

Strengthening Accounting Systems and Marketable Products Manggar Batik SMEs in Blora

(Penguatan Sistem Akuntansi dan Produk Marketable UKM Batik Manggar Blora)



Sri Hartoko ^{a,1}, Hunik Sri Runing Sawitri ^{a,2}, M Rudianto ^{a,3}, Rahmawati ^{a,4*},
Endang Dwi Amperawati ^{b,5}, Siti Arifah ^{c,6}

^a Universitas Sebelas Maret, Surakarta, 57126, Indonesia

^b Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Arlindo, Bekasi, 17433, Indonesia

^c Universitas Tidar, Magelang, 56116, Indonesia

E-mail: ¹srihartoko_feb@staff.uns.ac.id; ²huniksr_fe@staff.uns.ac.id; ³mrudiantomsn@staff.uns.ac.id;
⁴rahmawati_fe@staff.uns.ac.id; ⁵profeda@arlindo.ac.id; ⁶sitiarifah@untidar.ac.id

*Corresponding Author.

E-mail address: rahmawati_fe@staff.uns.ac.id (Rahmawati).

Received: Oktober 13, 2025 | Revised: November 11, 2025 | Accepted: November 24, 2025

Abstract: This community service program aims to improve the management capacity of the Manggar Batik SME in Sumber Village, Kradenan District, Blora Regency, through the implementation of a simple accounting system, innovative batik product designs, the use of appropriate technology in the production process, and a digital-based marketing strategy transformation. The background to this activity is the socioeconomic conditions in Blora Regency, which still faces a high poverty rate (11.49% in 2023), limited competitiveness of local batik products, and limited market access for SMEs to consumers outside the region. Program implementation methods include outreach, technical and managerial training, the application of production technology (feeder tools and paper stamp techniques), digital marketing assistance through e-commerce, and sustainability evaluation and follow-up. The program implementation involves strategic collaboration between universities and SME partners through participatory knowledge and technology transfer. The results of the activity show significant improvements in several aspects: a more organized financial recording system, the successful development and registration of innovative batik motif designs for intellectual property rights (IPR), increased production efficiency and consistency through the use of feeder tools, and expanded market reach through digital marketing. The contribution of this activity not only strengthens the competitiveness of the Manggar Batik SME and opens up opportunities to increase local community income, but also supports the achievement of university performance indicators and regional development goals, particularly related to poverty alleviation and the development of a creative economy based on local culture.

Keywords: accounting; batik; marketable; strengthening.

Abstrak: Program pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pengelolaan usaha UKM Batik Manggar di Desa Sumber, Kecamatan Kradenan, Kabupaten Blora, melalui penerapan sistem akuntansi sederhana, inovasi desain produk batik, penggunaan teknologi tepat guna dalam proses produksi, serta transformasi strategi pemasaran berbasis digital. Latar belakang kegiatan ini adalah kondisi sosial ekonomi Kabupaten Blora yang masih menghadapi angka kemiskinan tinggi (11,49% pada tahun 2023), keterbatasan daya saing produk batik lokal, serta rendahnya akses pasar UKM terhadap konsumen di luar wilayah. Metode pelaksanaan program meliputi sosialisasi, pelatihan teknis dan manajerial, penerapan teknologi produksi (alat feeder dan teknik paper stamp), pendampingan pemasaran digital melalui e-commerce, serta evaluasi dan tindak lanjut keberlanjutan. Pelaksanaan kegiatan melibatkan kolaborasi strategis antara perguruan tinggi dan mitra UKM dalam bentuk transfer



pengetahuan dan teknologi secara partisipatif. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan signifikan dalam beberapa aspek: sistem pencatatan keuangan menjadi lebih tertata, desain motif batik inovatif berhasil dikembangkan dan didaftarkan HKI, efisiensi serta konsistensi produksi meningkat melalui penggunaan alat feeder, dan jangkauan pasar diperluas melalui pemasaran digital. Kontribusi kegiatan ini tidak hanya memperkuat daya saing UKM Batik Manggar dan membuka peluang peningkatan pendapatan masyarakat lokal, tetapi juga mendukung pencapaian indikator kinerja perguruan tinggi dan tujuan pembangunan daerah, khususnya terkait pengentasan kemiskinan dan pengembangan ekonomi kreatif berbasis budaya lokal.

Kata kunci: akuntansi; batik; marketable; penguatan.

Pendahuluan

Kabupaten Blora secara geografis dikenal sebagai daerah penghasil energi dengan potensi sumber daya alam yang signifikan, di mana lebih dari separuh wilayahnya merupakan kawasan hutan yang kaya akan sumber daya alam. Secara demografis masyarakat setempat mayoritas berprofesi sebagai petani, yang mencerminkan dominasi sektor agraris dalam perekonomian lokal. Namun, keadaan ini belum sepenuhnya mampu menopang kesejahteraan masyarakat. Berdasarkan data dari BPS Jawa Tengah, nilai angka kemiskinan di Blora tahun 2023 mencapai persentase 11,49%. Saat ini, Pemerintah Kabupaten Blora terus berupaya untuk melakukan berbagai terobosan dalam rangka memenuhi penurunan target angka kemiskinan menjadi 10,84 persen.

Upaya pemerintah setempat dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat dengan berkolaborasi dengan berbagai lapisan masyarakat seperti BUMD, pihak swasta, dan perguruan tinggi untuk meningkatkan bidang ekonomi kreatif. Ekonomi kreatif dinilai berpotensi untuk mendorong peningkatan ekonomi di Kabupaten Blora. Berbagai aktivitas ekonomi kreatif seperti usaha pengrajin batik sudah mulai bermunculan di beberapa kecamatan di Kabupaten Blora. Usaha batik yang berkembang berupa usaha skala kecil dengan memproduksi batik tulis dan cap. Berdasarkan temuan di lapangan, Permasalahan dan kendala yang dihadapi oleh mayoritas perajin batik di Kabupaten Blora adalah teknik produksi yang masih sederhana, sehingga hasil produksi batik masih kurang dapat bersaing di pasar luar daerah. Hal ini menyebabkan jangkauan pemasaran batik Kabupaten Blora masih terbatas.

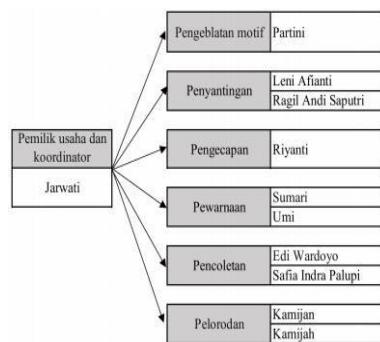
Masyarakat penerima manfaat dalam Program Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat yaitu UKM (Usaha Kecil dan Menengah) Batik Manggar yang berlokasi di Desa Sumber, Kecamatan Kradenan, Kabupaten Blora. UKM Batik Manggar merupakan usaha rintisan yang di mulai sejak tahun 2011. UKM Batik Manggar bergerak di bidang produksi batik tulis dan batik cap. Data penjualan UKM Batik Manggar pada tiga tahun terakhir adalah sebagai berikut.

Tabel 1. Data Produksi UKM Batik Manggar

No	Tahun	Jumlah Produksi		Omzet
		Batik Tulis	Batik Cap	
1	2022	145 Potong	370 Potong	Rp. 65.000.000
2	2023	200 Potong	264 Potong	Rp. 75.000.000
3	2024	246 Potong	436 Potong	Rp. 120.000.000

Sumber: UKM Batik Manggar (2025)

Berdasarkan **Tabel 1** merupakan data penjualan, saat ini mayoritas pembeli masih didominasi oleh masyarakat lokal yang berasal dari dalam Kabupaten Blora. Oleh karena itu, upaya untuk meningkatkan jangkauan pasar diperlukan peningkatan inovasi desain motif dan desain produk batik agar dapat bersaing dengan produk lain di luar Kabupaten Blora. Selanjutnya berikut ini disajikan **Gambar 1** struktur organisasi UKM Batik Manggar dalam mengelola usahanya.



