

Plagiarism Checker X Originality Report



Plagiarism Quantity: 7% Duplicate

| | |
|---------|---|
| Date | Wednesday, December 07, 2022 |
| Words | 219 Plagiarized Words / Total 3322 Words |
| Sources | More than 29 Sources Identified. |
| Remarks | Low Plagiarism Detected - Your Document needs Optional Improvement. |

Kacanejara Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat ISSN : 2615-6717 (Print) ISSN : 2657-2338 (On Line)
 Terakreditasi Snta 4 dari Kemenristekdikti No: 105/E/KPT/2022 DOI : 10.28989/kacanejara.v6i1.1218
 Program Kemitraan Masyarakat 1 Teknik produksi dan pemasaran Batik Parang Kaliurang Rianto1,* , Endang Setyowati2, Ratika Tulus Wahyuhana3, Widya Setiafindari 4 Fakultas Sains & Teknologi Universitas Teknologi Yogyakarta Article Info ABSTRAK Article history: Received March 31, 2022 Accepted May 17, 2022
 Published January 1, 2022 Batik Parang Kaliurang merupakan kelompok usaha wanita yang berada di Kaliurang Selatan, Sleman, Yogyakarta. Batik Parang Kaliurang sangat eksis hingga awal 2020, dengan banyaknya pesanan domestik maupun luar negeri. Namun, pandemi COVID-19 menyebabkan terhentinya produksi batik karena adanya peraturan pemerintah untuk memutus mata rantai penyebaran virus.

Salah satu peraturan pemerintah tersebut adalah social distancing yang berdampak pada sepihnya pengunjung ke showroom Batik Parang Kaliurang. Hal ini disebabkan karena Batik Parang Kaliurang tidak memiliki media pemasaran produk secara digital. Program pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk menumbuhkan kembali transaksi di Batik Parang Kaliurang dengan cara memperluas jaringan pemasaran melalui dunia maya dan pengelolaan produksi. Program dilaksanakan melalui kegiatan pendampingan dan desain yang meliputi desain sistem informasi, fisik ruang produksi, pengelolaan limbah produksi, serta manajemen pengembangan produk melalui peningkatan partisipasi masyarakat. Program pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan diharapkan dapat meningkatkan kesadaran pengetahuan dan keterampilan, untuk kemandirian pelaku usaha dalam pengelolaan dan pemasaran produk.

Kata Kunci: Batik Desain Pemasaran digital Website Corresponding Author: Rianto, Fakultas Sains &

Sources found:

Click on the highlighted sentence to see sources.

Internet Pages

- 1% [pdfs.semanticscholar.org](https://pdfs.semanticscholar.org/ed6c/8243ff) [ed6c](#) [8243ff](#)
- <1% www.jstage.jst.go.jp [0](#) [advpub](#) [2022](#)
- <1% lppm.stmikroyal.ac.id [pengabdian-kepada](#)
- <1% vymaps.com [ID](#) [Honda-Mlati-Motor-5869](#)
- <1% www.pajak.com [pwf](#) [pengenaan-pajak-at](#)
- <1% www.dosenpendidikan.co.id [letak-geogra](#)
- <1% www.jojonomic.com [blog](#) [umkm](#)
- <1% covid19.go.id [p](#) [masyarakat-umum](#)
- <1% news.nusamandiri.ac.id [2019/12/04](#) [ge](#)
- <1% www.kompasiana.com [tata-letak](#)
- <1% bbs.binus.ac.id [desain-tata-letak-layo](#)
- <1% www.slideshare.net [tipe-strategi-layou](#)
- <1% betterwork.org [wp-content](#) [uploads](#)
- <1% blogs.itb.ac.id [pencemud20kelp4tugas2/](#)
- <1% portal.issn.org [resource](#) [ISSN](#)
- 1% kumparan.com [kumparannews](#) [mengolah-](#)
- <1% file.upi.edu [Direktori](#)
- <1% www.jojonomic.com [blog](#) [target-pasar-](#)
- <1% repository.upi.edu [1132](#) [6](#)

