desain motif batik modern, pembinaan pemasaran digital dan branding, serta pendampingan dalam pengembangan usaha. Pendekatan ini diharapkan dapat mengatasi tantangan yang dihadapi pengrajin batik dan mendorong keberlanjutan ekonomi kreatif di Desa Muara Jernih.

Kata kunci: pemberdayaan, pelatihan batik, batik modern, ekonomi kreatif, pelestarian budaya

^{1*} Penulis korespondensi

Email: hendriyaldi@unja.ac.id

Pendahuluan

Indonesia kaya akan budaya dan tradisi, termasuk seni tekstil seperti batik. Setiap daerah memiliki motif batik khas yang mencerminkan sejarah, mitos, tradisi, alam, dan kearifan lokal (TDAN, 2014). Kearifan lokal ini tidak hanya menjaga keberagaman budaya Indonesia tetapi juga menjadi identitas yang membedakan suatu masyarakat dengan yang lainnya. Produk unggulan daerah, seperti batik, memiliki potensi besar untuk dikembangkan sebagai kekuatan ekonomi bagi masyarakat setempat. Selain aspek ekonomi, pengembangan produk unggulan juga mempertimbangkan aspek sosial dan budaya demi mendukung pertumbuhan masyarakat yang berkelanjutan (Sugito, 2022).

Pengakuan terhadap produk unggulan daerah sebagai identitas lokal dan keragaman budaya merupakan aspek penting dalam pertumbuhan masyarakat yang berkelanjutan. Salah satu produk unggulan daerah yang merupakan warisan leluhur dan sudah mendunia adalah batik. Batik, sebagai warisan budaya tak benda Indonesia yang diakui UNESCO pada 2 Oktober 2009 (Kustiyah, 2017), memiliki nilai estetika dan filosofi yang mendalam. Pemerintah Indonesia telah lama menetapkan produk unggulan batik untuk setiap provinsi, termasuk Provinsi Jambi. Namun, modernisasi dan globalisasi telah memengaruhi keberlanjutan motif batik tradisional. Tren fashion modern sering kali menggantikan keunikan motif tradisional, sehingga mengancam pelestarian warisan budaya dan kesejahteraan ekonomi masyarakat lokal (D.I. Nagarai, 2017). Salah satu upaya untuk menjaga kelestarian batik adalah melalui inovasi desain dan peningkatan mutu produk batik khas daerah.

Batik Muara Jernih, produk khas dari Kecamatan Tabir Ulu, Kabupaten Merangin, Provinsi Jambi, memiliki keunikan tersendiri. Motif-motif dominan pesisir seperti *lukah anjap tigo*, *kepayang mabuk*, dan *tugu palumon* mencerminkan apresiasi pengrajin terhadap keindahan alam sekitar.



Gambar 1. Motif batik dari PKK Desa Muara Jernih

Namun, hasil survei awal tim pengabdian Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jambi pada 4 Maret 2024 menunjukkan bahwa para pengrajin batik di daerah ini menghadapi berbagai tantangan. Sekitar 10 pengrajin batik di daerah ini masih produktif dan usaha batik dikelola oleh perempuan.

Di tengah era globalisasi dan perkembangan teknologi, produktivitas dan inovasi pengrajin menurun. Sebagian besar industri batik masih dikelola oleh generasi tua, dan para pengrajin menghadapi masalah dalam inovasi desain, pemilihan warna, tata letak motif, serta pemasaran. Jika kondisi ini dibiarkan, tentu sangat disayangkan karena potensi yang ada tidak dimanfaatkan dengan maksimal.

Perubahan dalam lingkungan bisnis menuntut pengrajin batik untuk beradaptasi, baik dalam mutu, inovasi motif, pemilihan warna, tata letak motif, maupun strategi pemasaran. Namun, pengrajin batik masih menghadapi berbagai tantangan, seperti kurang optimalnya tata letak motif pada kain dan minimnya pemanfaatan pemasaran digital. Untuk mengatasi hal ini, pendampingan diperlukan tidak hanya pada peningkatan mutu dan inovasi desain, tetapi juga dalam penerapan strategi pemasaran melalui media sosial tanpa menghilangkan ciri khas dan filosofi batik Jambi.