Gambar 1. Struktur Organisasi Kerja UKM Batik Manggar

Potensi sumber daya manusia yang terlibat dalam proses produksi batik dapat dikembangkan untuk meningkatkan produktifitas. Program pemberdayaan UKM Batik Manggar dinilai sangat relevan dengan tujuan pembangunan Kabupaten Blora. Selain menciptakan lapangan kerja baru, program ini juga berkontribusi pada pengurangan angka kemiskinan dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Pelaksanaan program ini melibatkan berbagai pihak, termasuk warga sekitar yang berperan sebagai tenaga kerja dalam proses produksi.

Kemitraan strategis antara UKM dan perguruan tinggi dapat mendorong peningkatan kapasitas melalui mekanisme transfer pengetahuan. Program kemitraan ini, perguruan tinggi menyediakan pelatihan dan bimbingan teknis di berbagai bidang, seperti digital marketing, manajemen bisnis, pengelolaan keuangan, operasi, dan sumber daya manusia. Mekanisme tersebut bertujuan untuk membantu UKM mengembangkan keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan dalam menghadapi tantangan bisnis dan meningkatkan daya saing mereka di pasar (Anatan, 2023). Batik Manggar dinilai mampu untuk mengimplementasikan reka cipta, dengan melibatkan sumber daya produksi termasuk SDM (Sumber Daya Manusia) yang terlibat dalam proses produksi saat ini. Oleh karena itu, Program pengembangan UKM batik di Kabupaten Blora sangat relevan dengan skema kemitraan dalam penerapan program untuk pemberdayaan masyarakat. Program dapat mendorong peningkatan kemampuan pengelolaan usaha, proses produksi, dan pemasaran. Peningkatan usaha UKM batik yang melibatkan warga sekitar dinilai tepat dalam penciptaan lapangan kerja dengan tujuan untuk mengimplementasikan usaha padat karya.

Pelaksanaan program dapat mendukung Asta Cita terkait sinergi antara pemerintah, pelaku usaha, dan masyarakat dalam mendukung pertumbuhan ekonomi kreatif. Penerapan teknologi, inovasi produk, dan peningkatan sistem pengelolaan usaha, UKM Batik Manggar berpotensi menjadi contoh sukses pengembangan ekonomi kreatif di tingkat daerah dan dapat dijadikan model untuk UKM lain. Kolaborasi ini diharapkan menjadi langkah strategis dalam membangun ekonomi yang inklusif, berkelanjutan, dan berdaya saing. Berdasarkan observasi yang dilakukan pada mitra, dirumuskan beberapa permasalahan terdapat pada **Tabel 2**.

Tabel 2. Identifikasi Permasalahan Mitra

No	Tipe Kendala	Permasalahan	Penilaian Terhadap Pemicu Masalah
1.	Manajemen Keuangan	Belum memiliki sistem pencatatan keuangan.	Pengelolaan keuangan masih manual tanpa pencatatan yang terstruktur.
2.	Inovasi Produk	Jenis motif dan kualitas batik yang diproduksi masih sedikit dan sangat tergantung pada pemesanan.	Minimnya riset dan pengembangan desain produk serta keterbatasan sumber daya kreatif.
3.	Kapasitas Produksi	Peralatan produksi yang digunakan saat ini masih	Teknologi produksi belum

No	Tipe Kendala	Permasalahan	Penilaian Terhadap Pemicu Masalah
4.	Pemasaran	sederhana sehingga kapasitas produksi masih rendah. Belum memiliki media promosi dan penjualan digital	memadai dan minimnya investasi peralatan modern. Pemasaran yang diulakukan saat ini masih dilakukan dengan sistem yang sederhana melalui informasi mulut ke mulut.

Sumber: UKM Batik Manggar (2025)

Uraian permasalahan pada UKM Batik Manggar di Kabupaten Blora adalah sebagai berikut.

Manajemen Keuangan

Permasalahan manajemen keuangan (UKM) dalam studi kasus UKM Batik Manggar yaitu pengelolaan yang ditandai dengan ketiadaan sistem pencatatan keuangan yang terstruktur. Seluruh proses pengelolaan keuangan masih dilakukan secara manual tanpa adanya dokumentasi yang rapi dan terorganisir. Sistem perencanaan yang kurang baik menyebabkan sulit untuk usaha kecil dan menengah dalam penentuan berbagai keputusan strategis bisnis.

Desain Motif Batik Kurang Bersaing

UKM Batik Manggar saat ini masih berfokus pasar di Kabupaten Blora. Motif batik yang dihasilkan belum bisa bersaing untuk melakukan penetrasi keluar pasar Kabupaten Blora. Motif yang dihasilkan UKM Batik Manggar belum memiliki daya tarik dan ciri khas yang cukup untuk bersaing dengan produsen batik lain yang telah lebih dahulu dikenal luas. Selain itu, kurangnya variasi pada produk batik juga menjadi kendala yang membatasi daya tarik bagi segmen pasar yang lebih beragam.

Peralatan Produksi Batik Masih Sederhana

Proses produksi yang dilakukan saat ini oleh UKM Batik Manggar masih dilakukan secara manual dan relatif sederhana. Beberapa kegiatan yang dilakukan dalam proses membatik meliputi pembuatan pola desain pada kain, pencantingan menggunakan malam panasuntuk menutupi bagian tertentu dari kain, pewarnaan kain dengan celupan atau kuas, pelorongan untuk menghilangkan malam, dan pengeringan kain. Setiap tahapan ini membutuhkan ketelitian dan keterampilan yang tinggi, namun masih dilakukan secara manual dengan alat sederhana.



Gambar 2. Proses Manual (a) proses penyantingan dan (b) proses pewarnaan kain batik

Proses manual (lihat Gambar 2) ini seringkali memakan waktu lama dan membatasi kapasitas produksi, terutama pada tahapan pewarnaan yang memerlukan ketepatan untuk menghasilkan hasil yang seragam dan berkualitas tinggi. Saat ini, proses pewarnaan dilakukan secara manual dengan bantuan alat sederhana seperti ember, kuas, dan kompor kecil

untuk memanaskan lilin (lihat [Gambar 3](#)). Alat-alat ini kurang efisien dalam mendukung produksi skala besar dan seringkali menyebabkan hasil pewarnaan yang tidak merata.



[Gambar 3.](#) Proses penguncian warna batik dengan alat sederhana

Pemasaran Sederhana

Sistem pemasaran yang diterapkan UKM Batik Manggar saat ini masih sangat sederhana, yaitu mengandalkan promosi dari mulut ke mulut. Produksi (lihat [Gambar 4](#)) hanya dilakukan berdasarkan pesanan dari pelanggan tanpa adanya upaya strategis untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Minimnya strategi pemasaran ini membuat produk Batik Manggar kurang dikenal di luar lingkup komunitas lokal, sehingga potensi pertumbuhan bisnis tidak dapat dimaksimalkan.



[Gambar 4.](#) Display produk penjualan secara sederhana

Dari uraian tersebut di atas dapat dirumuskan beberapa permasalahan UKM Batik Manggar yang meliputi: manajemen keuangan, desain motif batik yang kurang bersaing, peralatan produksi batik masih sederhana, dan pemasaran masih sederhana. Berdasarkan situasi dan kondisi UKM Batik Manggar, secara sederhana Batik Manggar sudah mampu menjalankan operasional dalam produksi, pemasaran produk batik, dan pencatatan keuangan. Tujuan penerapan program ini adalah untuk meningkatkan kapasitas pengelolaan usaha dengan penerapan Sistem Akuntansi bagi UKM, penciptaan diversifikasi produk, dan pemasaran produk ke pasar yang lebih luas. Beberapa hal yang akan diusulkan yaitu berkaitan dengan penerapan sistem akuntansi dalam pengelolaan usaha, Peningkatan kualitas produk yang memiliki nilai marketable untuk memberikan arah pengembangan usaha yang tepat dan berkelanjutan, serta penerapan teknologi untuk kegiatan pemasaran guna menjangkau pasar di luar Kabupaten Blora.

