

Pelatihan Pengembangan Seni Ecoprint Dalam Kegiatan Arisan Di Perumahan Manyar Indah

Dina Novita¹, Fitri Nuraini¹

¹Universitas Muhammadiyah Surabaya
Email: dinanovita@fe.um-surabaya.ac.id

ABSTRAK

Pada umumnya kegiatan arisan yang dilakukan oleh komunitas perempuan dilingkungan masyarakat memiliki tujuan yang positif, salah satunya menjalin silaturahmi dan meningkatkan ketrampilan ibu-ibu yang nantinya dapat memberikan manfaat dalam pengembangan ekonomi. Salah satu ketrampilan yang menjadi daya tarik, yaitu membuat batik dengan menggunakan teknik *ecoprint*. *Ecoprint* merupakan teknik yang dilakukan pada kain dengan menggunakan media daun sebagai pewarna alami dengan cara ditempel sampai timbul motif pada kain tersebut, sehingga bahan tersebut ramah lingkungan. Kerajinan tersebut memberikan peluang pasar yang besar, apabila dilakukan secara maksimal. Kegiatan ketrampilan seni *ecoprint* ini merupakan kegiatan yang dilakukan dengan peserta merupakan warga dari perumahan Manyar Indah Sukolilo Surabaya. Dari kegiatan yang sederhana tersebut, pada akhirnya menjadi berkembang dengan berbagai permasalahan. Permasalahan yang terjadi, antara lain : penjualan produk, identitas produk yang belum dikenal masyarakat pada umumnya, serta cara pelaporan keuangan yang benar. Adapun beberapa cara yang dilakukan demi berkembangnya produk hasil karya ibu-ibu arisan, metode tahapan yang dilakukan : 1) pelatihan seni *ecoprint* dilakukan minimal 1 setiap bulannya, 2) membuat desain nama produk, 3) memberikan pelatihan keuangan terkait penjualan produk, dan 4) memberikan pelatihan metode penjualan. Dan hasil evaluasi atas kegiatan ketrampilan dan pelatihan yang didukung oleh berbagai kalangan termasuk dukungan dari akademisi, akhirnya produk tersebut memiliki identitasnya dengan nama M-Six. Penjualan juga menjadi semakin meningkat yang semula hanya dapat menjual 5 produk/bulan kini dapat menjual 20 produk/bulan, dengan adanya pelatihan yang diberikan dan diikuti oleh anggota secara rutin. yakni peserta yang mengikuti 40% dari total anggota 80 peserta dan setiap pelatihan tiap anggota dapat menghasilkan 2 karya seni *ecoprint*, telah menghasilkan *brand* produk M-Six sebagai *brand* hasil karya, secara rutin mengadakan pameran dilingkungan perumahan Manyar Indah VI, melalui instagram dan dari hasil penjualan melalui pameran dan instagram telah menghasilkan ±20 hasil produk setiap bulannya dengan model yang beragam.

Kata Kunci : Arisan, *Ecoprint*, Peluang Pasar

ABSTRACT

In general, social gathering activities carried out by the women's community have positive goals, one of which is to establish friendships and improve the skills of mothers which can later provide benefits in economic development. One of the skills that became an attraction, namely batik making using *eco-print techniques*. *Ecoprint* is a technique carried out on fabrics using leaf media as a natural dye by pasting until a motif arises on the fabric so that the material is environmentally friendly. The craft provides a great market opportunity if done optimally. This *eco-print art skill* activity is an activity carried out with participants being residents of the Manyar Indah Sukolilo Surabaya. From these simple activities, in the end, it becomes developed with various problems. Problems that occur, among others: product sales, product identity that is not yet known to the public in general, and the correct way of financial reporting. As for several ways that are carried out for the development of products created by a social gathering, the stage method carried out: 1) *eco print* art training is carried out at least 1 every month, 2) making product name designs, 3) providing financial training related to product sales, and 4) providing sales method training. And the results of the evaluation of skills and training activities are supported by various groups including support from academics, finally the product has its

identity under the name M-Six. Sales are also increasing, which was originally only able to sell 5 products/month, now can sell 20 products/month, with training provided and attended by members regularly.