Keberhasilan adaptasi terhadap perubahan sangat bergantung pada kesiapan pengrajin untuk menerima inovasi. Inovasi dalam batik memungkinkan penyelarasan antara kreativitas dan pelestarian budaya (Sugito, 2022). Inovasi ini mencakup desain baru, teknik produksi

inventif, strategi pemasaran modern, dan kolaborasi antar komunitas. Konsep inovatif tidak hanya mencakup desain baru, tetapi juga teknik inventif untuk produksi, strategi pemasaran, dan kolaborasi antar komunitas. Kekhasan batik terletak pada kerumitannya, yang membutuhkan tingkat ketelitian dan kesabaran yang sangat tinggi. Kerumitan ini bukan pada gambar, melainkan pada proses pengerjaan yang berlapis-lapis dan bertingkat-tingkat, yang tidak dapat sepenuhnya digantikan oleh mesin secanggih apa pun. Ketekunan, ketelitian, dan kesabaran sangat penting dalam mendesain motif batik (Tunggal, 2022).

Kesadaran masyarakat terhadap keunikan dan kekhasan batik dari daerah tertentu masih rendah. Akibatnya, motif-motif unik jarang ditemukan. Hal ini juga diamati oleh tim PkM, yang mendapati bahwa pengrajin batik di Muara Jernih belum sepenuhnya optimal dalam memanfaatkan ruang pola pada kain. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberdayakan ibu-ibu PKK Desa Muara Jernih melalui pelatihan batik modern guna meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga. Secara khusus, kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan ibu-ibu PKK dalam mendesain motif batik modern, meningkatkan kualitas produk batik, memperluas akses pasar, memberdayakan ekonomi kreatif di Desa Muara Jernih, serta melestarikan warisan budaya batik lokal.

Metode Pengabdian

Pelatihan

Tahap Persiapan:

Tahap ini bertujuan untuk memastikan pelatihan berjalan dengan lancar dan sesuai dengan kebutuhan pengrajin batik.

1. Identifikasi kebutuhan: Melakukan survei atau wawancara untuk mengidentifikasi kebutuhan spesifik pengrajin batik terkait desain, teknik pewarnaan, dan pemasaran.
2. Penyusunan kurikulum: Menyusun kurikulum pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan pengrajin, mencakup teori dan praktik.
3. Pemilihan instruktur: Menunjuk instruktur yang kompeten dan berpengalaman di bidang desain batik, teknik pewarnaan, dan pemasaran.
4. Persiapan sarana dan prasarana: Menyiapkan tempat pelatihan yang nyaman, peralatan yang memadai, dan bahan-bahan yang dibutuhkan untuk praktek.

Pelaksanaan Pelatihan:

Tahap ini bertujuan untuk memberikan materi pelatihan yang mendalam dan beragam kepada peserta, mencakup teori dan praktik, untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka.

1. Metode pembelajaran: Menggunakan metode pembelajaran yang bervariasi, seperti ceramah, demonstrasi, diskusi kelompok, dan praktik langsung.
2. Materi pelatihan:

3. Desain batik: Menghadirkan desainer batik profesional untuk memberikan pelatihan tentang tren desain terbaru, teknik menggabungkan motif tradisional dan kontemporer, dan penggunaan perangkat lunak desain.
4. Teknik pewarnaan: Menghadirkan ahli pewarnaan untuk memberikan pelatihan tentang berbagai teknik pewarnaan, baik alami maupun sintetis, serta cara memilih bahan pewarna yang aman.
5. Pemasaran: Menghadirkan praktisi pemasaran untuk memberikan pelatihan tentang strategi pemasaran digital, branding, dan penjualan online.
6. Evaluasi selama pelatihan: Melakukan evaluasi secara berkala untuk mengukur pemahaman peserta terhadap materi yang disampaikan.

Tahap Pasca Pelatihan:

1. Evaluasi akhir: Melakukan evaluasi akhir untuk mengukur keberhasilan pelatihan dan memberikan sertifikat kepada peserta.
2. Follow-up: Memberikan pendampingan lanjutan kepada peserta untuk mengatasi kendala yang dihadapi dalam menerapkan ilmu yang telah diperoleh.

Pendampingan

Tahap ini bertujuan untuk memberikan dukungan berkelanjutan kepada pengrajin batik sehingga mereka dapat mengoptimalkan penerapan ilmu yang telah diperoleh selama pelatihan.

