

## **IBM PENGEMBANGAN UKM BATIK KECAMATAN SUMPIUH KABUPATEN BANYUMAS**

Oleh:

**Sri Lestari<sup>1)</sup>, Sri Martini<sup>1)</sup>, & Nurul Hidayat<sup>2)</sup>**

E-mail: [cicimanajemen@gmail.com](mailto:cicimanajemen@gmail.com)

<sup>1)</sup>Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jenderal Soedirman

<sup>2)</sup>Dosen Fakultas Teknik Universitas Jenderal Soedirman

### **ABSTRACT**

*Development of small and medium businesses batik in subdistrict Sumpiuh, Banyumas was conducted on small and medium businesses batik Budi Djamil and Batik Tata. The purpose of this activity is to provide the support equipment production and assistance to make proposals for manufacturing production equipment to Disperindagkop, Banyumas. To give counseling, training and mentoring financial management, bookkeeping activities, provide education and training on the use of financial reporting based computer information systems, especially for small and medium businesses Batik Tata. It also give guidance about management production and development of design, conduct design of manufacture packaging and label design to increase the sale value and customer value, and also it will bring assistance on management marketing and e-marketing. Method with extension activities, training, coaching and mentoring can bring benefits that can increase the production capacity of partners, increasing sales turnover and overcome the problems of the partners.*

**Keywords:** *Batik, Small and Medium Businesses, People Empowerment*

### **PENDAHULUAN**

Pembangunan jalan lingkar di Kecamatan Sumpiuh memberi peluang pengembangan ekonomi masyarakat. Untuk menangkap peluang tersebut, Kecamatan Sumpiuh mencanangkan visi Sumpiuh menjadi 'Kota Singgah', menjadi kota yang memiliki daya tarik yang mampu mendorong orang untuk singgah. Hal ini perlu didukung oleh keunikan lokal. Hasil penelitian Haryadi, dkk (2012) menunjukkan adanya potensi UKM Batik yang sangat besar yang dapat dioptimalkan guna

mendukung visi menjadikan Sumpiuh sebagai Kota Singgah.

Haryadi, dkk (2012) menemukan kelompok pekerja yang mengasihkan kain batik dan memiliki potensi besar untuk dikembangkan sebagai produk unggulan Kecamatan Sumpiuh. Imam Budiono melakukan usaha mengelola para pembatik di Kelurahan Kebokura dan sekitarnya untuk membatik. Karena keterbatasan modal yang dimilikinya, beliau bekerjasama dengan adik kandungnya yang merupakan pengusaha batik terkenal di Sokaraja. Beliau mengambil kain batik dari Sokaraja kemudian dialokasikan kepada para pekerja

di daerah Sumpiuh untuk mengerjakan sebagian dari proses membatik, selanjutnya proses *finishing* dilakukan di perusahaan adiknya di Sokaraja. Jadi para pekerja ini dikelola untuk membatik namun hasil akhir / *finishing* produknya dilakukan di Desa Sokaraja Kecamatan Sokaraja. Kapasitas produksi pekerja batik ini lumayan besar sampai dengan 900 potong kain batik per bulan, dan menyerap sebanyak 114 pekerja. Masing-masing pekerja rata-rata per hari dapat membatik sebanyak 3 potong dengan upah borongan per potong Rp.7.000,-. Masyarakat desa yang sedang menganggur menunggu masa panen / masa tanam biasanya memanfaatkan waktu luang mereka untuk membatik, sehingga pada masa-masa petani menganggur Jumlah karyawannya tambah banyak lagi yaitu mencapai 165 orang.

Disamping Imam Budiono yang melakukan usaha batik, Haryadi, dkk (2012) juga mendapati bahwa di Kelurahan Kebokura juga terdapat usaha batik yang dikelola oleh ibu Narsid dengan merek “Batik Tata” yang berlokasi di Kelurahan Sumpiuh. Batik Tata menggunakan bahan-bahan pewarna yang berasal dari warna kayu-kayuan dan bunga-bunga asli dari alam, sehingga terkenal juga dengan batik *Go Green*. Produk ini melayani pasar kelas atas dengan harga antara Rp.500.000,- sampai dengan Rp.1.750.000 per potong. Pasar produk ini 90 persen di Jakarta dan dipasarkan melalui hotel-hotel dan pusat perbelanjaan seperti Hotel Dharmawangsa, Marriott Hotel, Grand Melia Jakarta, Pullman Jakarta Central Park Hotel, Pusat Perbelanjaan Sarinah, Mal Ciputra Jakarta, dan Mal Pondok Indah. Produk ini juga sudah

banyak dikonsumsi pembeli dari luar negeri.

