

**PENINGKATAN PENJUALAN BATIK WONOSOBO MELALUI
PENERAPAN TEKNOLOGI PEMASARAN ONLINE BERBASIS ANDROID**

**Erna Dwi Astuti¹, Muslim Hidayat², Sri Hartiyah³, Hidayatus Sibyan⁴, Reynal Dista
Wirayuda⁵, Tegar Rafi Pratama⁶**

^{1,4,5,6} Teknik Informatika, Fastikom, Universitas Sains Al-Qur'an

² Manajemen Informatika, Fastikom, Universitas Sains Al-Qur'an

³ Akuntansi, FEB Universitas Sains Al-Qur'an

ernada@unsiq.ac.id

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel :

Diterima : 20 September 2024

Disetujui : 15 Januari 2025

Kata Kunci :

Android, Batik, Pemasaran Online

ABSTRAK

Sentra UMKM perajin batik Lipursari Wonosobo, khususnya UMKM Batik Abidin, mengalami penurunan penjualan yang signifikan akibat pandemi COVID-19. Sebelum pandemi, penjualan mencapai 450 potong per bulan, namun kini menurun hingga 76%. Kegiatan Pengabdian ini bertujuan untuk mengembangkan aplikasi pemasaran berbasis android yang dapat meningkatkan manajemen data dan penjualan. Metode yang digunakan mencakup survei, pelatihan manajemen keuangan, pemanfaatan teknologi informasi, serta pembuatan dan pendampingan penggunaan aplikasi toko online. Hasil pelaksanaan program menunjukkan bahwa kegiatan ini berhasil memberikan pelatihan dan mendukung pengelolaan keuangan yang lebih baik serta memperluas akses pasar melalui pemasaran online. Dengan penggunaan aplikasi, diharapkan penjualan batik dapat meningkat secara signifikan dan berkelanjutan. Rekomendasi mencakup pemanfaatan perangkat lunak untuk pencatatan transaksi dan evaluasi keuangan secara rutin.

ARTICLE INFO

Article History :

Received : 20 September 2024

Accepted : 15 January 2025

Keywords:

Android, Batik, Online Marketing

ABSTRACT

The Lipursari Wonosobo batik craftsman UMKM center, particularly UMKM Batik Abidin, has experienced a significant decline in sales due to the COVID-19 pandemic. Before the pandemic, sales reached 450 pieces per month, but now they have decreased by 76%. This Community Service activity aims to develop an Android-based marketing application that can improve data management and sales. The methods used include surveys, financial management training, utilization of information technology, as well as the creation and assistance in using an online store application. The results of the program implementation indicate that this activity has successfully provided training and supported better financial management, while also expanding market access through online marketing. With the use of the application, it is hoped that batik sales can increase significantly and sustainably. Recommendations include utilizing software for transaction recording and conducting regular financial evaluations.

1. PENDAHULUAN

Sentra UMKM perajin batik Lipursari Wonosobo merupakan kampung perajin batik Kab. Wonosobo yang sudah dikenal oleh masyarakat (1-3). Terdapat 1 UMKM batik yang akan menjadi mitra dalam kegiatan ini yaitu UMKM Batik Abidin. UMKM Batik Abidin merupakan salah satu UMKM batik unggulan di Kab. Wonosobo, usaha milik Bapak Muhammad Zainal Abidin ini memproduksi berbagai macam pakaian, tas, dompet, sepatu hingga case hand sanitizer, semua produk menggunakan media batik tulis, industri rumahan ini berdiri sejak tahun 2019, produk UMKM batik abidin berhasil menembus pasar luar Jawa, selain itu beberapa produknya juga sering ditampilkan dalam acara besar yang diselenggarakan oleh Museum Batik Pekalongan, dan pameran di beberapa kota besar di Indonesia (4-60).