1. Pendampingan individu: Memberikan pendampingan secara individu kepada pengrajin yang membutuhkan bantuan lebih lanjut.
2. Pendampingan kelompok: Mengadakan pertemuan kelompok untuk membahas perkembangan usaha, berbagi pengalaman, dan mencari solusi bersama.
3. Kunjungan lapangan: Melakukan kunjungan lapangan ke tempat usaha pengrajin untuk memberikan bimbingan langsung.
4. Fasilitasi akses pasar: Membantu pengrajin memasarkan produknya melalui pameran, bazaar, atau platform online.

Evaluasi

Tahap evaluasi bertujuan untuk mengukur keberhasilan program dari berbagai aspek, termasuk proses pelaksanaan, hasil yang dicapai, dan dampak yang dihasilkan.

1. Evaluasi proses: Melakukan evaluasi secara berkala terhadap proses pelatihan dan pendampingan untuk melihat apakah program berjalan sesuai rencana.
2. Evaluasi hasil: Melakukan evaluasi terhadap hasil yang dicapai, seperti peningkatan kualitas produk, peningkatan penjualan, dan perubahan perilaku pengrajin.
3. Evaluasi dampak: Melakukan evaluasi terhadap dampak program terhadap perekonomian masyarakat dan pelestarian budaya batik.

Hasil dan Pembahasan

Desa Muara Jernih, yang terletak di Kecamatan Tabir Ulu, Kabupaten Merangin, memiliki potensi besar dalam pengembangan ekonomi kreatif, khususnya melalui batik. Desa ini kaya akan budaya lokal yang beragam, termasuk motif-motif tradisional yang terinspirasi oleh flora, fauna, dan kearifan lokal khas daerah. Potensi ini menjadi landasan penting untuk menjadikan batik sebagai produk unggulan desa.

Mayoritas penduduk Desa Muara Jernih bekerja di sektor pertanian, tetapi UMKM batik juga mulai berkembang. Saat ini, desa tersebut hanya memiliki satu UMKM batik, namun peran perempuan dalam pengembangan usaha ini sangat signifikan. Perempuan tidak hanya berperan dalam proses produksi, tetapi juga dalam pemasaran produk batik. Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan ini memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian keluarga sekaligus memberdayakan perempuan di desa tersebut.

UMKM batik di Desa Muara Jernih memberikan dampak positif terhadap kualitas hidup masyarakat, seperti peningkatan kesejahteraan dan pemberdayaan perempuan. Pengembangan UMKM batik memiliki peluang besar untuk lebih ditingkatkan. Strategi yang dapat diterapkan mencakup membangun kerja sama dengan perguruan tinggi, desainer, atau pengusaha untuk pengembangan produk dan pemasaran. Selain itu, pemanfaatan teknologi informasi untuk pemasaran online dan pengembangan desain dapat membantu memperluas jangkauan pasar. **Wisata batik** juga dapat menjadi salah satu opsi pengembangan, dengan membuka desa sebagai tujuan wisata batik. Strategi ini tidak hanya menarik wisatawan tetapi juga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat setempat. Dengan langkah-langkah strategis tersebut, Desa Muara Jernih dapat memaksimalkan potensi ekonomi kreatifnya melalui batik.

Kondisi Batik di Desa Muara Jernih

Keterbatasan yang dihadapi antara lain:

1. Modal

- Sumber: Sebagian besar pengrajin bergantung pada modal pribadi, sehingga ketersediaan modal sering terbatas.
- Besaran: Modal yang dimiliki umumnya tidak cukup untuk pengembangan usaha secara signifikan, seperti pembelian peralatan modern atau promosi berskala luas.
- Penggunaan: Modal yang tersedia seringkali habis untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari atau membeli bahan baku, sehingga tidak ada alokasi untuk investasi jangka panjang.

2. Pemasaran

- Saluran: Pemasaran masih terbatas pada penjualan langsung kepada tetangga atau kenalan, tanpa memanfaatkan saluran yang lebih luas.
- Jangkauan: Pasar hanya terfokus pada lingkup lokal, sehingga produk belum dikenal secara lebih luas.
- Kendala: Kurangnya pengetahuan tentang branding dan pemasaran modern menghambat upaya promosi yang efektif.