Pasar produk batik saat ini sangat besar meliputi masyarakat umum, sekolah mulai dari Taman Kanak-Kanak sampai SLTA beserta guru-gurunya, serta karyawan pemerintah maupun swasta. Di Kabupaten Banyumas, murid sekolah dan guru-gurunya telah diwajibkan mengenakan baju batik antara 2 sampai 3 kali dalam satu minggu. Demikian juga yang terjadi pada murid sekolah dan karyawan yang terdapat di Kecamatan Sumpiuh. Kecamatan Sumpiuh mempunyai jumlah sekolah terbanyak nomor 3 di Kabupaten Banyumas yaitu sebanyak 54 sekolah dari SD sampai dengan SLTA. Jumlah murid di Kecamatan Sumpiuh dari jenjang SD sampai dengan SLTA sebanyak 11.367 orang dan jumlah guru sebanyak 653 orang. Disamping itu juga terdapat PNS Non Guru sebanyak 65 orang.

Guna menindaklanjuti hasil penelitian tersebut maka tim mengajukan kegiatan IbM ini. Berdasarkan penggalan informasi dan observasi tim pengabdian menyimpulkan bahwa Batik Budi Jamil mempunyai potensi yang sangat besar untuk dikembangkan sebagai perusahaan yang mandiri dan menjadi produk unggulan Kecamatan Sumpiuh. Namun terdapat beberapa permasalahan yang harus dipecahkan dalam rangka mewujudkan keinginan tersebut yaitu: (1). Permasalahan kekurangan modal dan peralatan produksi untuk menjalankan usahanya; (2) Batik Budi Jamil belum melaksanakan pembukuan yang tertata dengan baik dan teratur. Batik Budi Jamil tidak rutin melakukan pencatatan setiap transaksi (pembelian faktor-faktor produksi maupun dalam pemasaran produk); (3)

Desain motif batik yang dimiliki dan diproduksi oleh Batik Budi Jamil masih terbatas dan belum bervariasi. Batik Budi Jamil belum mengikuti tren desain yang diminati oleh pasar, misalnya desain batik motif SBY atau desain batik sepak bola; (4) Desain kemasan dan label produk Batik Budi Jamil yang ada masih sangat sederhana. Kemasan hanya menggunakan plastik bening biasa tanpa identitas produsen sedangkan label hanya menggunakan kertas karton biasa yang ditulis identitas perusahaan dan tidak menarik; (5) Pemasaran Batik Budi Jamil masih bersifat konvensional, penjualan berdasarkan pesanan dan promosi hanya dari mulut ke mulut, produk-produk yang dihasilkan dijual melalui relasi bisnis yang dimiliki, belum mengenal penjualan *online*. Kurangnya promosi juga karena pihak Batik Budi Jamil merasa belum dapat memproduksi produk dalam jumlah besar sehingga khawatir tidak bisa memenuhi permintaan konsumen jika dilakukan promosi dengan maksimal.

Mitra yang kedua dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah Batik Tata yang dipimpin oleh Narsid yang beralamat di Jalan Tata No.14 RT.06 RW.02 Kelurahan Sumpiuh Kabupaten Banyumas. Narsid mulai menjalankan bisnis Batik Tata yang terkenal dengan batik *Go Green* sejak tahun 2007. Batik Tata menghasilkan produk batik tulis yang pewarnaannya menggunakan bahan-bahan alami yang berasal dari kulit pohon, buah-buahan, daun-daunan dan akar. Bahan-bahan tersebut dilukis/dibatik di atas kain dengan canting dan lilin cair. Pewarna kimia tidak digunakan dalam proses pembuatan batik untuk memas-

tikan kreasi Batik Tata sebagai produk ramah lingkungan.