Teknologi, Universitas Teknologi Yogyakarta, Jl. Siliwangi, Jombor Lor, Sendangadi, Kec. Mlati, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta 55285 Email: *rianto@staff.uty.ac.id 1. PENDAHULUAN Sejak terkonfirmasi pertama kali di Indonesia pada tanggal 2 Maret 2020 di Jakarta, COVID-19 sampai dengan saat ini masih dalam status pandemi. Roda perekonomian sudah mulai bergerak meskipun baru pada beberapa sektor. Namun, sepertinya pergerakan roda perekonomian tidak akan berjalan dengan lancar karena masih adanya varian-varian virus beserta penularannya. Hal ini tentu saja sangat mengganggu para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) karena rendahnya daya beli konsumen, sehingga mengakibatkan tidak bergulirnya transaksi. Pemerintah sudah melakukan beberapa upaya secara langsung maupun tidak langsung.

Upaya langsung yang dilakukan pemerintah diantaranya dengan memberikan bantuan dan kemudahan administrasi bagi UMKM. Namun, hal ini belum bisa menolong UMKM untuk berproduksi kembali karena daya beli masyarakat belum kembali tumbuh. Secara tidak langsung pemerintah segera mengupayakan vaksin, sebagai upaya untuk membentuk kekebalan masyarakat dan mengenali virus COVID-19 sehingga bisa beraktivitas secara normal. Tentu saja ini membutuhkan waktu yang lama karena jumlah warga negara Indonesia yang begitu banyak dan sebaran geografis Indonesia yang sangat luas. Sebuah studi menyebutkan, COVID-19 membuat Indonesia mengalami penurunan persentase pertumbuhan ekonomi sebesar 0.1% di tahun 2020 [1].

Batik Parang Kaliurang merupakan salah satu UMKM di daerah Kaliurang Selatan Daerah Istimewa Yogyakarta yang ikut terkena dampak pandemi COVID-19. Pelaku UMKM yang terdiri dari ibu-ibu rumah tangga ini harus berjuang keras untuk tetap bisa eksis dalam menjalankan bisnisnya. Minimnya pengetahuan dan teknologi menjadikan usaha yang dilakukan belum menemui hasil yang menggembirakan. Selain itu kegiatan bisnis yang dilakukan juga masih konvensional yaitu dengan cara menunggu konsumen datang ke showroom. Secara geografis, letak showroom Batik Parang Kaliurang sangat menguntungkan karena berada di Rianto, Endang Setyowati, Ratika Tulus Wahyuhana, Widya Setiafindari 2 ISSN : 2615-6717 (Print), 2657-2338 (On Line) kawasan obyek wisata Kaliurang, sehingga para wisatawan langsung bisa singgah di showroom. Namun, saat ini hal tersebut tinggal kenangan karena obyek wisata Kaliurang ditutup selama pandemi sehingga tidak ada wisatawan datang ke sana.

Selain itu kapasitas produksi pada UMKM Batik Parang Kaliurang juga masih terbatas karena saat ini ruang produksi masih berada di rumah ketua kelompok. Minimnya ruang produksi ini tentu saja menghambat proses produksi Batik Parang Kaliurang khususnya jika ada pesanan dengan partai besar. Dampak minimnya ruang produksi ini seperti polusi udara saat proses nglorot, pembuangan limbah saat proses pewarnaan, ataupun sirkulasi udara yang tidak baik [2]. Hal tersebut secara tidak langsung akan mengganggu proses produksi di Batik Parang kaliurang dari sisi fasilitas maupun penunjang.

<1% www.researchgate.net journal Jesya-J
<1% sinta3.ristekbrin.go.id journals gar
<1% www.researchgate.net publication 346
<1% media.neliti.com media publications
<1% isiem.net wp-content uploads
<1% www.aiche.org sbe conferences
<1% sinta.kemdikbud.go.id journals detai
<1% publikasi.dinus.ac.id index andharup
<1% ejournal.bsi.ac.id ejurnal