3. Desain

- Inovasi: Desain cenderung monoton dengan motif tradisional yang kurang variatif, tanpa mengadopsi tren baru.
- Pengetahuan: Pengrajin memiliki pengetahuan yang terbatas tentang desain modern, tren fashion, dan teknik pewarnaan terbaru.
- Akses Informasi: Sulitnya akses terhadap informasi terkini tentang perkembangan desain batik menjadi kendala inovasi.

Potensi Pengembangan

Motif Khas Daerah: Desa Muara Jernih memiliki potensi untuk mengembangkan motif batik khas daerah yang unik, terinspirasi oleh keindahan lokal.

- Bahan Baku Lokal: Ketersediaan bahan baku alami di desa ini dapat menjadi keunggulan produk batik, sekaligus mendukung konsep keberlanjutan.
- Keterampilan Pengrajin: Keterampilan tradisional pengrajin dapat diolah menjadi produk batik yang inovatif dan menarik bagi pasar yang lebih luas.
- Kolaborasi: Potensi untuk bekerja sama dengan desainer, pengrajin lain, atau lembaga pemerintah dapat membuka peluang pengembangan produk dan pasar.

Secara umum, UMKM batik di Desa Muara Jernih memiliki potensi yang besar untuk berkembang. Namun, masih terdapat beberapa kendala yang perlu diatasi, terutama terkait dengan keterbatasan modal, pemasaran, dan desain. Dengan adanya pelatihan dan pendampingan yang tepat, diharapkan para pengrajin batik di Desa Muara Jernih dapat meningkatkan kualitas produknya, memperluas pasar, dan meningkatkan pendapatan keluarga.

Pengetahuan dan Keterampilan Ibu-Ibu PKK

Berdasarkan hasil survei atau wawancara yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar Ibu-ibu PKK di Desa Muara Jernih memiliki pengetahuan dan keterampilan dasar dalam pembuatan batik tradisional. Namun, terdapat beberapa keterbatasan dalam hal:

Desain Batik Modern

- Pengetahuan: Umumnya, Ibu-ibu PKK lebih familier dengan motif batik tradisional yang telah diwariskan secara turun-temurun. Pengetahuan tentang desain batik modern yang menggabungkan unsur tradisional dan kontemporer masih sangat terbatas.
- Keterampilan: Kemampuan dalam mengadaptasi motif tradisional menjadi desain yang lebih modern masih perlu ditingkatkan.

Teknik Pewarnaan

- Pengetahuan: Mayoritas Ibu-ibu PKK menguasai teknik pewarnaan alami yang menggunakan bahan-bahan alami seperti tumbuhan. Namun, pengetahuan tentang teknik pewarnaan sintetis yang lebih beragam dan menghasilkan warna yang lebih cerah masih kurang.
- Keterampilan: Keterampilan dalam melakukan pewarnaan masih berfokus pada teknik-teknik tradisional. Penggunaan bahan kimia atau alat bantu modern dalam proses pewarnaan masih jarang dilakukan.

Pemasaran

- **Pengetahuan:** Pengetahuan tentang pemasaran produk batik sangat terbatas. Mereka umumnya hanya memasarkan produknya secara langsung kepada tetangga atau kenalan.
- **Keterampilan:** Keterampilan dalam membuat kemasan produk yang menarik, promosi melalui media sosial, dan penjualan online masih sangat kurang

Permintaan Pasar Batik Modern di Desa Muara Jernih

Analisis permintaan pasar ini bertujuan untuk memahami tren pasar, preferensi konsumen, serta potensi pasar yang lebih luas bagi produk batik modern di Desa Muara Jernih.

Tren Pasar Batik

- **Pergeseran minat:** Terdapat pergeseran minat konsumen dari batik tradisional ke batik modern yang lebih inovatif dan sesuai dengan tren fashion terkini.
- **Peningkatan kesadaran:** Meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya melestarikan budaya lokal dan mendukung produk dalam negeri.
- **Permintaan akan produk unik:** Konsumen mencari produk batik dengan desain yang unik, berbeda, dan memiliki nilai seni yang tinggi.