Keywords: *Social Gathering, Ecoprint, Market Opportunity*

PENDAHULUAN

Dalam suatu perkumpulan yang ada dilingkungan masyarakat pada umumnya terdapat komunitas yang digunakan sebagai ajang untuk bertukar informasi seputar lingkungan tempat tinggalnya, salah satu jenis perkumpulannya adalah arisan yang diperuntukan untuk kaum perempuan. Arisan dijadikan sebagai sarana berkumpul pada tiap bulannya dengan membayar dana yang ditentukan oleh anggotanya dan pada periode tertentu diadakan tarikan untuk mendapatkan nominal arisan sesuai dengan jumlahnya. Arisan merupakan ajang berkumpulnya kelompok tertentu dengan kegiatan yang dilakukan dengan mengumpulkan uang dalam tiap periode tertentu dengan nilai yang disepakati secara bersama dalam anggota kelompok tersebut, (Ibnu, 2021). Anggota arisan biasanya dilakukan oleh kaum perempuan, salah satu wilayah yang melakukan kegiatan arisan tersebut adalah perumahan Manyar Indah yang terletak di Kecamatan Sukolilo, Surabaya.

Adanya kegiatan arisan dilingkungan perumahan memberi keuntungan bagi yang mengikutinya, seperti : informasi terkini seputar wilayah perumahan, ide kreativitas yang dimiliki oleh salah satu anggota, ajang untuk berjualan, berbagi ilmu dan lainnya. Terdapat salah satu ilmu yang diberikan oleh anggota, yaitu seni membatik pada kain dengan media daun yang ada disekitar untuk dijadikan sebagai pewarna alami. Seni membatik dengan media daun sebagai pewarna alami ini lebih dikenal dengan *ecoprint*. *Ecoprint* diartikan sebagai teknik yang dilakukan pada kain dengan menggunakan media daun sebagai pewarna alami, dengan cara ditempel sampai nanti timbul motif pada kain yang akan digunakan, (Irfan Maulana, 2021). Berawal dari berbagi ilmu seni membatik dengan cara *ecoprint* ini membuat anggota arisan berkeinginan untuk belajar dan dapat dijadikan sebagai peluang usaha untuk menambah pemasukan keuangan tiap anggota tersebut.

Kegiatan yang dilakukan para anggota arisan menjadikan peluang usaha kreatif dalam mengembangkan seni membatik *ecoprint* dilingkungan sekitar yang dapat menambah pundi-pundi rupiah bagi ibu-ibu anggota arisan pada khususnya. Peluang usaha dapat diartikan sebagai kegiatan yang didasarkan pada sumber daya yang ada dalam memulai bisnis yang dijalankan, berdasarkan kriteria tertentu, (Permanawati & Yulianeu, 2018). Peluang usaha seni kerajinan membatik *ecoprint* ini dapat menjadikan seseorang berkreasi dalam menuangkan ide berkesenian dan dapat meningkatkan pendapatan mereka untuk memenuhi kebutuhan.

Namun pada tahap awal yang menjadi kesulitan dalam mengembangkannya adalah terkait permodalan dan cara pemasaran produk, dengan harapan produk tersebut dapat dikenal secara luas yang disesuaikan dengan target pasarnya. Hal yang diutamakan dalam melakukan metode penjualan adalah dengan memberikan kekhasan pada produk tersebut dalam bentuk nama produk (*brand image*). Sebagai arti dari *brand image* merupakan suatu atribut dalam sebuah produk yang didalamnya terdapat pesan yang akan disampaikan kepada konsumen, seperti : tampilan produk, nama, kemasan, dan lainnya, (Novita, 2022b).

METODE PEIAKSANAAN

Pengembangan seni *ecoprint* yang dilakukan oleh anggota arisan tersebut memerlukan dukungan dari berbagai pihak, baik secara internal dan eksternal yang dapat memberikan semangat bagi mereka guna meningkatkan karyanya untuk dijadikan peluang usaha. Kegiatan yang dilakukan tersebut merupakan salah satu bentuk perilaku kerja yang inovatif dikalangan anggota arisan yang memberikan keuntungan bagi diri sendiri maupun lingkungannya. Perilaku kerja inovatif dapat diukur dengan melihat kemampuan seseorang dalam menuangkan ide, menciptakan ide, memperkenalkan ide, serta mengimplemantasikan ide yang dapat memberikan keuntungan bagi individu, kelompok, dan organisasi, (Novita, 2022a).

Dengan keinginan yang semakin tinggi dalam mengembangkan produk *ecoprint*, maka terdapat beberapa faktor yang dilakukan dalam pengelolaannya, yaitu :

- 1) Membuat nama merk yang mudah dibaca dan diingat bagi konsumen.
- 2) Metode penjualan yang dapat dijangkau
- 3) Pengaturan laporan keuangan antar anggota terkait dengan keuntungan.
- 4) Desain dan jenis kain yang lebih menarik untuk meningkatkan daya beli.