Metode

Pelaksanaan kegiatan dirancang secara komprehensif untuk mengatasi berbagai permasalahan yang dihadapi oleh mitra yang bergerak di bidang ekonomi produktif. Langkah-

langkah pelaksanaan program meliputi: pelatihan pencatatan system akuntansi, diversifikasi produk batik melalui perancangan desain motif baru, penggunaan peralatan produksi berupa alat feeder, serta penerapan sistem pemasaran yang efektif berbasis *e-commerce*. Pelaksanaan program diharapkan dapat memberikan perubahan yang signifikan dalam mengatasi tantangan yang dihadapi, serta membuka peluang untuk pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Tahapan pelaksanaan program dijelaskan sebagai berikut:

Sosialisasi

Tahap awal untuk mempersiapkan pelaksanaan program. Dilakukan sosialisasi dan koordinasi antara tim pelaksana dan mitra. Pada tahap ini dilakukan persiapan semua kebutuhan dan keperluan yang digunakan pada pelaksanaan program, mengurus izin-izin terkait pada Pemerintah Desa Sumber agar program berjalan sesuai dengan rencana. Mengajak pihak-pihak terkait agar bersedia untuk bekerja sama melaksanakan Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat pada UKM Batik Manggar.

Pelatihan

1. Penerapan akuntansi pada UKM Batik Manggar

Mitra Batik Manggar akan diajarkan cara mencatat pemasukan dan pengeluaran dengan metode sederhana. Penerapan sistem pencatatan, sistem ini diterapkan untuk memantau perkembangan keuangan mitra. Evaluasi berkala dilakukan untuk mengetahui kondisi keuangan mitra dan memberikan rekomendasi perbaikan. Tujuan penerapan akuntasi UKM Batik Manggar dengan bentuk pelatihan dapat meningkatkan kualitas manajerial usaha, sekaligus dapat meningkatkan daya saing dan keberlangsungan bisnis dalam jangka panjang (Suhari et al., 2023).

2. Inovasi perancangan desain motif batik dan produk

Inovasi perancangan desain motif batik dan produk, langkah awal yang penting adalah menentukan target konsumen guna memahami preferensi mereka terkait motif, warna, dan gaya batik yang diminati. Selanjutnya, riset mendalam mengenai nilai estetika dan cerita budaya lokal bertujuan untuk menggali kekayaan budaya yang dapat diangkat dalam desain motif batik. Proses ini melibatkan pengumpulan data melalui studi literatur, wawancara dengan tokoh budaya, dan observasi langsung terhadap tradisi lokal. Hasil riset ini membantu mengidentifikasi elemen visual dan narasi budaya yang khas, seperti pola tradisional, filosofi warna, dan makna simbolik. Informasi tersebut kemudian diolah menjadi inspirasi dalam menciptakan motif yang tidak hanya estetis tetapi juga merepresentasikan cerita budaya lokal, sehingga mampu memberikan nilai tambah pada produk batik dan memperkuat identitas budaya di pasar global.

Mitra bekerja sama dengan pihak universitas sebelas maret untuk menghasilkan desain inovatif yang merepresentasikan nilai budaya lokal dan memiliki daya tarik pasar. Selain itu, pelatihan intensif juga diselenggarakan untuk mengembangkan kemampuan mitra dalam merancang motif secara mandiri. Inovasi desain batik yang dihasilkan tidak hanya memperkuat identitas budaya, tetapi juga memberikan nilai tambah pada produk batik di pasar global.

3. Perwujudan motif dengan teknik *paper stamp*

Pelatihan teknik *paper stamp* diberikan kepada mitra untuk meningkatkan presisi dan konsistensi dalam produksi batik. Mitra diajarkan cara menggunakan teknik ini dengan benar, diikuti oleh uji coba pada berbagai jenis kain untuk mengevaluasi efektivitasnya. Setiap hasil produksi dianalisis bersama guna memastikan motif yang dihasilkan memenuhi standar kualitas pasar. Proses pelatihan untuk meningkatkan keterampilan teknis mitra, tetapi juga membantu menciptakan produk yang lebih kompetitif dan sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Penerapan Teknologi

1. Penerapan alat *feeder* dalam produksi batik

Alat feeder disediakan sebagai solusi untuk meningkatkan efisiensi produksi. Efisiensi ini tidak hanya meningkatkan produktivitas tetapi juga membuka peluang bagi UKM untuk meningkatkan kapasitas produksi dan memperluas jangkauan pasar. Peningkatan kualitas produk, terutama dalam hal konsistensi warna dan ketajaman motif, menunjukkan bahwa teknologi feeder tidak hanya meningkatkan efisiensi tetapi juga kualitas (Warsiyah et al., 2024). Hal ini menunjukkan bahwa teknologi ini tidak hanya membantu dari sisi efisiensi waktu dan tenaga tetapi juga memastikan kualitas hasil produksi tetap optimal.

2. Pembuatan *prototype* produk batik

Konsep produk yang inovatif dirancang dengan mengacu pada desain motif yang telah dikembangkan secara khusus untuk menciptakan keunikan dan daya tarik produk. Proses pengembangan ini melibatkan pembuatan prototipe produk sebagai langkah awal untuk menguji kelayakan desain dan kualitasnya (Soekesi et al., 2011). Prototipe ini kemudian diuji coba di pasar kecil untuk mengukur respons konsumen terhadap produk tersebut. Uji pasar ini bertujuan untuk memperoleh umpan balik yang konkret, mencakup berbagai aspek seperti estetika, fungsi, harga, dan penerimaan konsumen terhadap inovasi yang ditawarkan. Data dan masukan dari konsumen menjadi dasar untuk menyempurnakan produk, baik dari segi desain maupun kualitas produksi, sehingga dapat memenuhi kebutuhan dan harapan pasar secara lebih optimal. Setelah tahap penyempurnaan selesai, produk yang telah teruji akan memasuki proses produksi massal, memastikan bahwa produk yang dihasilkan tidak hanya menarik secara visual tetapi juga kompetitif di pasar yang lebih luas.

3. Pemasaran menggunakan *e-commerce*

Permasalahan dalam bidang pemasaran meliputi keterbatasan akses pasar dan kurangnya branding yang menarik. Untuk mengatasi hal ini, langkah-langkah yang dilakukan adalah:

a. Pembuatan video profil dan media sosial untuk branding Batik Manggar

Video dibuat untuk memperkenalkan proses pembuatan batik, sejarah, dan keunikan Batik Manggar. Dibuat akun sosial media Instagram, dikelola dengan konten yang menarik. Penggunaan social media dapat meningkatkan pembentukan citra brand, beberapa langkah strategis dapat diterapkan melalui beberapa media yang disebutkan sebelumnya dengan konsistensi mengenai bagaimana citra/brand UKM ingin dibangun, serta menampilkan elemen-elemen tersebut secara konsisten dan berulang-ulang (Muhammad & Yunita, 2023).

2) Pembuatan saluran pemasaran *offline* dan *online* menggunakan *e-commerce*

Dilakukan penerapan pemasaran berbasis *e-commerce*, produk batik dijual melalui platform seperti Shopee, Tokopedia, atau Lazada. Pendampingan pemasaran secara digital dilakukan untuk perluasan pesaran dan peningkatan penjualan.