Desain Batik Tata lebih banyak pada desain batik tradisional dan batik kontemporer. Jumlah karyawan tetap saat ini berjumlah 24 orang dengan kapasitas produksi per bulan sebanyak 60 sampai dengan 70 lembar per bulan. Berbeda dengan usaha batik yang dijalankan oleh Imam Budiono, sejak berdiri sampai sekarang Batik Tata hanya melayani pangsa pasar kelas atas. Harga produk Batik Tata antara rentang Rp.500.000,- sampai dengan rentang harga Rp.1.750.000,-. Pemasaran produk Batik Tata 90 persen dilakukan di Jakarta melalui relasi bisnisnya. Produknya dipasarkan melalui hotel dan pusat-pusat perbelanjaan besar di Jakarta serta melalui pameran-pameran baik di dalam maupun di luar negeri seperti bulan Juni 2012 telah mengikuti pameran di negeri Belanda. Pada tahun 2009-2012 Batik Tata mendapat sertifikat kompetensi sebagai perusahaan yang memproduksi dan memperdagangkan batik tulis secara konsisten dari Balai Besar Kerajinan dan Batik Departemen Perindustrian RI.

Beberapa permasalahan yang ada pada perusahaan Batik Tata yang diperoleh dari hasil observasi Tim Pengabdian adalah: (1) Keterampilan untuk menghasilkan produk batik biasa dengan menggunakan bahan membuat yang berbeda dengan produk yang ada sekarang belum dimiliki; (2) Manajemen pengelolaan usaha dilaksanakan dengan sederhana dilakukan oleh keluarga, pencatatan hasil usaha dilakukan dengan sederhana belum menggunakan laporan keuangan yang standar; (3) Desain motif batik yang dimiliki dan diproduksi oleh Batik Tata juga masih

terbatas dan belum bervariasi; (4) Pemasaran Batik Tata masih bersifat konvensional, penjualan berdasarkan pesanan dan titip jual belum mengenal penjualan *online* padahal produknya sudah banyak dikonsumsi warga negara asing yang membeli produknya di hotel dan pusat perbelanjaan besar di Jakarta.

Dengan memperhatikan permasalahan-permasalahan pokok yang dihadapi oleh kedua mitra maka kegiatan Ipteks Bagi Masyarakat ini bertujuan untuk memberikan bantuan peralatan produksi dan pendampingan pembuatan proposal bantuan peralatan produksi ke Disperindagkop Kabupaten Banyumas, memberikan penyuluhan, pelatihan dan pendampingan manajemen keuangan dan kegiatan pembukuan, memberikan penyuluhan dan pelatihan tentang pemanfaatan pelaporan keuangan berbasis sistem informasi komputer terutama bagi UKM Batik Tata, memberikan pembinaan manajemen produksi dan pengembangan desain, melakukan rancang bangun pembuatan desain kemasan dan label untuk meningkatkan nilai jual dan nilai pelanggan (*customer value*), memberikan penyuluhan, pelatihan dan pendampingan tentang manajemen pemasaran dan pemasaran *online* (*e-marketing*). Metode yang digunakan melalui pembinaan berupa penyuluhan dan pelatihan yang dilanjutkan dengan kegiatan pendampingan kepada UKM mitra.

Kegiatan IbM yang telah dilaksanakan ini memberikan manfaat berupa: (1) Bertambahnya peralatan produksi yang dimiliki mitra program; (2) Meningkatnya kemampuan mitra dalam pengelolaan keuangan dan penyusunan laporan keuangan yang terstandar; (3) Mitra UKM Batik Tata dapat menyiapkan

kan laporan keuangan yang disusun berbasis komputer; (4) Meningkatnya kemampuan mitra dalam pengelolaan produksi dan dalam mengembangkan desain; (5) Dapat dikembangkan kemasan produk dan label yang menarik dan mempertimbangkan segi keindahan; (6) Adanya peningkatan pengetahuan dan kemampuan mitra dalam mengelola pemasaran dan melakukan kegiatan pemasaran *online* (*e-marketing*).

## METODE ANALISIS

### Khalayak Sasaran

1. UKM Batik Budi Jamil yang diketuai oleh Imam Budiono yang beralamat di RT.02 RW.04 Jalan Pesantren No 11 Kelurahan Kebokura Kecamatan Sumpiuh
2. UKM Batik Tata yang diketuai oleh Narsid yang beralamat di Jalan Tata No 14 RT.06 RW.02 Kelurahan Sumpiuh Kabupaten Banyumas.

### Kegiatan dan Metode

1. Pemberian bantuan peralatan produksi dan pendampingan pembuatan proposal bantuan peralatan produksi ke Disperindagkop Kabupaten Banyumas. Metode yang dilakukan dengan mengidentifikasi kebutuhan peralatan yang paling dibutuhkan, kemudian membelikan peralatan yang dibutuhkan tersebut serta melakukan kegiatan pendampingan pembuatan proposal yang ditujukan kepada Disperindagkop Kabupaten Banyumas.
2. Penyuluhan, pelatihan dan pendampingan manajemen keuangan dan kegiatan pembukuan. Metode yang

digunakan untuk memecahkan masalah ini adalah dengan penyuluhan, pelatihan serta pendampingan kepada mitra.