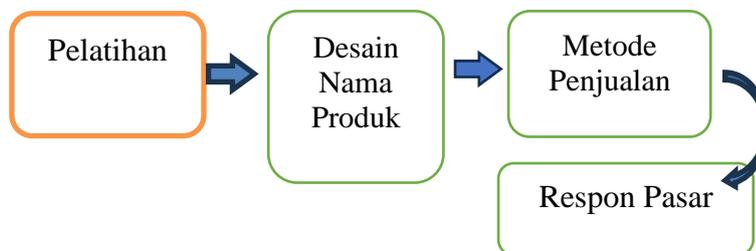
Untuk melakukan pengelolaan kegiatan pengembangan seni membuat *ecoprint* yang dapat menjadikan peluang usaha membutuhkan peran besar dari kelompok perempuan yang bergabung dalam arisan warga di lingkungan perumahan Manyar Indah, Sukolilo Surabaya.



Gambar 1. Aktivitas kegiatan arisan
Sumber : dok pribadi peneliti

Adapun berbagai tahapan yang perlu dilakukan dalam pengembangan dan pengelolaan produk seni *ecoprint* yang dilakukan oleh kelompok arisan warga tersebut, antara lain :

1. Pelatihan seni *ecoprint* yang dilakukan secara rutin, minimal 1 kali pada tiap bulannya.
2. Membuat desain nama produk untuk mengenalkan produknya secara luas.
3. Secara berkala melakukan pembelajaran laporan keuangan yang berkaitan dengan penjualan produk untuk mencapai keuntungan, mulai dari permodalan, keluar masuknya keuangan untuk kegiatan *ecoprint*, menghitung prosentasi hasil penjualan antara pengrajin dengan pihak pendukung untuk dimasukkan dalam kas pengembangan usaha bagi anggota arisan tersebut.
4. Membuat metode penjualan secara tradisional dan modern.



Gambar 3. Alur kegiatan pengembangan seni batik *ecoprint*
Sumber : Peneliti

Alur kegiatan yang dilakukan seperti yang tampak pada gambar 3 memperlihatkan tahapan yang dilakukan untuk mengembangkan hasil kerajinan yang dilakukan dan mengenalkan produknya ke masyarakat secara luas tentang seni membuat dengan teknik *ecoprint*.

HASIL KEGIATAN

Kegiatan arisan yang dilakukan secara berkelanjutan yang nantinya memiliki kebermanfaatannya bagi ibu – ibu arisan di area kompleks perumahan Manyar Indah. Perlahan demi perlahan anggota arisan melakukan pelatihan secara rutin dalam kegiatan seni membuat menggunakan teknik *ecoprint* untuk dijadikan jilbab, tas, mukena, rompi, dan lainnya berdasarkan kreativitas dan ide masing-masing anggota yang mengikutinya. Hasil yang

diberikanpun tidak mengecewakan untuk tahap pemula dalam berkesenian batik *ecoprint*. Dengan hasil yang tidak mengecewakan tersebut, maka dilakukan pameran disekitar lingkungan perumahan dengan harga terjangkau yang disesuaikan dengan hasil karya masing-masing. Sambutan yang luar biasa dari para pengunjung pameran untuk membeli produk hasil karya *ecoprint* anggota arisan, pujian dari berbagai pihakpun terlontar atas kerajinan seni anggota arisan tersebut. Dengan berjalannya waktu, kegiatan seni membatik teknik *ecoprint* yang pengerajinnya adalah anggota arisan menjadi semakin berkembang untuk pangsa pasar konsumen yang lebih luas. Berawal dari melakukan pameran sederhana di balai RW Perumahan Manyar Indah, berkembang dengan mengikuti pameran yang diadakan pada tingkat kecamatan, kelurahan, sampai pada tingkat pameran yang dilakukan di tingkat kota Surabaya.

Rangkaian kegiatan arisan warga ditunjukkan pada gambar 1, dimana pada tahap awal melakukan registrasi pembayaran yang telah ditentukan yang kemudian dilanjutkan dengan ajang diskusi mengenai berbagai hal dari anggota, dan tahap akhir dilakukan pengambilan nama dengan cara acak untuk mendapatkan nominal arisan yang ditabungkan oleh beberapa anggota pada tiap bulannya dengan jumlah yang telah disepakati bersama.