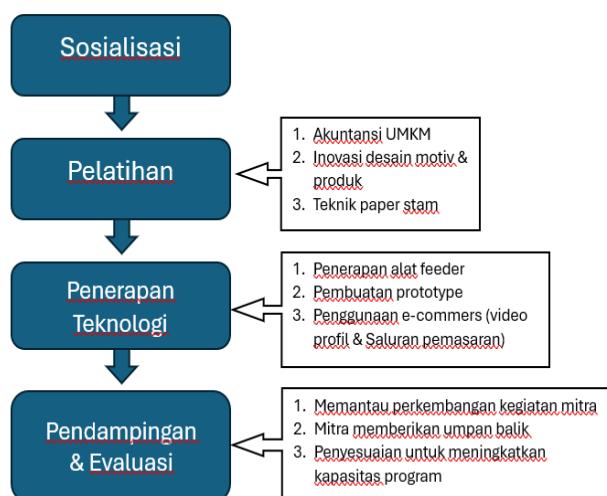
Pendampingan dan Evaluasi

Pendampingan dan evaluasi dilakukan untuk memastikan bahwa program berjalan sesuai rencana dan memberikan dampak yang signifikan. Tahapan evaluasi meliputi:

1. Tim pelaksana secara rutin memantau perkembangan kegiatan mitra. Pelaksanaan program, tim pelaksana Universitas Sebelas Maret secara rutin memantau perkembangan UKM Batik Manggar sebagai mitra. Pemantauan ini dilakukan melalui kunjungan lapangan ke lokasi UKM untuk melihat langsung implementasi strategi yang telah disepakati, seperti penerapan teknik baru dalam proses produksi, pengelolaan pemasaran digital, atau manajemen keuangan.

2. Mitra diminta untuk memberikan umpan balik mengenai solusi yang diterapkan. Umpan balik dari mitra menjadi elemen penting untuk memahami efektivitas solusi yang diterapkan dan mengidentifikasi tantangan yang dihadapi di lapangan. Melalui umpan balik, tim pelaksana dapat melakukan penyesuaian yang diperlukan, baik dalam teknik, strategi, maupun materi pelatihan, sehingga program dapat berjalan lebih optimal dan memberikan dampak nyata. Umpan balik yang diberikan dalam kegiatan Bersama mitra dapat dilakukan melalui kunjungan lapangan, diskusi terjadwal, atau laporan berkala.
3. Berdasarkan evaluasi, dilakukan penyesuaian untuk meningkatkan efektivitas program. Keberhasilan program ini membuka peluang bagi Batik Manggar untuk menjadi mitra strategis universitas dalam kegiatan lainnya, seperti Kuliah Kerja Nyata (KKN), di mana mahasiswa dapat terlibat langsung dalam mendukung inovasi dan pengembangan UKM, menciptakan manfaat dan efektifitas program yang berkelanjutan bagi mitra, komunitas, dan institusi akademik.

Berikut [Gambar 5](#) merupakan tahapan pelaksanaan kegiatan dalam rangka mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra UKM Batik Manggar.



Gambar 5. Pentahapan Metode yang Dilaksanakan

Keberlanjutan Program

Keberlanjutan program menjadi fokus utama setelah kegiatan selesai dilaksanakan. Keberhasilan program dinilai dari seberapa jauh mitra mampu menguasai teknologi dan pengetahuan yang ditransfer selama kegiatan berlangsung. Mendukung keberlanjutan, mitra diberikan pelatihan intensif agar mampu mengoperasikan alat dan menerapkan strategi secara mandiri. Hal ini bertujuan agar mitra tidak hanya bergantung pada pendampingan, tetapi juga dapat berkembang secara mandiri di masa depan.

Kapabilitas Tim Pelaksana

Keberhasilan program ini tidak terlepas dari rekam jejak tim pengusul yang telah secara konsisten melakukan berbagai penelitian dan inovasi di bidang pemberdayaan masyarakat, pengembangan UKM, serta penerapan teknologi dalam manajemen usaha. Beragam luaran penelitian telah dihasilkan sebagai bentuk kontribusi nyata terhadap peningkatan kapasitas pelaku usaha dan masyarakat. Di antaranya adalah kegiatan edukasi manajemen keuangan dan costing pergelaran wayang kulit (Suhardjanto et al., [2022](#)) yang berfokus pada peningkatan literasi keuangan pelaku seni tradisional. Kegiatan lain yakni pemberdayaan usaha mikro melalui pelatihan pengembangan Produk dan saluran pemasaran Digital Rudianto et al.

(2024a) karena pemanfaatan media sosial terbukti mampu memperkuat identitas usaha dan meningkatkan jangkauan pemasaran melalui strategi personal branding (Muharromah & Yunita, 2023). Selain itu, tim juga telah melaksanakan program penguatan keterampilan manajerial bisnis berbasis teknologi informasi bagi pengelola BUMDes (Harsono et al., 2024), serta kegiatan digital literacy on SME business performance (Aini et al., 2024) yang memperkuat basis akademik intervensi program. Upaya diversifikasi produk juga tercermin melalui kegiatan Diversifikasi produk batik dengan teknik cap (Rudianto et al., 2024b). Inisiatif creativepreneurship UMKM Batik Lasem Rembang, yang berfokus pada peningkatan kapasitas usaha melalui peningkatan kualitas produksi dan pemasaran digital (Rahmawati et al., 2023). Berbagai pengalaman dan capaian tersebut menjadi landasan kuat bagi tim pengusul dalam merancang dan mengimplementasikan program ini secara efektif dan berkelanjutan.

Hasil

Berdasarkan analisis dan observasi terhadap permasalahan yang ada di UKM Batik Manggar diperlukan solusi permasalahanyang bertujuan untuk memberikan langkah-langkah strategis sebagai solusi mengatasi berbagai kendala yang dihadapi. Permasalahan utama yang ditemukan mencakup kurangnya pengelolaan arus kas keuangan, keterbatasan dalam desain motif batik, penggunaan peralatan produksi yang sederhana, serta kurangnya sistem pemasaran yang efektif. Tahapan pemecahan permasalahan ditawarkan solusi sebagai berikut:

Pelatihan

Pelatihan mengenai penerapan sistem akuntansi di UKM Batik Manggar bertujuan untuk membantu usaha ini memiliki pencatatan keuangan yang terstruktur dan profesional. Pendampingan dalam rangka evaluasi dan penentuan program berkelanjutan akan memfasilitasi pengelolaan keuangan yang lebih transparan dan efisien, serta memberikan wawasan terkait analisis keuangan yang dapat membantu mengambil keputusan strategis untuk perkembangan usaha. Penerapan sistem akuntansi yang jelas, Batik Manggar dapat memonitor aliran uang dan mengoptimalkan pengeluaran, yang penting untuk keberlanjutan bisnis.

Pelatihan perancangan motif batik untuk meningkatkan kemampuan inovasi adalah kunci dalam pengembangan produk, menerapkan penciptaan ide baru, pemecahan masalah, dan penerapan konsep kreatif. Inovasi mencakup formulasi ide unik, pemahaman kebutuhan pengguna, dan transformasi visi menjadi produk yang memenuhi harapan pasar (Hidayat et al., 2024a).

Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas desain motif batik yang dihasilkan, dengan memperkenalkan teknik-teknik inovatif dan modern yang sesuai dengan tren pasar, tanpa mengabaikan unsur budaya lokal (lihat Gambar 6). Pelatihan akan mencakup desain produk batik yang lebih variatif dan menarik, sehingga dapat memperluas segmen pasar dan meningkatkan daya tarik produk Batik Manggar baik di pasar lokal maupun nasional.