3. Pembinaan manajemen produksi dan pengembangan desain. Metode yang dilakukan dengan memberikan pelatihan dalam hal manajemen produksi dan pengembangan desain.
4. Pembinaan manajemen produksi dan pengembangan desain. Metode yang dilakukan dengan pelatihan dan pendampingan pembuatan desain label dan kemasan.
5. Penyuluhan, pelatihan dan pendampingan tentang manajemen pemasaran dan pemasaran *online* (*e-marketing*). Metode yang dilakukan dengan pelatihan dan pendampingan pembuatan web dan pemasaran *online*.

## HASIL ANALISIS

### Pelaksanaan Program

1. Program penambahan peralatan produksi dan pembuatan proposal hibah peralatan ke Dinas Perindustrian Perdagangan dan Koperasi Kabupaten Banyumas (audiensi dan pendampingan pembuatan proposal) telah menghasilkan bertambahnya peralatan produksi UKM Batik Tata dan UKM Budi Djamil dengan adanya penambahan mesin *printing*. Pelatihan pembuatan proposal juga telah menghasilkan proposal yang diajukan ke Disperindagkop melalui Bupati Banyumas. Saat ini proposal sudah diantar ke Kantor Bupati Kabupaten Banyumas.
2. Program penyuluhan dan pelatihan Manajemen Keuangan serta penyulu-

sunan laporan keuangan yang terstandar telah berhasil meningkatnya pengetahuan UKM mengenai manajemen keuangan dan laporan keuangan yang terstandar dibuktikan dengan nilai meningkatnya nilai *pretest* sebelum dilakukan pelatihan 40 dan setelah pelatihan 83 serta dihasilkan laporan keuangan UKM yang terstandar.

3. Program penyuluhan dan pelatihan manajemen produksi dan operasi serta desain produk batik tulis, cap dan *printing* yang bervariasi yang sesuai dengan kebutuhan, keinginan, dan selera konsumen telah menghasilkan produk batik yang sesuai dengan kebutuhan, keinginan, dan selera konsumen. Produk yang dihasilkan kedua UKM lebih bervariasi. UKM Batik Tata menambag produk barunya dengan batik tulis yang menggunakan bahan sintesis dan juga menghasilkan batik *printing*, sedangkan UKM Batik Budi Jamil menambah usahanya dengan menghasilkan batik tulis dan batik *printing*.
4. Program rancang bangun pembuatan desain kemasan dan label untuk meningkatkan nilai jual dan nilai pelanggan (*customer value*) telah berhasil kemasan dan label produk batik dengan desain menarik dan informatif yang mempunyai nilai jual dan nilai tambah bagi konsumen. Kegiatan ini telah menghasilkan produk batik yang sesuai dengan kebutuhan, keinginan, dan selera konsumen bagi kedua UKM. Kegiatan ini juga telah menghasilkan desain produk baru dengan motif *kudi* yang merupakan ciri khas masyarakat Banyumas dan *enthog*

(itik manila) sebagai ikon Kecamatan Sumpiuh. Batik Tata menambah jenis produknya berupa produk batik tulis menggunakan bahan sintesis dan batik *printing*, sedangkan Batik Budi Djamil juga telah menghasilkan Batik tulis sendiri sampai dengan akhir dan juga memproduksi batik *printing*. Pengetahuan mitra naik dari nilai 45 sebelum kegiatan menjadi 90 setelah kegiatan.

5. Program rancang bangun pembuatan desain kemasan dan label untuk meningkatkan nilai jual dan nilai pelanggan (*customer value*) telah berhasil menciptakan label dan kemasan produk batik Tata dan Budi Djamil dengan desain menarik dan

informatif sehingga mempunyai nilai jual dan nilai tambah bagi konsumen.

6. Program penyuluhan dan pelatihan media promosi *online* telah berhasil dengan diciptakannya website pada [banyumasbatik.com](http://banyumasbatik.com). Hasil pelatihan ini telah meningkatkan pengetahuan mitra tentang media promosi on line dari nilai 45 sebelum pelatihan menjadi 85 setelah pelatihan. Guna memenuhi kebutuhan informasi yang disajikan di website maka dilakukan pembinaan dan pendampingan pembuatan katalog produk bagi kedua UKM. Contoh katalog pada Batik Tata dan Batik Budi Djamil dapat dilihat pada Tabel 1 dan Tabel 2.