Preferensi Konsumen

- **Desain:** Konsumen cenderung menyukai desain batik yang modern, dengan kombinasi motif tradisional dan kontemporer. Warna-warna cerah dan motif yang unik menjadi daya tarik tersendiri.
- **Kualitas:** Konsumen menginginkan produk batik dengan kualitas yang baik, baik dari segi bahan maupun pengerjaan.
- **Harga:** Harga yang terjangkau menjadi pertimbangan penting, terutama bagi konsumen kelas menengah.
- **Keunikan:** Konsumen mencari produk batik yang memiliki nilai seni tinggi dan tidak massal.

Potensi Pasar

- **Pasar lokal:** Potensi pasar lokal masih terbuka lebar, terutama untuk produk batik dengan desain yang menarik dan harga yang terjangkau.
- **Pasar wisatawan:** Desa Muara Jernih dapat menjadi destinasi wisata batik, sehingga produk batik lokal memiliki potensi untuk dijual sebagai oleh-oleh.
- **Pasar daring (online):** Pasar daring menawarkan peluang yang sangat besar untuk memperluas jangkauan pemasaran produk batik.

Hambatan

- **Persaingan:** Persaingan dengan produk batik dari daerah lain yang sudah lebih dikenal.
- **Kurangnya informasi:** Konsumen belum banyak mengetahui tentang produk batik dari Desa Muara Jernih.
- **Distribusi:** Terbatasnya akses ke pasar yang lebih luas.

Permintaan pasar untuk batik modern di Desa Muara Jernih sangat potensial. Dengan melakukan inovasi pada desain, meningkatkan kualitas produk, dan melakukan promosi yang efektif, produk batik dari Desa Muara Jernih dapat bersaing di pasar yang lebih luas.

Permasalahan dan Solusi

Kurangnya Inovasi dalam Desain Motif Batik

- Terpaku pada motif tradisional: Banyak pengrajin batik masih berpegang pada motif-motif tradisional yang sudah ada sejak lama. Kurangnya upaya untuk menciptakan desain baru yang lebih segar dan mengikuti tren zaman.
- Kurangnya kreativitas: Tidak adanya inovasi dalam menggabungkan motif tradisional dengan elemen modern sehingga desain batik terlihat monoton dan kurang menarik bagi konsumen muda.
- Keterbatasan pengetahuan desain: Kurangnya pemahaman tentang prinsip-prinsip desain, seperti komposisi warna, pola, dan keseimbangan, membuat desain batik terlihat kurang harmonis.

Keterbatasan Pengetahuan tentang Teknik Pewarnaan Modern dan Pemasaran

Teknik pewarnaan

- Terbatas pada pewarna alami: Kebanyakan pengrajin masih menggunakan teknik pewarnaan alami yang memiliki keterbatasan dalam menghasilkan warna yang beragam dan tahan lama.
- Kurang paham tentang bahan kimia: Kurangnya pengetahuan tentang bahan kimia pewarna dan cara penggunaannya yang aman.
- Tidak mengikuti perkembangan teknologi: Tidak mengikuti perkembangan teknologi pewarnaan terbaru yang dapat menghasilkan warna yang lebih cerah dan tahan lama.

Pemasaran

- Kurang pengetahuan tentang pemasaran modern: Kurangnya pemahaman tentang strategi pemasaran digital, seperti penggunaan media sosial, e-commerce, dan SEO.
- Terbatasnya jaringan: Kurangnya jaringan dengan pelaku industri kreatif lainnya, seperti desainer, fotografer, atau influencer.
- Kesulitan dalam branding: Kesulitan dalam membangun merek produk batik yang kuat dan mudah diingat.

Rendahnya Kualitas Produk Batik

- Kualitas bahan baku: Penggunaan bahan baku yang kurang berkualitas, seperti kain yang mudah luntur atau pewarna yang tidak tahan lama.
- Proses produksi: Proses produksi yang kurang terstandarisasi, sehingga kualitas produk menjadi tidak konsisten.
- Finishing: Kurangnya perhatian pada tahap finishing, seperti penjahitan dan pengemasan produk.

Terbatasnya Akses Pasar

- Pasar lokal yang terbatas: Pasar untuk produk batik lokal masih sangat terbatas dan persaingannya cukup ketat.
- Kesulitan menembus pasar yang lebih luas: Sulit untuk memasarkan produk ke luar daerah atau bahkan ke pasar internasional.
- Kurangnya saluran distribusi: Kurangnya akses ke toko-toko atau platform penjualan online yang dapat menjangkau konsumen yang lebih luas.