Gambar 6. Pelatihan Inovasi Batik (a) Teknik Desain Produk (b) Hasil Desain Produk

Penerapan Peralatan dan Teknologi

Upaya peningkatan efisiensi dan kualitas produksi, dilakukan penerapan alat feeder dalam proses pewarnaan batik akan mempermudah proses pewarnaan secara merata, mempercepat proses produksi, dan mengurangi ketergantungan pada metode manual. Alat ini akan membantu mengoptimalkan kapasitas produksi, meningkatkan konsistensi kualitas batik, dan mengurangi pemborosan bahan.

Pembuatan video profil dan sosial media sebagai peningkatan *branding* Batik Manggar. Kegiatan dilakukan dengan memperkenalkan produk dan meningkatkan branding, pembuatan video profil dan akun sosial media menjadi langkah penting dalam menciptakan citra positif dan profesional bagi Batik Manggar.

Pembuatan saluran pemasaran *online* menggunakan *e-commerce*. Diversifikasi saluran pemasaran menjadi kunci untuk memperluas jangkauan pasar Batik Manggar. Saluran pemasaran online melalui platform *e-commerce*, dengan metode ini produk batik dapat dijual lebih luas ke pasar nasional, bahkan internasional. Pemasaran melalui *e-commerce* juga memungkinkan transaksi yang lebih cepat dan mudah bagi konsumen.

Pembuatan Prototype Produk

Pembuatan prototype produk perwujudan motif dengan teknik *paper stamp* atau cap kertas. Teknik *paper stamp* adalah alat penting dalam proses awal pembuatan batik, yang berfungsi untuk menorehkan cairan panas ke kain mori. Proses ini menjadi tahap krusial dalam pembentukan motif, karena menentukan kualitas dan hasil akhir produk batik sebagai teknik pewarnaan rintang (Hidayat et al., 2024b). Diversifikasi dari desain motif pada tahap berikutnya adalah pembuatan prototipe produk batik, seperti pakaian, aksesoris, atau dekorasi rumah. *Prototype* ini akan menjadi produk awal yang dapat diuji di pasar, memberikan gambaran tentang penerimaan konsumen terhadap produk baru, serta membantu dalam penyempurnaan desain dan kualitas produk sebelum diproduksi secara massal. Proses ini penting untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan dan preferensi pasar.

Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (IPTEK) yang akan diimplementasikan dalam kegiatan ini dirancang untuk menjawab kebutuhan UKM Batik Manggar dalam mengembangkan keberlanjutan usaha yang meliputi sistem pencatatan keuangan, inovasi produk, efisiensi produksi, dan pemasaran berbasis digital.

Penggunaan Aplikasi BukuWarung

BukuWarung adalah aplikasi berbasis digital yang dirancang khusus untuk membantu pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam mengelola dan mencatat keuangan

secara efisien (lihat [Gambar 7](#)). Aplikasi ini menawarkan solusi sederhana untuk mencatat transaksi, melacak arus kas, dan menyusun laporan keuangan secara otomatis.



Gambar 7. Aplikasi pencatatan keuangan UKM

Perancangan Desain Motif Batik Baru Dan Pendaftaran HKI

Inovasi dalam desain motif batik menjadi salah satu langkah strategis untuk meningkatkan daya saing produk di pasar. Desain motif yang dikembangkan akan didaftarkan ke Hak Kekayaan Intelektual (HKI) (lihat [Gambar 8](#)), sehingga memberikan nilai tambah dan perlindungan hukum terhadap produk UKM. Langkah ini bertujuan untuk menciptakan identitas unik bagi produk batik lokal yang dapat bersaing pada pasar local, nasional maupun internasional. Desain motif yang inovatif dan terproteksi, produk batik diharapkan mampu menarik perhatian konsumen yang mengutamakan nilai seni dan orisinalitas.



Gambar 8. HKI Desain Motif Batik Polo Kesempar Sedulur Sikep

Pengetahuan Dan Keterampilan Pembuatan Batik Paper Stamp

Penerapan teknik cap batik *paper stamp* merupakan inovasi teknologi yang mempermudah proses pembuatan motif (lihat [Gambar 9](#)). Teknik ini tidak hanya memberikan efisiensi waktu dalam produksi tetapi juga menghasilkan motif yang presisi dan berkualitas tinggi. Paper stamp memungkinkan pengrajin untuk menciptakan motif dengan detail yang konsisten, sehingga mempercepat proses produksi tanpa mengurangi kualitas seni batik itu sendiri.

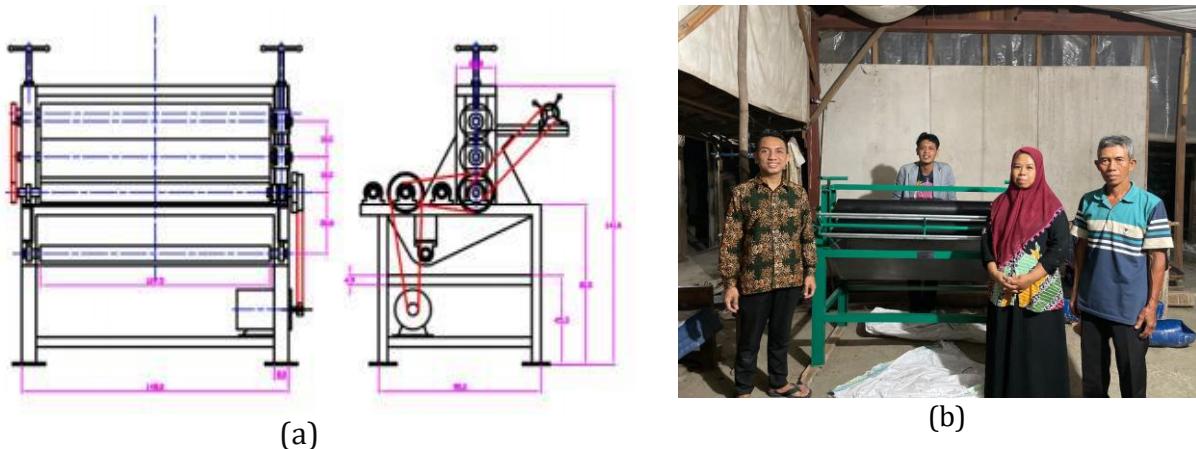


Gambar 9. Alat Teknik (a) Model Cap Batik Berbahan Kertas (*Paper stamp*)
(b) Proses Membatik Menggunakan Cap

Alat Feeder

Penggunaan alat *Feeder* dalam pewarnaan batik menjadi solusi teknologi untuk meningkatkan efisiensi produksi. Feeder memungkinkan proses pewarnaan dilakukan dengan lebih merata dan konsisten, sehingga mengurangi risiko produk cacat akibat pewarnaan yang tidak sempurna. Teknologi ini juga membantu pengrajin untuk mempercepat proses produksi dan meningkatkan kapasitas output, yang sangat penting dalam memenuhi permintaan pasar yang terus berkembang.

Alat feeder merupakan peralatan yang digunakan untuk pewarnaan kain dalam produksi batik, berfungsi saat proses pencelupan pewarna dan penguncian warna (lihat **Gambar 10**). Feeder digunakan untuk mempermudah dan mempercepat proses pewarnaan kain. Alat terbuat dari material besi dan stainless steel yang terdiri dari: bak pencelupan, roll plat besi & stanlish, gear dan pemutar yang dihubungkan dengan dinamo listrik, serta rangka besi.



Gambar 10. Alat Feeder Untuk Digunakan Dalam Proses Pewarnaan Batik (a) Model Rancangan Feeder (b) Alat Feeder

Implementasi alat feeder berjalan efektif, mitra akan dilatih untuk mengoperasikan alat feeder, termasuk perawatan dan *troubleshooting*. Alat feeder kemudian diintegrasikan secara langsung ke dalam alur produksi mitra untuk mempercepat proses pewarnaan tanpa mengorbankan kualitas produk. Dengan demikian, integrasi alat feeder tidak hanya mendukung upaya peningkatan produktivitas tetapi juga mendorong terciptanya produk berkualitas tinggi yang dapat bersaing di pasar yang lebih kompetitif.