Selain produk kain, UMKM Batik Abidin juga memproduksi sepatu, tas, topi, berbahan dasar batik yang diaplikasikan di kulit domba

Bapak Abidin menyatakan bahwa tingkat penjualan batik selama pandemi menurun dan pembeli banyak melakukan transaksi pembelian secara online. Sebelum pandemi penjualan masih tinggi, sekitar 450 potong perbulan. Pameran hampir ada setiap bulan selama tahun 2017-2020, namun saat ini pameran jarang dilaksanakan. Untuk mengembalikan pangsa pasar, Bapak Abidin melakukan penjualan secara online melalui WhatsApp, dan facebook, namun belum mampu mendongkrak kembali penjualan seperti sedia kala.

Urgensi pengabdian ini adalah, tingkat penjualan batik UMKM Batik Abidin Wonosobo sebelum pandemi covid-19, sekitar 450 lembar setiap bulan. Saat ini terjadi penurunan penjualan sekitar 76% yaitu 340 – 350 potong, mitra sudah melakukan pemasaran secara online melalui whatsapp. Pengelolaan manajemen data batik, data pelanggan, update stok batik, katalog batik, profil usaha, data perajin dan sirkulasi bahan baku batik, serta laporan penjualan masih dilakukan secara manual. Kurangnya peralatan yang di miliki pengrajin batik, terutama berkaitan dengan gawangan batik, sehingga produksi menurun dan pelayanan menjadi lambat (7). Oleh karena itu diperlukan aplikasi sistem pemasaran berbasis android untuk membantu manajemen data dan pemasaran batik

serta membuat desain gawangan batik yang ergonomis dan sesuai kebutuhan yang tidak mudah berkarat (8).

2. METODE

Pelaksanaan kegiatan ini merupakan program yang didanai oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi melalui hibah Program Pengabdian kepada Masyarakat tahun 2024. Kegiatan ini bermitra dengan perajin batik yang ada di kabupaten Wonosobo.

Secara singkat metode yang digunakan dalam Program Kemitraan Masyarakat ini antara lain Adalah:

- Pelaksanaan kegiatan administratif berupa survei dan observasi di lapangan bertujuan untuk mengumpulkan data sebagai dasar analisis masalah dan solusinya.
- Pelatihan manajemen pengelolaan keuangan yang diikuti oleh pemilik dan karyawan.
- Pelatihan pemanfaatan teknologi informasi sebagai sarana penjualan online.
- Pembuatan sistem informasi toko online berbasis android serta pelatihan penggunaannya.
- Demonstrasi penggunaan aplikasi toko online kepada mitra batik abidin.
- Pendampingan dan Evaluasi pelaksanaan program dan keberlanjutan program pada mitra akan dilaksanakan setelah penggunaan aplikasi toko online diterapkan.

Peran dan tanggung jawab setiap anggota tim ditentukan berdasarkan kompetensi mereka dan penugasan mahasiswa, di mana mahasiswa berkontribusi dalam merancang basis data dan antarmuka pengguna untuk aplikasi toko online.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan program Pengabdian kepada Masyarakat di mitra perajin batik Abidin Wonosobo ini telah dilaksanakan dan berjalan dengan lancar. Kegiatan yang telah dilaksanakan adalah sebagai berikut:

3.1 Survei dan observasi di lapangan

Tahapan pertama kegiatan pengabdian ini adalah survei dan observasi di lapangan untuk menentukan kebutuhan dari mitra pengrajin batik wonosobo.



Gambar 1. Survei dan observasi lapangan

Kegiatan ini merupakan pelatihan manajemen pengelolaan keuangan kepada mitra batik Abidin. Pemateri pada kegiatan ini adalah anggota tim PkM yang kompeten yaitu dosen dari prodi akuntansi.

Pelatihan ini memberikan pemahaman kepada mitra tentang pentingnya manajemen keuangan dalam bidang usaha batik.



Gambar 2. Pelatihan manajemen pengelolaan keuangan

Kegiatan pelatihan ini, diikuti oleh mitra dari pengrajin batik terdiri dari pemilik dan beberapa karyawan.