Berdasarkan permasalahan-permasalahan tersebut dilakukan analisis untuk memberikan alternatif solusi bagi kesinambungan bisnis Batik Parang Kaliurang. 2. METODE Analisis awal yang dilakukan dalam Program Kemitraan Masyarakat menemukan beberapa hal yang merupakan kekuatan (Strengths), kelemahan (Weakness), peluang (Opportunity), dan ancaman (Treaths) atau sering disingkat SWOT yang dimiliki UMKM Batik Parang Kaliurang [3]. Hasil analisis tersebut yang akan dijadikan pijakan untuk perkembangan UMKM Batik Parang Kaliurang. Hasil analisis SWOT yang sudah dilakukan ditampilkan dalam Gambar 1. Gambar 1. Analisis SWOT Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa kekuatan kekuatan (strengths) yang dimiliki pelaku usaha Batik Parang adalah memiliki kemandirian yang tinggi, daya saing produk dan kreativitas serta sudah berkelas internasional.

Kedua, kelemahan (weakness) dari pengembangan Batik Parang ini yaitu penguasaan teknologi informasi masih rendah yaitu pemasaran masih dilakukan secara offline sehingga jangkauan pasarnya lebih terbatas. Selain itu juga dipengaruhi oleh kurangnya fasilitas produksi dan kurangnya perhatian pelaku usaha terhadap faktor kesehatan dan keselamatan kerja. Ketiga, peluang (opportunities) dapat diciptakan dengan adanya daya kreativitas yang tinggi untuk menciptakan motif baru dan terbukanya pasar yang jangkauannya lebih luas. Keempat, ancaman (threats) untuk pengembangan Batik Parang adalah dampak alam seperti pandemi yang dapat berpotensi menurunkan penjualan.

Selain itu regulasi pemerintah terkait pandemi seperti pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat (PPKM) dapat berdampak pada aliran pemasaran produk batik. Ancaman selanjutnya yaitu munculnya kaum milenial yang tentunya berimplikasi pada desain produk batik yang harus selalu mengikuti perkembangan zaman. Berdasarkan hasil analisis SWOT yang ditampilkan dalam Gambar 1. kemudian akan diberikan alternatif solusi untuk menyelesaikan kelemahan dan ancaman yang datang dari faktor eksternal maupun internal. Rancangan penyelesaian masalah yang ditawarkan ditampilkan dalam Gambar 2. Teknik produksi dan pemasaran Batik Parang Kaliurang Vol.6, No.1, Januari 2023 3 Gambar 2. Alternatif solusi kelemahan Secara rinci alternatif solusi yang diberikan dibagi menjadi tiga yaitu solusi fisik, manajemen, dan sistem.

Solusi secara fisik bertujuan untuk menyelesaikan masalah kelemahan pada ruang produksi beserta sanitasinya. Namun karena keterbatasan sumberdaya keuangan, solusi ini baru bisa diberikan berupa rancangan ruang produksi beserta sanitasinya. Solusi manajemen bertujuan untuk mengantisipasi kelemahan pada faktor teknologi dan lingkungan kerja. Gambar 3. Pertemuan pembahasan masalah dan solusi Bentuk nyata solusi ini adalah berupa pelatihan dan partisipasi masyarakat untuk menumbuhkan kesadaran dalam berkompetisi secara global. Hal paling mendesak yang harus dilakukan adalah pelatihan teknologi khususnya pemotretan produk dan pengelolaan website Batik Parang Kaliurang.

Selain itu juga perlu dilakukan pembenahan sistem baik produksi maupun transaksi sehingga siap bersaing jika nantinya pandemi sudah dinyatakan menjadi endemi. 3. HASIL DAN PEMBAHASAN 3.1. Solusi sistem

informasi Informasi berasal dari sebuah data yang diproses untuk memiliki nilai lebih dan relevansi bagi penggunaannya, sedangkan sistem adalah serangkaian komponen yang saling terkait satu dengan lainnya untuk mencapai sebuah tujuan [4]. Sebuah kebijakan terbukti memiliki akurasi yang lebih baik dengan memanfaatkan sistem informasi. Namun, sistem informasi yang dikembangkan di Batik Parang Kaliurang sama sekali belum menyentuh penanganan produksi. Saat ini yang dikembangkan oleh tim pengabdian masyarakat masih sebatas website untuk memfasilitasi transaksi secara online.