Penggunaan E-Commerce

Optimalisasi pemasaran digital melalui e-commerce merupakan langkah strategis untuk memperluas jangkauan pasar (lihat [Gambar 11](#)). Dengan memanfaatkan platform digital, UKM dapat menjangkau konsumen di luar wilayah lokal, termasuk pasar nasional dan internasional. E-commerce juga memungkinkan pengelolaan pemasaran yang lebih terintegrasi, mulai dari katalog produk, transaksi, hingga pengiriman barang. Strategi pemasaran ini akan didukung oleh pembuatan profil digital, seperti website dan media sosial, yang bertujuan meningkatkan branding produk batik secara menyeluruh.



[Gambar 11.](#) Penggunaan E-Commerce: Marketplace, Website, Dan Sosial Media Terintegrasi

Berikut disajikan pada [Tabel 3](#) manfaat pelaksanaan program dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di UKM Batik Manggar.

[Tabel 3.](#) Manfaat Pelaksanaan Program

Manfaat Tangible		Manfaat Intangible	
Perguruan Tinggi	Mitra	Perguruan Tinggi	Mitra
Peningkatan pencapaian IKU: 1. Mahasiswa berkegiatan di luar kampus (IKU 2). 2. Dosen berkegiatan di luar kampus (IKU 3). 3. Publikasi artikel ilmiah dan buku referensi (IKU 5). 4. Matakuliah yang menggunakan pendekatan studi kasus (IKU 7).	1. Terciptanya rancangan desain motif dan produk batik. 2. Penciptaan diversifikasi produk batik dengan peningkatan kualitas dan kuantitas produksi. 3. Penambahan alat produksi berupa feeder sejumlah 1 unit. 4. Terciptanya sarana dan perluasan pemasaran. 5. Penerapan publikasi dan pemasaran berbasis digital dengan pemanfaatan sosial media dan marketplace.	1. Memberikan pengalaman bagi mahasiswa dan dosen. 2. Jaringan mitra binaan. 3. Implementasi kepakaran sesuai bidang keilmuan.	1. Hak cipta desain motif batik. 2. Peningkatan keterampilan dan pemahaman tim kerja Batik Manggar. 3. Perluasan kerja sama dan peluang pemasaran. 4. Memperluas an wawasan pengembangan kualitas dan kuantitas produksi, serta penjualan berbasis digital.

Sumber: UKM Batik Manggar ([2025](#))

Pelaksanaan program ditargetkan dapat meningkatkan omset dan profit bagi mitra penerima manfaat yaitu Batik Manggar. Penerima manfaat dari program ini termasuk di lingkungan Batik Manggar (lihat [Gambar 12](#)). Pemerintah Kabupaten Blora dalam mengalokasikan APBD 2025 dapat memperoleh manfaat dalam implementasi penekanan angka kemiskinan dan penciptaan lapangan kerja. Peningkatan kualitas produk sebagai produk ekonomi kreatif, dapat dijadikan penataan kebijakan produk unggulan dari daerah setempat.



Gambar 12. Pelatihan (a) Hasil Produk Batik (b) Peserta Pengabdian Kepada Masyarakat

Diskusi

Pelaksanaan Program Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat pada UKM Batik Manggar, Desa Sumber, Kecamatan Kradenan, Kabupaten Blora, menunjukkan bentuk konkret kolaborasi strategis antara perguruan tinggi dan pelaku usaha lokal dalam mendukung pengembangan ekonomi kreatif berbasis potensi daerah. Program ini menjadi respons terhadap kondisi sosial ekonomi Kabupaten Blora yang masih menghadapi tantangan dalam pengentasan kemiskinan serta penguatan sektor ekonomi non-agraris sebagai sumber pertumbuhan ekonomi baru.

Secara geografis, Kabupaten Blora dikenal sebagai daerah penghasil energi dengan wilayah yang didominasi kawasan hutan dan masyarakat yang mayoritas bermata pencaharian di sektor agraris. Meskipun memiliki sumber daya alam yang melimpah, kontribusinya terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat masih terbatas. Berdasarkan data BPS Jawa Tengah, angka kemiskinan Kabupaten Blora tahun 2023 masih mencapai 11,49%, dan pemerintah daerah menargetkan penurunan menjadi 10,84% melalui berbagai program strategis. Salah satu fokusnya adalah pengembangan sektor ekonomi kreatif sebagai sumber pertumbuhan ekonomi alternatif yang mampu menciptakan lapangan kerja dan nilai tambah ekonomi.

Dalam konteks ini, UKM Batik Manggar memiliki posisi strategis. Sebagai salah satu pelaku usaha batik lokal yang telah beroperasi sejak 2011, UKM ini mengalami perkembangan yang cukup positif dalam volume produksi dan omzet selama tiga tahun terakhir. Namun, temuan di lapangan mengungkapkan sejumlah permasalahan mendasar yang menghambat pengembangan usahanya, meliputi: (1) belum adanya sistem pencatatan keuangan yang terstruktur, (2) inovasi desain motif batik yang masih terbatas, (3) penggunaan peralatan produksi sederhana, serta (4) sistem pemasaran yang konvensional dan terbatas pada pasar lokal. Permasalahan tersebut menyebabkan daya saing Batik Manggar masih rendah dibandingkan dengan produk batik dari daerah lain yang telah memiliki sistem produksi, inovasi, dan pemasaran yang lebih maju.

Dengan demikian, pelaksanaan program pengabdian ini menjadi relevan dan strategis untuk memperkuat kapasitas UKM Batik Manggar melalui transfer pengetahuan dan teknologi

di bidang akuntansi, inovasi produk, efisiensi produksi, dan pemasaran digital. Hal ini sejalan dengan arah kebijakan pembangunan daerah yang mendorong sektor ekonomi kreatif sebagai penggerak ekonomi lokal.

Program dilaksanakan melalui serangkaian tahapan yang terstruktur, meliputi: (1) sosialisasi dan koordinasi awal, (2) pelatihan teknis dan manajerial, (3) penerapan teknologi produksi dan pemasaran, (4) pendampingan dan evaluasi, serta (5) strategi keberlanjutan program. Pendekatan ini dirancang untuk menjawab permasalahan UKM secara menyeluruh, tidak hanya dari aspek produksi, tetapi juga pengelolaan usaha dan strategi pasar.

Pelatihan sistem akuntansi berbasis aplikasi BukuWarung memberikan dampak signifikan dalam meningkatkan kapasitas manajerial UKM. Mitra dilatih untuk melakukan pencatatan transaksi secara sistematis, menyusun laporan keuangan sederhana, serta melakukan analisis arus kas sebagai dasar pengambilan keputusan. Sebelum program, pencatatan keuangan masih dilakukan secara manual dan tidak terstruktur, sehingga menyulitkan evaluasi kinerja usaha. Setelah pelatihan, mitra mulai mampu memonitor pendapatan dan pengeluaran dengan lebih terarah, yang menjadi fondasi penting untuk perencanaan keuangan dan keberlanjutan usaha.

Upaya inovasi desain dilakukan melalui pelatihan perancangan motif batik dengan pendekatan riset budaya lokal dan tren pasar. Proses perancangan melibatkan eksplorasi nilai-nilai estetika, filosofi warna, dan narasi budaya yang khas Blora untuk menghasilkan motif yang memiliki identitas kuat sekaligus menarik bagi pasar luar daerah. Selain itu, diterapkan teknik *paper stamp* untuk meningkatkan presisi dan konsistensi dalam proses penciptaan motif. Teknik ini memungkinkan pengrajin menghasilkan motif yang rapi, cepat, dan seragam, sehingga meningkatkan efisiensi produksi tanpa mengurangi nilai artistik batik tulis.