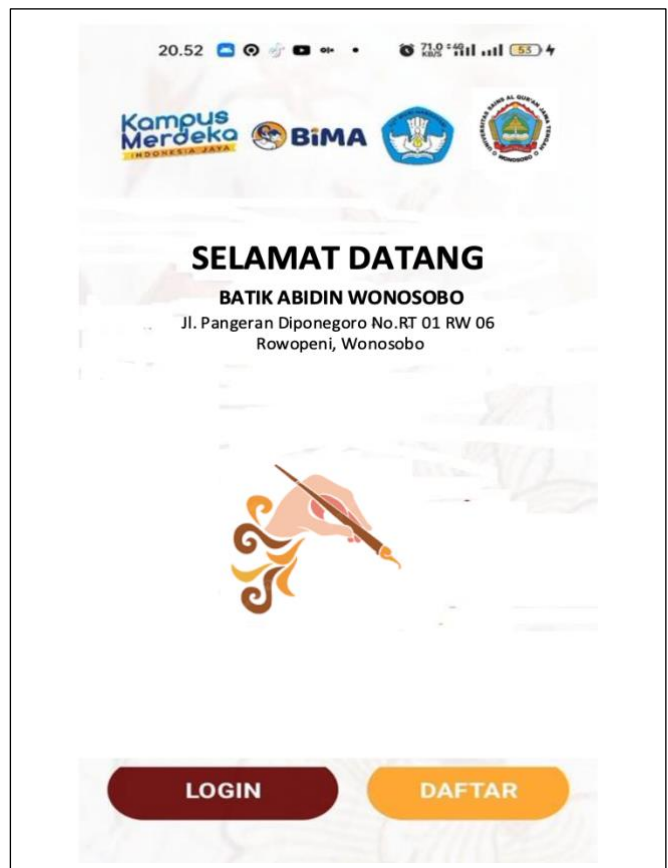
3.2 Pelatihan pemanfaatan teknologi informasi untuk penjualan online

Kegiatan pelatihan yang dilaksanakan di kampus UNSIQ dengan narasumber dari dosen Teknik Informatika dan Manajemen Informatika. Materi pelatihan yaitu bagaimana cara memanfaatkan teknologi informasi sebagai

sarana pemasaran secara online. Tujuan pelatihan ini untuk mengenalkan lebih luas tentang batik Wonosobo serta meningkatkan penjualan hasil produksi batik.

3.3 Pembuatan sistem informasi toko online berbasis website

Sistem informasi toko online yang dibangun merupakan sarana untuk penjualan secara online agar target konsumen dapat menjangkau lebih luas. Sistem yang dibangun merupakan aplikasi berbasis android, dimana prosentase masyarakat pengguna smartphone berbasis android lebih besar dibandingkan dengan sistem operasi lain.



Gambar 3. Tampilan awal aplikasi toko online

Tampilan awal aplikasi ini terdapat beberapa logo diantaranya 1. Logo kampus merdeka 2. Logo BIMA 3. Logo kemendikbud 4. Logo UNSIQ 5. Logo design batik.

Selain logo terdapat dua tombol yaitu tombol LOGIN dan tombol DAFTAR. Tombol login digunakan untuk memulai proses masuk atau autentikasi ke dalam sistem atau aplikasi. Tombol DAFTAR memiliki fungsi yang sangat

penting yaitu untuk memungkinkan pengguna baru membuat akun atau profil baru di dalam aplikasi tersebut. Semakin banyak pengguna yang mendaftar, semakin besar potensi pertumbuhan aplikasi.



Gambar 4. Halaman produk nglapak batik

Pada halaman produk, menampilkan produk batik hasil produksi batik abidin. Halaman ini menyediakan fitur pembelian secara online oleh konsumen sehingga potensi jumlah pembelian akan meningkat, dikarenakan konsumen tidak hanya berasal dari lokal Wonosobo.

3.4 Pendampingan dan Evaluasi pelaksanaan program dan keberlanjutan program

Pendampingan dalam penggunaan aplikasi dilakukan setelah development aplikasi selesai. Pendampingan meliputi instalasi aplikasi di smartphone android, tatacara penggunaan aplikasi, pendaftaran akun aplikasi serta mengelola order melalui aplikasi.



Gambar 5. Pendampingan penggunaan aplikasi

Evaluasi penggunaan aplikasi dalam pemasaran online dilakukan secara bertahap agar penjualan produk batik dapat meningkat secara optimal. Pendampingan juga bermaksud agar aplikasi dapat dikembangkan sesuai dengan kebutuhan dimasa yang akan datang.