Teknologi website dipilih karena terbukti memiliki kinerja positif untuk memfasilitasi pembeli tanpa terhalang jarak dan waktu [5]. Website Batik Parang Kaliurang bisa diakses melalui Uniform Resource Locator (URL) <https://parangkaliurang.com/index.php>. Selain untuk display product, website ini juga digunakan sebagai sarana pemesanan batik produksi Parang Kaliurang secara online. Website Batik Parang Kaliurang ditampilkan dalam gambar-gambar berikut: Rianto, Endang Setyowati, Ratika Tulus Wahyuhana, Widyia Setiafindari 4 ISSN : 2615-6717 (Print), 2657-2338 (On Line) Gambar 4. Website Batik Parang Kaliurang (<https://www.parangkaliurang.com>) Gambar 5. Halaman produk (https://parangkaliurang.com/index.php?id_category=3&controller=category) Dalam pengembangannya website Batik Parang Kaliurang dibagi menjadi dua yaitu Front End dan Back End [6].

Front End adalah halaman yang diakses oleh pengguna dengan sistem membership. Semua aktivitas transaksi harus didahului dengan mendaftar sebagai member atau login terlebih dahulu. Halaman Back End adalah fasilitas yang disediakan bagi pengelola website Batik Parang Kaliurang untuk upload gambar-gambar produk dan pengelolaan transaksi. 3.2. Solusi perencanaan fisik Solusi perencanaan fisik meliputi perencanaan ruang produksi dan perencanaan sanitasi yang di dalam prosesnya tidak terlepas dari partisipasi masyarakat yaitu pelaku usaha Batik Parang kaliurang yang didominasi oleh warga ibu-ibu. Saat ini kegiatan produksi dilakukan di tempat terbatas yaitu di rumah ketua Batik Parang Kaliurang. Gambar 6. Proses pewarnaan batik Teknik produksi dan pemasaran Batik Parang Kaliurang Vol.6, No.1, Januari 2023 5 Gambar 7.

Proses membuat pola Penjelasan setiap tahapan perencanaan fisik sebagai berikut : 1. Perencanaan Ruang Produksi Untuk menentukan efisiensi operasi perusahaan dalam jangka panjang diperlukan prancangan tata letak yang baik. Penggunaan biaya rendah, mendukung perbedaan, dan maupun respon maka tata letak yang efektif dapat membantu sebuah organisasi dalam mencapai startegi bisnis [7]. Sedangkan untuk mendukung efisiensi dan operasi jangka Panjang, maka diperlukan keputusan penting yang tujuan utamanya adalah optimalisasi operasi dengan pengaturan tata letak peralatan, mesin, dan alat produksi [8]. Beberapa tipe tata letak ditunjukkan sebagai berikut: a. Office Layout, merupakan tata letak dengan menentukan posisi, peralatan, dan ruang kerja yang disediakan untuk pergerakan informasi. b.

Retail Layout, merupakan tipe tata letak yang mengalokasikan ruang display dan tanggapan untuk kebiasaan pelanggan. c. Warehouse Layout, tipe tata letak yang menentukan ruang penyimpanan dan pertukaran antar

material handling. d. Fixed-Position Layout, tipe tata letak dengan menentukan persyaratan tata letak untuk proyek besar seperti kapal dan bangunan. e. Process-oriented Layout, tipe tata letak yang berurusan dengan produksi bervolume rendah dan bervariasi tinggi. f. Work-cell Layout, tipe penaturan mesin dan peralatan untuk fokus pada produksi dari produk tunggal atau produk yang berkelompok. g. Product-oriented Layout, merupakan tata letak yang mencari penggunaan tenaga dan mesin terbaik dalam produksi berulang atau berkelanjutan.

Beberapa literatur tersebut mengindikasikan bahwa tata letak ruang produksi memang sangat berpengaruh terhadap keberhasilan produksi. Proses produksi batik sendiri tidak lepas dari unsur panas karena melibatkan lilin yang dicairkan untuk menggambar pola, sehingga menyebabkan peningkatan temperature ruangan dan perubahan kelembaban. Oleh karena itu sirkulasi udara harus diatur agar membuat nyaman para pembatik. Tujuan dari redesign ruang produksi ini bukan hanya untuk efektivitas produksi, tetapi juga untuk mengatur sirkulasi udara yang berguna untuk menurunkan temperatur secara alami [9].