Dampak dari Permasalahan Tersebut

Permasalahan-permasalahan di atas dapat berdampak negatif pada keberlangsungan usaha batik di Desa Muara Jernih, antara lain:

- Penurunan minat konsumen: Konsumen semakin sulit tertarik dengan produk batik yang desainnya monoton dan kualitasnya kurang baik.
- Sulit bersaing dengan produk lain: Produk batik lokal kesulitan bersaing dengan produk batik dari daerah lain yang lebih inovatif dan memiliki jaringan pemasaran yang lebih luas.
- Pendapatan yang rendah: Pengrajin batik sulit meningkatkan pendapatan karena terbatasnya permintaan pasar.

Untuk mengatasi permasalahan-permasalahan tersebut di atas. Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan UMKM batik di Desa Muara Jernih, antara lain:

1. Pelatihan Desain Motif Batik Modern yang Menggabungkan Unsur Tradisional dan Kontemporer

Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan kreativitas para pengrajin batik dalam menciptakan desain-desain baru yang menarik dan relevan dengan pasar saat ini. Beberapa hal yang dapat dipelajari dalam pelatihan ini antara lain:

- Analisis tren: Memahami tren desain batik terkini, baik di tingkat nasional maupun internasional.
- Kombinasi motif: Belajar cara menggabungkan motif tradisional dengan elemen modern, seperti geometri, abstrak, atau flora fauna yang unik.
- Penggunaan warna: Mempelajari teori warna dan cara memilih kombinasi warna yang harmonis dan menarik.
- Software desain: Dibekali pengetahuan dasar tentang software desain grafis untuk membantu dalam pembuatan desain batik.

2. Pembinaan Pemasaran Digital dan Branding

Pelatihan pemasaran digital bertujuan untuk memperluas jangkauan pasar produk batik dan meningkatkan penjualan. Beberapa hal yang dapat dipelajari antara lain:

- Pemasaran digital: Memahami konsep dasar pemasaran digital, seperti SEO, social media marketing, dan email marketing.
- Branding: Membangun merek produk batik yang kuat dan unik.
- Platform e-commerce: Belajar cara menjual produk melalui platform e-commerce seperti Shopee, Tokopedia, atau Lazada.
- Fotografi produk: Mempelajari teknik fotografi produk yang menarik untuk meningkatkan daya tarik visual produk.

3. Pendampingan dalam Pengembangan Usaha

Pendampingan usaha bertujuan untuk memberikan dukungan secara berkelanjutan kepada para pengrajin dalam mengembangkan usahanya. Beberapa bentuk pendampingan yang dapat diberikan antara lain:

- Konsultasi bisnis: Memberikan konsultasi terkait pengembangan bisnis, seperti perencanaan keuangan, manajemen produksi, dan pengembangan produk.

- Akses permodalan: Membantu para pengrajin mendapatkan akses ke sumber pembiayaan, seperti kredit usaha rakyat atau investor.
- Kemitraan: Membangun kemitraan dengan pihak lain, seperti desainer, perajin lain, atau lembaga pemerintah, untuk memperluas jaringan dan meningkatkan nilai tambah produk.

Perubahan Perilaku

- Meningkatnya produktivitas: Dengan keterampilan baru yang diperoleh, peserta diharapkan dapat meningkatkan produktivitas dalam menghasilkan produk batik.
- Berani bereksperimen: Peserta akan lebih berani mencoba hal-hal baru, seperti menggabungkan motif tradisional dengan elemen modern atau menggunakan teknik pewarnaan yang berbeda.
- Lebih selektif dalam memilih bahan baku: Peserta akan lebih selektif dalam memilih bahan baku yang berkualitas untuk menghasilkan produk yang lebih baik.
- Lebih memperhatikan detail: Peserta akan lebih memperhatikan detail dalam setiap tahap produksi, mulai dari persiapan bahan hingga finishing.
- Aktif memasarkan produk: Peserta akan lebih aktif mempromosikan dan memasarkan produk batiknya, baik secara online maupun offline.
- Berkolaborasi dengan sesama pengrajin: Peserta akan lebih terbuka untuk bekerja sama dengan pengrajin batik lainnya untuk mengembangkan usaha bersama.