Gambar 2. Seni Ecoprint arisan warga Manyar Indah, Sukolilo Surabaya
Sumber : dok pribadi peneliti

Gambar 2 merupakan salah satu kreasi membatik dengan teknik *ecoprint* yang dilakukan oleh anggota arisan di lingkungan perumahan Manyar Indah, Sukolilo Surabaya. Dengan semangat yang dimiliki oleh para anggota, maka hasilnya dapat bersaing dengan pengrajin lain dalam bidang seni membatik *ecoprint*. Dibalik kreativitas yang diberikan para anggota terdapat kelemahan yang memerlukan dukungan dari berbagai pihak, termasuk dukungan ilmu dari akademisi.

Dengan adanya kelemahan yang dihadapi oleh anggota arisan dalam mengembangkan produk *ecoprint*nya, maka beberapa tahapan seperti yang tampak pada gambar 3 dilakukan secara konsisten oleh anggota. Tahapan-tahapan yang dilakukan, antara lain :

1. Pelatihan

Pelatihan yang dilakukan oleh anggota adalah pelatihan tentang teknik cara membatik yang benar dengan menggunakan media daun sebagai pewarnaan. Pelatihan yang dilakukan secara rutin ini menghadirkan orang yang ahli dibidang seni batik *ecoprint*, dimana dalam *ecoprint* memiliki beberapa metode yang harus dilakukan. Metode yang dilakukan dalam proses pembuatannya dengan cara direndam, dicetak dengan daun, dikukus, hingga penjemuran.

Dengan adanya pelatihan rutin yang lakukan, maka berdampak pada model yang beraneka ragam dengan motif yang berbeda. Yang pada awalnya hanya mampu menggunakan model yang standart untuk kain jilbab saja, dampak dari adanya pelatihan menjadikan model menjadi beraneka ragam. Keaneka ragaman model dan memadupadankan warna yang dihasilkan dapat membuat pangsa pasar menjadi semakin berkembang. Peserta pelatihan secara rata-rata diikuti oleh 40% dari anggota arisan yang

berjumlah 80 orang. Walaupun yang mengikuti pelatihan ini tidak terlalu banyak, namun hasil akhir dalam jumlah besar diberikan oleh tiap peserta. Setelah mengikuti pelatihan, rata-rata tiap anggota dapat menghasilkan karya sejumlah 2 lembar kain yang nantinya dapat digunakan dalam berbagai bentuk sesuai kreativitas masing-masing.

Tidak hanya sekedar berlatih cara membuat batik ecoprint, tetapi juga pelatihan yang berkaitan dengan pencatatan keuangan dan cara menghitung keuntungan dari hasil penjualannya. Dikarenakan ini merupakan kegiatan yang dilakukan secara berkelompok yaitu anggota arisan dalam mengembangkan seni ecoprint, maka terdapat hasil yang wajib dibagi dengan kelompok tersebut dalam bentuk kesepakatan prosentase harga jual produk.

Pelatihan rutin yang dilakukan tersebut digunakan untuk menambah pengetahuan dan ketrampilan, sehingga dapat mempengaruhi produktivitas anggota supaya tidak mudah tergeser dengan pesaingnya, (Maulyan, 2019).



Gambar 4. Proses pembuatan batik ecoprint
Sumber : dok pribadi peneliti

Pada gambar 4 merupakan cara membuat batik ecoprint, yaitu dengan cara dicelupkan kain yang menjadi bahan untuk cetak, diperas untuk menuju proses penataan daun sebagai pewarna alami, digulung kain yang sudah diberi daun untuk dicetak sesuai dengan model yang akan dibuat, selanjutnya dilakukan pengukusan pada kain, dan tahap terakhir adalah penjemuran.

2. Desain Nama Produk

Desain yang dimaksud disini merupakan dalam bentuk nama produk untuk memudahkan dalam penjualan sebagai ciri khas dari produk yang dibuat oleh anggota arisan warga Manyar Indah, Sukolilo Surabaya. Untuk memudahkan mengingat nama produk, maka dibuatlah dengan nama "M-Six". Arti kata dari M-Six adalah Manyar Indah VI, maksudnya bahwa produk tersebut merupakan hasil karya dari anggota warga Manyar Indah yang merupakan RW 6 dari kecamatan Sukolilo Surabaya.

Dengan adanya nama dan logo dari produk tersebut, maka produk yang sudah jadi diberi label sesuai dengan nama merk yang dibuat, yang dapat digunakan untuk pengingat. Pembeli akan lebih mudah mencari barang tersebut, apabila terdapat label dan

nama produk. Label dan nama produk dapat dijadikan salah satu karakteristik produk bagi penggunaannya supaya memiliki perbedaan dengan produk yang lain, walaupun dalam jenis yang sama.