Mengenai temperatur suhu untuk kenyamanan bekerja juga dikuatkan dengan SNI 03-6572-2001 dan Keputusan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor: 1405/MENKES/SK/XI/2002 tentang Persyaratan Kesehatan Lingkungan Kerja Perkantoran dan Industri yang menyebutkan bahwa persyaratan udara di dalam ruang harus berada pada suhu 180-300 C dengan kecepatan angin 0,15 0,25 m/s. Denah ruang produksi yang saat ini digunakan di Batik Parang Kaliurang seperti ditampilkan dalam Gambar 8. Rianto, Endang Setyowati, Ratika Tulus Wahyuhana, Widya Setiafindari 6 ISSN : 2615-6717 (Print), 2657-2338 (On Line) Gambar 8. Denah ruang produksi Batik Parang Kaliurang Denah usulan dari tim pengabdian masyarakat untuk ruang produksi Batik Parang Kaliurang seperti ditampilkan dalam Gambar 9.

Denah ruang produksi lantai 1 yang diusulkan dilengkapi dengan ruang terbuka sebagai sirkulasi. Pada denah ruang produksi lantai 2 dilengkapi dengan ruang jemur dengan penambahan penutup agar proses pengeringan batik lebih aman. Gambar 9. Usulan denah ruang produksi Batik Parang Kaliurang 2. Perencanaan Sanitasi Penanganan limbah batik dilakukan dengan sistem Instalasi Pengolahan Air Limbah (IPAL). Sistem IPAL dengan menggunakan 4 (empat) bak penampungan limbah, yang diletakkan di halaman belakang. Bak pertama untuk penampungan limbah cair dari proses pelorotan, kedua untuk penyaringan yang diisi dengan pasir dan ijuk dan batuan ziolit, ketiga untuk penyaringan selanjutnya dan bak terakhir adalah bak penyaringan yang berisi batuan ziolit dan pasir sebagai bak penyaringan terakhir. Bak terakhir terisi air yang sudah bersih dan aman untuk dibuang ke roil lingkungan atau digunakan untuk penyiraman halaman.

Proses pelorotan adalah proses yang menyumbangkan limbah terbesar karena tidak hanya malam/lilin saja yang terlepas dari kain, tetapi juga sedikit lunturan zat pewarna dan soda yang digunakan dalam proses pelorotan [10]. Saat ini, Batik Parang Kaliurang sudah mulai berproduksi meskipun kapasitasnya masih sangat sedikit. Hal ini merupakan indikator baik karena pelanggan sudah mulai kembali memesan seragam di Batik Parang Kaliurang. Usulan desain denah ruang produksi tersebut sudah disetujui dan akan

diimplementasikan pada tahap selanjutnya. 3.3. Solusi Manajemen 3.3.1. Peningkatan Partisipasi Masyarakat
Perencanaan fisik dilakukan dengan melibatkan partisipasi masyarakat terutama ibu-ibu pelaku usaha batik.

Tahapan peningkatan partisipasi meliputi perluasan pemahaman dan kesadaran akan pentingnya perencanaan ruang produksi dan pemasaran digital. Perluasan pemahaman dan kesadaran diwujudkan melalui pendampingan, sosialisasi, dan pelatihan yang juga memanfaatkan inovasi teknologi [11]. Metode ini juga Teknik produksi dan pemasaran Batik Parang Kaliurang Vol.6, No.1, Januari 2023 7 sangat sesuai dengan teori Crowdsourcing, yaitu melibatkan banyak personil untuk memperoleh sesuatu yang lebih baik [12]. Selain itu, perencanaan fisik juga didukung dengan upaya memperkuat tata kelola kelembagaan yang ada sehingga nantinya masyarakat yaitu pelaku usaha batik dapat mandiri dalam merencanakan, mengimplementasikan dan mengevaluasi program-program pengembangan usaha dan pemasaran batik. Tahapan peningkatan partisipasi masyarakat dalam perencanaan fisik meliputi : Gambar 10.