Tabel 1. Contoh Katalog Produk Batik Tata

No	Nama Produk dan Spesifikasi	Gambar	Harga (Rp)
1.	Simbar kupu bahan : cotton kereta kencana, ukuran 250 x 115 cm		850.000.
2.	Ragam Kerang : bahan : cotton kereta kencana, ukuran 250 x 115 cm		850.000.

Tabel 2. Contoh Katalog Produk Batik Budi Jamil

No	Nama Produk dan Spesifikasi	Gambar	Harga (Rp)
1.	Kudi Banyumasan, Batik kombinasi tulis, Bahan Cotton Primissima, ukuran 210 cm x 110 cm		80.000.
2.	Katu Lampah, Batik tulis, Bahan Cotton Tarikupu atau samporis, ukuran 210 cm x 115 cm		250.000.

7. Publikasi kegiatan pada jurnal ilmiah telah dilakukan dengan dipublikasikannya artikel di jurnal PERFORMANCE.

### Manfaat Kegiatan

Kegiatan IbM pengembangan UKM Batik telah menghasilkan manfaat bagi masyarakat mitra sebagai berikut:

1. Penambahan Kapasitas Produksi
  - a. UKM Budi Djamil, sebelum kegiatan: Batik Tulis 30 potong per bulan dan batik *printing* 0, sesudah pelatihan Batik Tulis 40 potong per bulan dan batik *printing* 20 potong.
  - b. UKM Batik Tata, sebelum kegiatan: 65 potong batik tulis dengan bahan alami per bulan, batik jenis *printing* 0, sesudah kegiatan: batik tulis dengan bahan alami 70 potong, batik tulis dengan bahan sintesis 20 potong dan batik *printing* 50 potong per bulan.
2. Peningkatan Omzet Penjualan
  - a. UKM Budi Djamil: sebelum kegiatan: sebanyak (30 potong x Rp.200.000,-) = Rp.6.000.000; setelah kegiatan: sebanyak (40 x Rp.250.000,- + 20 x Rp.90.000) = Rp.11.800.000,-
  - b. UKM Batik Tata: sebelum ada kegiatan: (65 x Rp 750.000,-) = Rp.48.750.000; setelah kegiatan: (70 x Rp.800.000,-) + (20 x Rp.400.000,-) + (50 x Rp.90.000,-) = Rp.68.500.000,-
3. Dapat mengatasi permasalahan masyarakat

Bertambah peralatan produksi berupa mesin batik *printing*, telah diserahkannya proposal bantuan peralatan ke Pemkan Banyumas, meningkatnya pengetahuan mitra tentang manajemen keuangan dan pelaporan yang terstandar dari nilai 40 menjadi 83 serta dihasilkan laporan keuangan yang terstandar, batik dengan desain yang sesuai selera pasar, dihasilkan label dan kemasan yang menarik serta terbuatnya website pada [banyumasbatik.com](http://banyumasbatik.com) untuk memasarkan produk dipastikan dapat mengatasi permasalahan mitra dalam mengembangkan usahanya.

### 1. Faktor Pendorong dan Penghambat

#### a. Faktor Pendorong

Pasar produk batik yang sangat luas di mana Kecamatan Sumpiuh mempunyai jumlah sekolah terbanyak nomor 3 di Kabupaten Banyumas yaitu sebanyak 54 sekolah dari SD sampai dengan SLTA. Jumlah murid di Kecamatan Sumpiuh dari jenjang SD sampai dengan SLTA sebanyak 11.367 orang dan jumlah guru sebanyak 653, serta terdapat PNS Non Guru sebanyak 65 orang. Disamping itu dengan adanya program menjadikan Sumpiuh sebagai Kota Singgah juga sangat memungkinkan banyak pesinggah dari luar daerah yang berbelanja dan membeli batik sebagai produk unggulan pada Kecamatan Sumpiuh. Dukungan yang sangat besar juga diperoleh dari pihak pemerintah baik tingkat kabupten, kecamatan maupun desa, termasuk dukungan dari UPK PNPM Kecamatan Sumpiuh.