Indikator Perubahan Perilaku

- Peningkatan kualitas produk: Terlihat pada desain yang lebih inovatif, warna yang lebih cerah dan tahan lama, serta finishing yang lebih rapi.
- Peningkatan variasi produk: Muncul produk-produk baru dengan desain dan motif yang beragam.
- Peningkatan penjualan: Terjadi peningkatan penjualan produk batik.
- Keterlibatan dalam kegiatan komunitas: Peserta aktif mengikuti kegiatan komunitas pengrajin batik.
- Penggunaan media sosial: Peserta aktif mempromosikan produknya melalui media sosial.
- Partisipasi dalam pameran: Peserta berpartisipasi dalam pameran atau event terkait batik.

Dampak Ekonomi: Peningkatan Pendapatan, Perluasan Pasar, dan Munculnya Usaha Baru

Pelatihan batik bagi ibu-ibu PKK di Desa Muara Jernih diharapkan tidak hanya meningkatkan keterampilan individu, namun juga membawa dampak positif bagi perekonomian masyarakat. Berikut adalah beberapa dampak ekonomi yang mungkin terjadi:

1. Peningkatan Pendapatan

- Penjualan produk: Dengan kualitas produk yang lebih baik dan desain yang lebih beragam, diharapkan produk batik hasil karya ibu-ibu PKK dapat terjual dengan harga yang lebih tinggi. Ini akan secara langsung meningkatkan pendapatan keluarga.

- Diversifikasi penghasilan: Bagi sebagian ibu-ibu PKK, penghasilan dari pembuatan batik dapat menjadi sumber pendapatan tambahan atau bahkan menjadi sumber pendapatan utama.
- Kemandirian ekonomi: Dengan adanya pendapatan tambahan, ibu-ibu PKK akan lebih mandiri secara ekonomi dan dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga.

2. Perluasan Pasar

- Pasar lokal: Produk batik yang berkualitas dapat dipasarkan tidak hanya di desa, namun juga di daerah sekitar.
- Pasar nasional: Dengan dukungan pemasaran yang tepat, produk batik dari Desa Muara Jernih berpotensi menembus pasar nasional, baik melalui penjualan langsung maupun melalui platform online.
- Pasar internasional: Dalam jangka panjang, dengan kualitas yang terus ditingkatkan dan branding yang kuat, produk batik Desa Muara Jernih memiliki potensi untuk menembus pasar internasional, khususnya pasar yang menyukai produk kerajinan tangan.

3. Munculnya Usaha Baru

- Usaha produksi batik: Seiring dengan peningkatan permintaan, beberapa ibu-ibu PKK mungkin akan memutuskan untuk mengembangkan usahanya dengan membuka usaha produksi batik skala kecil.
- Usaha retail: Beberapa ibu-ibu PKK dapat membuka toko kecil untuk menjual produk batik buatannya sendiri atau produk batik dari pengrajin lain.
- Kerjasama dengan pihak lain: Munculnya peluang kerjasama dengan pihak lain, seperti hotel, restoran, atau toko oleh-oleh, untuk memasarkan produk batik.

Tantangan dan Solusi

- Tantangan: Persaingan yang ketat, kesulitan dalam mendapatkan bahan baku berkualitas, terbatasnya akses pasar, dan kurangnya modal.
- Solusi: Meningkatkan kualitas produk secara terus-menerus, melakukan diversifikasi produk, membangun jaringan pemasaran, mencari sumber pembiayaan yang terjangkau, dan memberikan pelatihan manajemen usaha.

Pelatihan batik bagi ibu-ibu PKK di Desa Muara Jernih memiliki potensi yang sangat besar untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dengan dukungan yang tepat, kegiatan ini dapat menjadi motor penggerak perekonomian desa dan melestarikan budaya batik Indonesia

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Desa Muara Jernih memiliki potensi besar dalam pengembangan ekonomi kreatif melalui batik, dengan kekayaan budaya lokal yang dapat diimplementasikan dalam desain. Namun, UMKM batik di desa ini masih menghadapi kendala dalam hal modal, pemasaran, dan desain. Pelatihan batik modern yang diberikan telah berhasil meningkatkan keterampilan Ibu-ibu PKK dalam mendesain motif, teknik pewarnaan, dan pemasaran digital. Dampak

positif dari pelatihan ini mencakup peningkatan produktivitas, keberanian bereksperimen, dan perluasan pasar, yang turut mendukung peningkatan pendapatan keluarga dan pemberdayaan ekonomi masyarakat.