Tahapan Peningkatan Partisipasi Masyarakat Tahapan peningkatan partisipasi masyarakat yaitu pelaku usaha batik meliputi penyiapan dan mobilisasi, perencanaan partisipatif, pelaksanaan, operasional dan maintenance, dan kegiatan monitoring dan evaluasi. Pelaku usaha batik merupakan aktor utama pelaksana kegiatan sehingga perlu persiapan yang matang dalam proses keterlibatannya sehingga akan tumbuh rasa tanggung jawab terhadap program. Tahapan penyiapan dan mobilisasi masyarakat dilakukan dalam bentuk diskusi terbuka yang diharapkan mampu merumuskan prioritas permasalahan dan rencana kegiatan sebagai masukan. Tahapan perencanaan partisipatif dilakukan dengan identifikasi permasalahan dan dan solusi peningkatan teknik produksi dan pemasaran batik baik dari internal maupun eksternal.

Tahapan pelaksanaan dilakukan dengan perumusan perencanaan website, perencanaan fisik dan manajemen pengembangan produk batik yang di dalam prosesnya tidak terlepas dari partisipasi masyarakat. Secara umum tahap operasional dan pemeliharaan yang dilakukan adalah pengelolaan website dan juga pengelolaan alat-alat pembuatan batik. Kegiatan monitoring dan evaluasi dilakukan oleh masyarakat untuk mengukur keberhasilan pencapaian program dari pengelolaan website sebagai media promosi dan juga pelatihan yang sudah dilakukan. Manajemen pengembangan produk batik dalam meningkatkan value added dan minat konsumen yaitu melalui penguatan kelembagaan serta kegiatan pelatihan pengembangan produk melalui berbagai inovasi yang dilakukan secara periodik dan intens.

Melalui berbagai pelatihan maka keterampilan dalam mengembangkan produk batik, pemasaran, perencanaan fisik, elaborasi dengan mitra, serta kegiatan pameran dapat dioptimalkan sehingga harapannya terjadi peningkatan pengetahuan dan keterampilan di bidang manajemen pemasaran khususnya dalam pengembangan produk, dan bertambahnya variasi produk. 3.3.2. Pelatihan Saat ini Batik Parang Kaliurang sudah memiliki fasilitas koneksi internet dari Pemerintah Daerah kabupaten Sleman melalui Dinas Komunikasi dan Informatika. Namun, pemanfaatan sumberdaya internet belum bisa maksimal karena terbatasnya sumberdaya manusia di Batik Parang Kaliurang dalam penguasaan teknologi. Pelatihan pokok yang harus

dilakukan adalah bagaimana memanfaatkan teknologi internet untuk mendukung bisnis di Batik Parang Kaliurang? Solusinya adalah pelatihan penggunaan internet yang kemudian diarahkan ke pemasaran digital serta pelatihan pengelolaan website [13]. Pemasaran digital dapat dilakukan dengan memanfaatkan media sosial, karena beberapa anggota kelompok Batik Parang Kaliurang sudah memanfaatkan media sosial.

Meskipun teknik pemasaran menggunakan media sosial ini tidak mudah karena memerlukan trust yang tinggi [14], tetapi terbukti efektif dan menghemat biaya pemasaran. Pemasaran perlu didukung oleh penguatan citra eksklusif produk untuk dapat mengikuti perkembangan. Bergabungnya Indonesia dalam Masyarakat Ekonomi Asean dan budaya belanja online [15], saat ini Batik Parang Kaliurang sedang berupaya untuk memenuhi kebutuhan tersebut dengan pengembangan packaging batik baru untuk menunjukkan eksklusifitas dan mengenalkan produknya kepada konsumen lebih luas. Selanjutnya bagaimana packaging batik tersebut dapat dikenal masyarakat luas adalah dengan terpenuhinya uniqueness of packaging dan tentunya diharapkan bisa berbiaya rendah dan berkualitas baik [16]. Pelaksanaan dalam kegiatan dengan mitra Batik Parang Kaliurang dilakukan dengan tahapan pelatihan dan pembinaan tentang merancang desain kemasan batik dengan menganalisa informasi dan data dari kelompok batik, serta membuat branding dalam memenangkan persaingan pasar [17] dan dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Terkait dengan urusan produksi tentu saja tidak hanya berbicara berapa jumlah batik yang bisa dibuat, tetapi juga berbicara bagaimana keselamatan kerja bagi anggota Batik Parang Kaliurang.