Desain motif yang dihasilkan kemudian didaftarkan ke Hak Kekayaan Intelektual (HKI) sebagai bentuk perlindungan hukum dan strategi branding. Langkah ini memperkuat posisi UKM dalam pasar yang kompetitif dengan memberikan identitas unik pada produk.

Teknologi alat feeder diperkenalkan dalam proses pewarnaan batik sebagai solusi atas keterbatasan kapasitas produksi. Alat ini membantu mempercepat proses pewarnaan, menghasilkan warna yang lebih merata, dan mengurangi kesalahan manual. Sebelum penerapan, proses pewarnaan dilakukan dengan ember dan kuas sederhana, yang memakan waktu lama dan menghasilkan kualitas yang kurang konsisten. Dengan alat feeder, UKM dapat meningkatkan kapasitas produksi dan menjaga kualitas produk, sehingga mampu memenuhi permintaan pasar dalam jumlah yang lebih besar dan waktu yang lebih efisien.

Dalam aspek pemasaran, UKM Batik Manggar mendapatkan pelatihan digital marketing dan pendampingan pembuatan akun media sosial serta platform e-commerce seperti Shopee, Tokopedia, dan Lazada. Mitra juga dibantu dalam pembuatan video profil dan konten branding untuk memperkuat citra produk. Sebelum program, pemasaran hanya dilakukan melalui sistem informasi mulut ke mulut dan pasar lokal. Setelah intervensi, UKM mulai memanfaatkan kanal digital untuk memperluas jangkauan pasar hingga ke luar daerah, meningkatkan visibilitas, dan memperkuat brand image sebagai produk ekonomi kreatif lokal.

Pelaksanaan program menunjukkan efektivitas kemitraan antara perguruan tinggi dan UKM dalam membangun kapasitas usaha melalui mekanisme transfer pengetahuan, teknologi, dan keterampilan. Perguruan tinggi berperan sebagai fasilitator yang menyediakan pelatihan, teknologi tepat guna, serta pendampingan strategis. Sementara itu, UKM menjadi pelaku utama dalam implementasi inovasi tersebut di lapangan.

Dampak kemitraan ini tidak hanya terlihat pada peningkatan kapasitas manajerial dan produksi, tetapi juga pada terciptanya model kolaborasi yang mendukung pencapaian Indikator Kinerja Utama (IKU) perguruan tinggi, khususnya IKU 2 (mahasiswa mendapatkan pengalaman di luar kampus) dan IKU 5 (hasil kerja dosen digunakan masyarakat). Bagi UKM, program ini memperkuat kemampuan adaptif terhadap perubahan pasar, meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi, serta membuka akses terhadap pasar yang lebih luas.

Program ini berkontribusi pada pencapaian beberapa Sustainable Development Goals (SDGs), terutama tujuan 1 (mengakhiri kemiskinan), tujuan 8 (pekerjaan layak dan pertumbuhan ekonomi), dan tujuan 9 (industri, inovasi, dan infrastruktur). Melalui penguatan sektor ekonomi kreatif, program ini turut mendukung strategi pembangunan daerah Kabupaten Blora dalam mendorong sinergi pemerintah, pelaku usaha, dan masyarakat untuk mewujudkan pertumbuhan ekonomi yang inklusif, berkelanjutan, dan berdaya saing.

Selain itu, keberhasilan UKM Batik Manggar dalam mengadopsi teknologi dan strategi manajerial baru berpotensi menciptakan lapangan kerja baru bagi masyarakat sekitar, terutama perempuan dan pemuda desa. Hal ini secara langsung mendukung agenda pemerintah dalam penanggulangan kemiskinan melalui penciptaan usaha padat karya berbasis kearifan lokal. Berikut disajikan dampak kuantitatif kegiatan ini.

Dampak Kuantitatif Terhadap Efisiensi Produksi

Penerapan alat feeder pada proses pewarnaan batik memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan efisiensi kerja dan konsistensi warna kain. Berdasarkan pengukuran lapangan selama tiga bulan implementasi, diperoleh hasil perbandingan sebagai berikut:

Tabel 4. Perbandingan Efisiensi Proses Pewarnaan Sebelum dan Sesudah Penggunaan Alat Feeder

Aspek Produksi	Sebelum Feeder (Manual)	Sesudah Feeder	Persentase Perubahan
Waktu rata-rata pewarnaan per kain	45 menit	28 menit	-37,8%
Jumlah kain terproduksi per hari	12 potong	18 potong	+50%
Tingkat cacat pewarnaan (%)	12%	5%	-58%

Sumber: UKM Batik Manggar (2025)

Tabel 4 menunjukkan bahwa penggunaan alat feeder mampu mempercepat waktu produksi hampir 40% dan meningkatkan hasil produksi harian sebesar 50%, sekaligus menurunkan tingkat kecacatan pewarnaan lebih dari separuh.

Dampak Kuantitatif Terhadap Peningkatan Jangkauan Pasar

Penerapan pemasaran digital melalui *e-commerce* dan media sosial sejak pertengahan 2025 berhasil memperluas pasar UKM Batik Manggar di luar Kabupaten Blora.

Tabel 5. Distribusi Penjualan Berdasarkan Kanal dan Wilayah

Tahun	Penjualan Offline (Lokal Blora)	Penjualan Online (E-commerce & Media Sosial)	Persentase Penjualan Online	Wilayah Pembeli Baru
2023	100% (Blora)	-	0%	-
2024	85% (Blora)	15%	15%	Surakarta, Kalimantan
2025	60% (Blora)	40%	40%	Surakarta, Jakarta, Bengkulu, NTB

Sumber: UKM Batik Manggar (2025)

Tabel 5 menunjukkan peningkatan penjualan online dari 0% (2023) menjadi 40% (2025) menandakan perluasan pasar yang substansial. Produk Batik Manggar kini menjangkau konsumen hingga luar Pulau Jawa melalui platform *Shopee* dan *Instagram Marketplace*.

Analisis Peningkatan Omzet

Kinerja omzet menunjukkan pertumbuhan signifikan dari Rp 65 juta (2022) menjadi Rp 120 juta (2024), atau meningkat 84,6% dalam dua tahun.

Tabel 6. Analisis Pertumbuhan Produksi dan Omzet UKM Batik Manggar

Tahun	Produksi Batik Tulis	Produksi Batik Cap	Total Produksi	Omzet (Rp)	Pertumbuhan Omzet (%)
2023	145 potong	370 potong	515 potong	65.000.000	-
2024	200 potong	264 potong	464 potong	75.000.000	+15,4%
2025	246 potong	436 potong	682 potong	120.000.000	+60%

Sumber: UKM Batik Manggar (2025)

Tabel 6 menunjukkan bahwa lonjakan omzet terbesar terjadi antara 2024–2025, yakni sebesar Rp 45 juta (naik 60%). Kenaikan tersebut bertepatan dengan penerapan program intervensi (pelatihan akuntansi, penggunaan alat *feeder*, dan *e-commerce*) pada 2025. Artinya, kontribusi langsung program terhadap peningkatan omzet 2024 dapat diestimasikan mencapai ± Rp 40–45 juta, atau 66–75% dari kenaikan total, karena didorong oleh efisiensi produksi dan perluasan pasar digital.

Tantangan dan rekomendasi keberlanjutan

Meskipun program berhasil meningkatkan performa produksi dan pemasaran, tantangan keberlanjutan masih muncul terutama pada aspek operasional alat dan manajemen digital (lihat **Tabel 7**).