Gambar 6. Kegiatan evaluasi penggunaan aplikasi

3.5 Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih kepada Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian kepada Masyarakat (DRTPM) Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi yang telah mendanai kegiatan ini melalui kegiatan Pengabdian kepada masyarakat tahun 2024. Juga kepada Rektor Universitas Sains Al Quran Jawa Tengah di Wonosobo, Dekan Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer (FASTIKOM) UNSIQ, Ketua LP3M UNSIQ, Mitra perajin Batik Wonosobo.

4. PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Mengatur keuangan merupakan aspek yang krusial bagi sebuah bisnis. Seiring dengan pertumbuhan usaha, kompleksitas dalam pengelolaan keuangan juga meningkat. Oleh karena itu, pengelolaan keuangan yang baik dapat membantu menyelesaikan masalah keuangan sejak dini.

Penggunaan aplikasi android untuk pemasaran secara online memiliki keuntungan diantaranya Jangkauan yang Lebih Luas, target yang tepat, waktu operasional yang lebih fleksibel karena dapat beroperasi selama dua puluh empat jam dalam satu hari. Keuntungan lain adalah inovasi dalam pemasaran yang memungkinkan pendekatan yang kreatif dan inovatif untuk menarik pelanggan. Pemasaran online juga memudahkan pengguna untuk menganalisis hasil penjualan.

Pendampingan dari para ahli sangat dibutuhkan bagi pelaku usaha perajin batik agar proses bisnis dapat berjalan secara maksimal serta sesuai dengan perkembangan zaman.

4.2. Saran

Beberapa rekomendasi atau saran yang dapat diterapkan untuk manajemen keuangan dan pemasaran online produksi batik agar dapat berjalan dengan efisien antara lain:

- Gunakan perangkat lunak untuk mencatat semua transaksi yang ada di perusahaan, agar analisis usaha dapat dilakukan dengan cepat
- Melakukan evaluasi keuangan pada perajin batik secara rutin.
- Manfaatkan aplikasi pemasaran online secara maksimal agar penjualan batik dapat merambah ke segala usia serta meningkatkan kuantitas penjualan..

5. DAFTAR PUSTAKA

- Agung Cahyana, Wuryani FS, Sumadi. Optimasi Produksi Batik Dengan Teknik Wax Print Screen (Wps) Untuk Perajin Batik Kembang Keli Di Kabupaten Wonosobo. Botoboh. 2020;2(2).
- Alamsyah A. Perkembangan Motif Batik di Wonosobo. Endogami J Ilm Kaji Antropol. 2019;2(2).

- Laksono FAT, Astuti SD, Widagdo A, Iswahyudi S. Peningkatan kemampuan digitalisasi promosi dan pemasaran produk kelompok eks-buruh migran di Kabupaten Wonosobo. Transform J PengabdMasy. 2021;17(1).
- Noveandini R, Wulandari MS, Marzuki. Penerapan Metode Rapid Application Development Pada Rancang Bangun e-Galery Batik Pekalongan. G-Tech J Teknol Terap. 2023;7(1).
- Marwah S, Catur Pratiwi O, Ramadhanti W, Shania N. Java North Coast Women's Contribution to Economic and Religious Dynamics: It Is Time to Be A Public Knowledge. KnE Soc Sci. 2023;
- Dwi Nur Maulidia, Mohammad Ricko Kurniawan, Muhammad Yasin. Analisis Struktur Industri Unggulan Terhadap Perkembangan Ekonomi Di Kota Pekalongan Jawa Tengah. Student Res J. 2023;1(3).
- Laily N, Wahyuni D urip, Budi Rihardjo I, Kirana AA. Optimalisasi Industri Batik Jonegoroan Di Kabupaten Bojonegoro. DedikasiMU J Community Serv. 2023;5(1).
- Nur T, Nugraha TC, Sofyan AN, Sunarni N, Indrayani LM, Ismail N, et al. Edukasi Dan Pendampingan Perajin Dan Pengusaha Batik Di Kabupaten Garut. Kumawula J Pengabd Kpd Masy. 2023;6(1).