Proses pengerjaan batik melibatkan api untuk mencairkan lilin dan beberapa obat kimia untuk proses pewarnaan. Pembatik harus memegang canting yang berisi lilin panas, sehingga berpotensi terkena tumpahan lilin panas tersebut. Selain itu saluran pernapasan bagi pembatik yang sedang menyelesaikan tugasnya. Permasalahan-permasalahan yang ada dalam proses produksi tersebut perlu diselesaikan dengan pemahaman mengenai Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3). Permasalahan tersebut mendasari harus dilakukannya pelatihan dan pemahaman mengenai K3 untuk Penyiapan dan mobilisasi masyarakat Perencanaan Partisipatif Pelaksanaan Operasional dan Maintenance Monitoring dan Evaluasi Rianto, Endang Setyowati, Ratika Tulus Wahyuhana, Widya Setiafindari 8 ISSN : 2615-6717 (Print), 2657-2338 (On Line) menciptakan tempat kerja yang aman [18]. Semua kegiatan tersebut akan diikuti oleh seluruh anggota kelompok khususnya Batik Parang Kaliurang.

Peran dari mitra yaitu Batik Parang Kaliurang selain mengorganisasi anggotanya dalam mengikuti pelatihan juga menunjuk beberapa anggota yang dijadikan pilar untuk pengelolaan website dan pemasaran digital. Metode yang digunakan dalam masalah penelitian ini adalah metode partisipatoris dengan mengedepankan sosialisasi serta penanaman kebiasaan dan norma tanpa paksaan fisik. Metode pembelajaran ini terbukti membantu Batik Parang Kaliurang dan berpengaruh terhadap kinerja anggota untuk menggerakkan bisnisnya kembali [19]. Pengelolaan website sepenuhnya diserahkan kepada Ketua Kelompok Batik Parang Kaliurang, sementara untuk kegiatan pemasaran akan dilaksanakan secara bersama-sama dengan koordinator Ketua Batik Parang Kaliurang.

Pelatihan dilakukan di tempat produksi Batik Parang Kaliurang dengan jadwal fleksibel sesuai dengan kesibukan produksi dan kesibukan masing-masing anggota kelompok. Peran dari ketua sangat penting dalam ini untuk membuat jadwal agar pelatihan dan diskusi bisa dijalankan. 4. KESIMPULAN Berdasarkan hasil dan pembahasan dalam program pengabdian masyarakat yang dilakukan di Batik Parang Kaliurang, dapat disimpulkan beberapa hal diantaranya : 1. Dibutuhkan adanya media informasi dan promosi yang dapat diakses secara luas melalui website <https://www.parangkaliurang.com>; 2.

Pengembangan packaging produk diperlukan untuk menunjukkan eksklusifitas dan uniqueness dari produk Batik Parang kaliurang dalam menghadapi perkembangan pemasaran yang lebih luas; 3. Ada kebutuhan partisipatif anggota kelompok Batik Parang Kaliurang untuk meningkatkan kinerja dan menggerakkan kembali bisnisnya melalui teknologi dan lingkungan kerja yang aman; 4. Desain ruang produksi harus segera terealisasi supaya proses produksi tidak terganggu dan tidak mengganggu lingkungan. Namun, apa yang sudah dilakukan dalam program pengabdian masyarakat ini masih merupakan fondasi yang harus terus dikembangkan untuk bisa menghasilkan bangunan bisnis yang lebih baik dan bisa beradaptasi dengan situasi dan kondisi dunia yang bergerak dengan cepat DAFTAR PUSTAKA [1] - Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah), vol. 4, no. 1, pp. 662-669, Jan. 2021, doi: 10.36778/JESYA.V4I1.278. [2] ABDI, vol. 7, no. 1, pp. 160-168, Jun. 2021. [3] tu Perekonomian UMKM Jasa, vol. 6, no. 1, pp. 74-88, Jan.