Saran

Untuk pengembangan program serupa di desa lain, sangat penting untuk melakukan identifikasi kebutuhan dan potensi desa secara mendalam sebelum merancang program pelatihan. Pelibatan masyarakat lokal dalam perencanaan dan pelaksanaan program akan memastikan program sesuai dengan kebutuhan nyata dan budaya setempat. Selain itu, kerja sama dengan berbagai pihak, seperti pemerintah daerah, perguruan tinggi, dan lembaga swadaya masyarakat, perlu dijalin untuk mendukung keberlanjutan program dan memperluas dampaknya.

Dalam perbaikan program di masa mendatang, monitoring dan evaluasi secara berkala harus menjadi bagian integral untuk memastikan efektivitas program dan memberikan masukan untuk peningkatan. Variasi materi pelatihan juga perlu ditingkatkan agar peserta mendapatkan pengetahuan dan keterampilan yang lebih beragam dan komprehensif. Setelah pelatihan, pendampingan lanjutan bagi peserta sangat penting untuk membantu mereka menghadapi tantangan dalam mengembangkan usaha batik mereka, sehingga hasil pelatihan dapat berkelanjutan dan memberikan dampak jangka panjang.

Dukungan kebijakan juga diperlukan untuk memperkuat pengembangan UMKM batik. Pemerintah sebaiknya menyediakan akses permodalan yang mudah dan terjangkau serta memfasilitasi pasar bagi produk batik, baik di tingkat lokal, nasional, maupun internasional. Program promosi dan branding dapat menjadi langkah strategis untuk memperkenalkan batik Indonesia ke pasar yang lebih luas. Selain itu, pemerintah perlu memberikan kemudahan dalam proses perizinan usaha, sehingga pengrajin batik dapat lebih fokus pada pengembangan produk mereka. Dengan dukungan menyeluruh dari berbagai pihak, UMKM batik di Desa Muara Jernih dan daerah lain di Indonesia dapat berkembang lebih pesat, berkontribusi pada perekonomian masyarakat, dan tetap melestarikan warisan budaya bangsa.

Daftar Pustaka

- D. I. Nagari, S. E. I. Pinang, K. E. C. Koto, X. I. Tarusan, & K. A. B. Pesisir. (2019). Laporan akhir pengabdian kepada masyarakat tematik.
- Kustiyah, Eny, & Iskandar. (2017). Batik sebagai identitas kultural bangsa Indonesia di era globalisasi. *Gema*, 30(52), 2456–2472.
- Larasati, M. (2021). Pelestarian budaya batik nusantara sebagai identitas kultural melalui pameran di Museum Batik Pekalongan pada masa COVID-19. *Tornare-Journal of Sustainable Tourism Research*, 3(1), 2715–8004. Retrieved from <https://jurnal.unpad.ac.id/tornare/article/view/29849>
- Sugito, S., Prahutama, A., & Hakim, A. R. (2022). Pendampingan UKM Batik Bakaran dalam upaya peningkatan produktivitas dan kualitas. *Jurnal Surya Masyarakat*, 5(1), 26. <https://doi.org/10.26714/jsm.5.1.2022.26-33>
- T. D. A. N. Kontemporer. (2014). Representasi identitas kultural dalam simbol-simbol pada batik tradisional dan kontemporer. *Commonline Department of Communication*, 4(2), 45–55.

Tunggal, A. R., Darmaningrum, K., & Fajri, R. N. (2022). Peningkatan daya saing UMKM batik tulis Lasem Mustika Canting melalui upgrading produk dan digital marketing. *Al-Khidmat*, 5(2), 82–88. <https://doi.org/10.15575/jak.v5i2.19856>



© 2024 oleh penulis. Pemegang Lisensi Studium JPM, Indonesia. Artikel ini merupakan artikel akses terbuka yang didistribusikan di bawah syarat dan ketentuan Lisensi Atribusi Creative Commons (CC BY-SA) (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)