Tabel 7. Rekomendasi Solusi Keberlanjutan Program

Tantangan	Rekomendasi Solusi	Penanggung Jawab	Target Waktu
Konsistensi penggunaan aplikasi BukuWarung	Penyusunan dan pelatihan SOP Keuangan Digital, mencakup alur pencatatan transaksi, laporan bulanan, dan backup data	Tim Akuntansi dan Ketua UKM	3 bulan
Pemeliharaan alat feeder	Pembuatan manual operasional (SOP teknis) mencakup kalibrasi, perawatan rutin, dan troubleshooting sederhana	Tim Teknis UNS dan Operator	2 bulan
Manajemen konten e-commerce dan media sosial	Pembentukan Tim Digital Marketing Internal dari anggota UKM muda, didampingi mahasiswa magang	Tim Pemasaran	Berkelanjutan
Diversifikasi produk lanjutan	Program tahunan “Desain Motif Baru dan HKI” bekerja sama dengan UNS	Tim Desain dan Dosen Pembimbing	Tiap tahun

Sumber: UKM Batik Manggar (2025)

Program intervensi berbasis teknologi dan digitalisasi pada UKM Batik Manggar terbukti memberikan dampak kuantitatif yang signifikan terhadap peningkatan efisiensi produksi, jangkauan pasar, dan omzet usaha. Dengan implementasi SOP dan pendampingan berkelanjutan, Batik Manggar berpotensi menjadi model UKM regeneratif yang menggabungkan tradisi batik dengan inovasi teknologi.

Kesimpulan

Berlandaskan temuan dan pembahasan, program pemberdayaan pada UKM Batik Manggar terbukti relevan dan efektif dalam mengatasi empat akar persoalan utama manajemen keuangan, inovasi produk, kapasitas produksi, dan pemasaran serta selaras dengan agenda pembangunan Kabupaten Blora dan target SDGs. Penerapan sistem akuntansi (melalui pencatatan terstruktur), inovasi desain bermuatan budaya lokal yang diarahkan pada pendaftaran HKI, adopsi teknik paper stamp dan alat feeder untuk efisiensi serta konsistensi kualitas, dan transformasi pemasaran berbasis e-commerce memperkuat kapasitas manajerial, meningkatkan kualitas/kuantitas produksi, dan memperluas jangkauan pasar melampaui wilayah lokal. Sinergi perguruan tinggi-UKM menghasilkan transfer pengetahuan yang berdampak langsung pada peningkatan kinerja usaha sekaligus mendukung capaian IKU (pengalaman mahasiswa di luar kampus dan pemanfaatan hasil kerja dosen oleh masyarakat). Secara substantif, intervensi ini menempatkan Batik Manggar pada jalur pertumbuhan yang lebih berkelanjutan, membuka peluang penciptaan lapangan kerja, dan memperkuat daya saing ekonomi kreatif daerah. Dengan demikian, model intervensi terintegrasi akuntansi, reka cipta desain, teknologi produksi tepat guna, dan pemasaran digital layak direplikasi pada UKM batik lain di Blora dan sekitarnya, dengan catatan keberlanjutan perlu dijaga melalui pendampingan pascaprogram, penguatan jejaring pembiayaan dan kemitraan pasar, serta peningkatan kapasitas SDM secara berkelanjutan. Impikasi dari kegiatan ini adalah bahwa pendekatan intervensi terintegrasi yang mencakup aspek inovasi desain, manajemen keuangan, teknologi produksi, dan pemasaran digital dapat menjadi model efektif dalam memperkuat daya saing dan keberlanjutan usaha batik skala kecil di daerah. Oleh karena itu, intervensi serupa berpotensi direplikasi pada UKM sejenis di wilayah lain dengan penyesuaian kontekstual, disertai strategi pendampingan berkelanjutan.

Ucapan Terima Kasih

Terimakasih tim sampaikan kepada semua pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini. Terutama kepada UNS yang memberikan fasilitasi kegiatan ini. Terima kasih juga tim sampaikan kepada masyarakat di Desa Sumber Kecamatan Kradenan Kabupaten. Semoga ke depan kemitraan ini dapat mendatangkan hasil maksimal bagi seluruh pihak terkait dan terjalin untuk kegiatan lain yang bermanfaat.

Pernyataan Konflik Kepentingan

Tidak ada konflik kepentingan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

Daftar Pustaka

- Aini, I. N. Q., Sawitri, H. S. R., Riani, A. L., Istiqomah, S., Suprapti, A. R., & Harsono, M. (2024). Digital literacy on SME business performance and the mediating role of entrepreneurial skills. *Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen (JABM)*, 10(3), 847-847.
- Anatan, L. (2023). *Strategic partnership: Optimalisasi peran universitas dalam pengelolaan & pemberdayaan UMKM*. Alfabeta.
- Harsono, M., Riani, A. L., Sawitri, H. S. R., Istiqomah, S., Suprapti, A. R., & Aini, I. N. Q. (2024). Penguatan keterampilan manajerial bisnis berbasis teknologi informasi bagi pengelola BUMDes Desa Sumberbening, Kecamatan Dongko, Trenggalek. *GANESHA: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 169-179.
- Hidayat, S. R., Rudianto, M., & Sarwono, A. (2024a). Studi kasus kapabilitas UMKM industri batik dalam inovasi desain produk. *Jurnal Penelitian Inovatif (JUPIN)*, 4(4), 2495-2508. <https://doi.org/10.54082/jupin.1005>
- Hidayat, S. R., Sarwono, A., Affanti, R. E., Santoso, T. R., & Rudianto, M. (2024b). Aplikasi teknik

- paper stamp dan pewarnaan smock untuk pengembangan produk Batik Bonjer Magetan. *Budimas*, 6.
- Muharromah, I. A., & Yunita, Y. (2023). Pemanfaatan media sosial sebagai upaya meningkatkan personal branding. *Wistara: Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra*, 4(1), 96–101.
- Rahmawati, E., Kurniawan, R., Nurlaela, S., Rudianto, M., & Handayani, A. S. (2023). Creativepreneurship UMKM Batik Lasem Rembang: Peningkatan kapasitas usaha melalui kualitas produksi dan pemasaran digital. *Budimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2).
- Rudianto, M., Amperawati, E. D., Hartoko, S., & Noviani, R. (2024a). Pemberdayaan usaha mikro melalui pelatihan pengembangan produk dan saluran pemasaran digital. *Adi Widya: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 8(2).
- Rudianto, M., Sarwono, A., Hidayat, S. R., Santoso, T. R., Affanti, R. E., & Bina, T. (2024b). Diversifikasi produk batik motif simplicity dengan teknik cap kertas dan pewarnaan alami. *Abdi: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 6(4), 758–768.
- Soekesi, A. E. M., Untari, R., & Sitohang, A. P. S. (2011). Tahapan pengembangan produk konveksi berbahan dasar batik pada klaster batik Pasirsari Pekalongan. *Seri Kajian Ilmiah*, 14(2), 122–129.
- Suhardjanto, D., Supriyono, W. W., Probohudono, A. N., Honggowati, S., Hartoko, S., & Trinugroho, I. (2022). Edukasi manajemen keuangan dan costing pergelaran wayang kulit kepada dalang se-Solo Raya. *Jurnal Abdimas PHB*, 5(1).
- Suhari, E., Tamara, Y., Agustanto, H., Hadinugroho, B., & Hartoko, S. (2023). Peningkatan kualitas manajerial dan hasil produksi UMKM Kerupuk Rambah Desa Gadingan. *DIKMAS*, 3(1). <https://doi.org/10.37905/dikmas.2.2.33-40.2023>
- Warsiyah, W. I., Asniar, Y., Afrida, Y., & Sari, M. (2024). Penerapan teknologi feeder untuk pewarna kain dan strategi pemasaran UMKM batik tulis Assyafa Lampung. *Jurnal Inovasi Penelitian dan Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 310–320. <https://doi.org/10.53621/jippmas.v4i2.399>