2021, doi: 10.36418/SYNTAX-LITERATE.V6I1.2084. [4] istem Informasi Manajemen dan Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, vol. 7, no. 1, pp. 781-790, Jan. 2019, doi: 10.35794/EMBA.V7I1.22555. [5] engaruh Website Quality, Website Reputation dan Perceived Risk Terhadap Purchase Intention Pada Perusahaan E- Jurnal Muara Ilmu Ekonomi dan Bisnis, vol. 4, no. 2, p. 229, Jun. 2020, doi: 10.24912/jmieb.v4i2.7802. [6] P. B. Ramadhani and A. T. P. Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi, vol. 2, no. 1, pp. 59-64, Mar. 2021, doi: 10.33365/JTSI.V2I1.609. [7] https://opaclib.inaba.ac.id/index.php?p=show_detail&id=1510 (accessed Mar. 29, 2022). [8] Proceeding of 9th International Seminar on Industrial Engineering and Management. pp. 1-5, Nov. 2016. [9] <http://ejournal.uki.ac.id/index.php/arc/article/view/3797> (accessed Mar. 29, 2022). Teknik produksi dan pemasaran Batik Parang Kaliurang Vol.6,

No.1, Januari 2023 9 [10] L nayi, oanLb ndstrBatikSebagai cotoanl i Yoyar♦ Jurnal Ilmu Lingkungan, 2018. <https://ojs.unud.ac.id/index.php/ECOTROPIC/article/view/41782> (accessed Mar. 29, 2022). [11] R. T yha, E isn dJ. Timstu♦ Comn ac ildgBasedo o Wisdom Through The Management of The Brontokusuman Tourism Village Yogyakarta, Community Empowerment, vol. 6, no. 12, pp. 2257 ♦ 2264, Dec. 2021, doi: 10.31603/CE.5559. [12] Rian, Benyiar.sety Wibwo an P. Isapto ♦ Te Crwdr Meo to Nom BahAlay, A o non ru 2020 5th International Conference on Informatics and Computing, ICIC 2020, Nov. 2020, doi: 10.1109/ICIC50835.2020.9288534. [13] Untuk Meningkatkan Penjualan Dedikasi, Jan. 2021. <http://www.openjournal.unpam.ac.id/index.php/DKP/article/view/10726> (accessed Mar. 30, 2022). [14] Jurnal Komunikasi Indonesia, vol. 6, no. 1, pp. 14 ♦ 25, Jan. 2018, doi: 10.7454/JKI.V6I1.8625.

- [15] I listyri dB.S. i, annanKem ia ds tu mkalk Kebdaankta Kud ANDHARUPA: Jurnal Desain Komunikasi Visual & Multimedia, vol. 4, no. 02, pp. 173 - 187, Aug. 2018, doi: 10.33633/ANDHARUPA.V4I02.1615. [16] D.S. ly anA.Avan ar esigin e aggo r Products Using Kansei Engineering Method (Case study: Rumah Batik Kom ar, IOP Conference Series: Materials Science and Engineering, vol. 830, no. 3, 2020, doi: 10.1088/1757- 899X/830/3/032097. [17] L. N. Istanti and F. Zen, Train soOffice rosioa:PinkanKoetenAmn Pada Era New Normal., no. December. 2021. [18] A.Suar, SuendandM.N.Shoar gelo nenKeselam an atan KerPadUM dn noGaren Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, vol. 2, no. 1, pp. 10 - 20, Feb. 2019, doi: 10.31294/JABDIMAS.V2I1.4855. [19] S. ah sih dS. iyto guhMedParatoi anMinBelaja erad KempanBeraua SMK, Lectu rnl enidn , vol. 10, no. 1, pp. 66 - 81, Apr. 2019, doi: 10.31849/lectura.v10i1.2410.

Rianto, Endang Setyowati, Ratika Tulus Wahyuhana, Widya Setiafindari 10 ISSN : 2615-6717 (Print), 2657-2338 (On Line)