## b. Faktor Penghambat

Faktor penghambat yang utama adalah kurangnya tenaga terampil yang bisa menghasilkan batik. Generasi muda banyak yang tidak tertarik lagi untuk membuat batik sehingga hasil produksi batik tulis terbatas. Disamping itu faktor penghambat yang jelas pada UKM Budi Djamil adalah kekurangan modal untuk menjalankan usahanya.

## KESIMPULAN

Tujuan jangka panjang yang hendak dicapai adalah meningkatnya daya saing produk batik lokal khas Sumpiuh yang selama ini perannya belum banyak terdengar di lingkup Kabupaten Banyumas khususnya. Daya saing hanya akan tercapai jika ada keseimbangan kompetensi di setiap aktivitas bisnisnya, mulai dari produksi hingga administrasi yang baik. Oleh karena itu, kegiatan ini juga diikuti dengan penyuluhan yang dirancang spesifik agar pengelola bisnis batik memahami dan mau menerapkan sistem pengadministrasian usaha yang baik dan rapi. Hasil-hasil yang dicapai adalah sebagai berikut:

1. Kemampuan kedua mitra mengadministrasi bisnis yang selama ini belum banyak ditingkatkan menjadi lebih kuat setelah tim memberi penyuluhan, pelatihan dan pendampingan tentang manajemen keuangan usaha kecil dan bagaimana menyusun laporan keuangan yang penting sebagai alat untuk memonitor bisnis dan untuk pengambilan keputusan-keputusan bisnis.
2. Dua mitra dalam kegiatan ini berada pada fase bisnis yang berbeda. Batik

Tata telah memulai usahanya relatif lebih lama dibanding Batik Budi Djamil, serta melayani segmen pasar yang spesifik, sehingga kebutuhan administrasi keuangan yang berbasis komputer relatif lebih dibutuhkan dibanding Batik Budi Djamil. Melalui penyuluhan, pelatihan dan pendampingan yang diberikan, pemahaman mitra sudah cukup baik karena sebelumnya tim sudah memberikan penyuluhan berdasar teori dan praktek, sehingga penggunaan komputer hanya sebagai media untuk mengefisienkan pekerjaan yang dilakukan secara manual.

3. Melalui penyuluhan dan pendampingan, kedua mitra saat ini telah memiliki motif baru dan terutama motif *enthog* sebagai ikon kota Sumpiuh sebagai kota singgah. Selain untuk mendiversifikasi motif, adanya motif entok ini juga bertujuan untuk memperkuat *branding* Kota Sumpiuh yang dicanangkan oleh pemerintah kecamatan. Sedangkan untuk batik Tata, disamping mendapatkan motif baru, tujuan untuk masuk ke segmen yang lebih luas pun terbuka lebar karena diversifikasi produk dengan batik *printing*.
4. Melalui diskusi dan pendampingan dengan tim, saat ini telah diperoleh desain kemasan dan label yang lebih menarik. Batik Budi Djamil sebagai produsen yang relatif lebih baru memang sebelumnya belum begitu memperhatikan aspek estetika dalam kemasan, karena lebih fokus pada aspek produksi. Dengan desain yang baru, diharapkan bisa mendorong citra merek kedua mitra sehingga membantu dalam menciptakan daya saing.

5. Meskipun sebelumnya mitra telah mengetahui tentang perkembangan pemasaran saat ini yang banyak memanfaatkan teknologi informasi khususnya internet, namun karena kurangnya wawasan IT maka mitra enggan untuk mencoba menerapkannya. Namun dengan penyuluhan dan diskusi dengan tim, kesadaran mitra untuk memiliki media promosi yang berbasis internet meningkat. Disamping kesadaran untuk praktek *e-marketing* meningkat, mitra juga antusias untuk mengelola situs bisnisnya yang telah dikembangkan melalui pendampingan tim.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Budi Wahyono, 2013, *Permasalahan di UKM Batik dan Solusinya*, <http://www.pendidikanekonomi.com>, diakses pada tanggal 10 April 2014.
- Haryadi, Sri Lestari, Refius Pradipta Setyanto, dan Sigit Muiyiono, 2012, *Pengembangan Ekonomi Wilayah Kecamatan Sumpiuh Kabupaten Banyumas Propinsi Jawa Tengah*, Penelitian MP3EI Dosen Unsoed.  
[http://computational.engineering.or.id/Batik\\_Fraktal](http://computational.engineering.or.id/Batik_Fraktal).
- Iro Maruto, 2013, permasalahan di ukm batik dan solusinya, [www.pendidikanekonomi.com](http://www.pendidikanekonomi.com), diakses 10 Mei 2013.