3. Metode Penjualan

Penjualan merupakan aktifitas yang dilakukan untuk mengenalkan produknya pada konsumen, dengan tujuan mendapatkan target keuntungan tertentu, (Dunan et al., 2020). Metode penjualan yang dilakukan dengan 2 cara yaitu secara langsung dan tidak langsung. Penjualan yang dilakukan secara langsung, biasanya dengan melakukan pameran di lingkungan perumahan, kecamatan, kelurahan, dan mengikuti pameran di wilayah Surabaya. Penjualan yang dilakukan secara tidak langsung, biasanya dengan menggunakan media sosial yang mudah dilakukan oleh anggota arisan. Media sosial yang digunakan adalah share digroup whatsapp, instagram, facebook, dan tiktok.

Selama melakukan metode penjualan tersebut, produk yang ditawarkan menjadi semakin dikenal oleh banyak orang. Penjualan yang paling banyak dilakukan dalam bentuk transaksi, yaitu penjualan di pameran dan instagram.



Gambar 5. Metode Penjualan
Sumber : dok pribadi peneliti

Salah satu metode penjualan secara langsung (gambar 5) dengan mengadakan pameran di lingkungan sekitar Manyar Indah, Sukolilo Surabaya. Penjualan secara langsung ini lebih banyak diminati oleh pembeli, karena dapat berinteraksi secara langsung oleh pengrajinya yaitu anggota arisan tersebut.

4. Respon Pasar

Setelah melakukan berbagai cara dalam mengembangkan seni batik ecoprint di kalangan anggota arisan tersebut mendapatkan tanggapan yang positif dari hasil penjualannya. Pasar semakin berkembang yang semula hanya sebatas pada lingkungan perumahan warga Manyar Indah, Sukolilo Surabaya, kini penjualan sudah sampai pengiriman di luar pulau. Pasar memberikan respon yang cepat, dikarenakan harga yang ditawarkan terjangkau dengan hasil karya yang tidak kalah dengan yang sudah senior atau produsen lama yang berkecimpung dalam seni batik *ecoprint*.

Respon pasar yang positif dapat ditunjukkan dengan rata-rata penjualan pada tiap bulannya. Semula penjualan hanya 5 hasil produk yang terjual pada setiap bulannya, kini dapat menjual dengan rata-rata penjualan sebanyak 20 hasil produk pada setiap bulannya dengan model yang beraneka ragam. Dengan penjualan yang meningkat tersebut, menunjukkan adanya peluang pasar dalam melakukan kegiatan arisan sekaligus dapat mengembangkan seni kerajinan batik *ecoprint*.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan arisan yang biasa dilakukan oleh perempuan memberikan dampak positif untuk menuangkan ide dan kreativitas dalam berpikir. Mengubah pemikiran dari

beberapa pendapat yang menganggap bahwa kegiatan arisan hanya sebagai tempat untuk berkumpul dan mengumpulkan uang saja untuk diberikan secara bergilir pada anggota yang mengikutinya, yang menyebabkan arisan dijadikan sebagai kegiatan yang banyak memberikan nilai negatif saja. Ternyata arisan juga memberikan dampak positif dalam melakukan kegiatannya, salah satunya mengembangkan seni dengan bahan yang ramah lingkungan, yaitu seni batik *ecoprint*.

Tidaklah mudah dalam mengembangkannya, dikarenakan membutuhkan dukungan dari berbagai pihak khususnya lingkungan masyarakat terdekat. Dikembangkan dengan cara pengemasan yang baik tersebut menghasilkan sesuatu yang tidak mengecewakan. Peran serta dalam bentuk ide dan kreativitas yang dimulai dengan adanya pelatihan, desain, serta metode penjualan yang baik membuat produk hasil karya untuk mengembangkan seni batik *ecoprint* mendapatkan respon pasar yang cepat sesuai dengan tujuan awal yaitu mengembangkan seni batik *ecoprint*.

DAFTAR PUSTAKA

- Dunan, H., Antoni, M. R., Redaputri, A. P., & Jayasinga, H. I. (2020). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan “Waleu” Kaos Lampung di Bandar Lampung. *JBMI (Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Informatika)*, 17(2), 167–185. <https://doi.org/10.26487/jbmi.v17i2.10626>
- Ibnu. (2021). Arisan Adalah: Ini Pengertian dan Keuntungan Finansial Di Dalamnya. <https://Accurate.Id/Ekonomi-Keuangan/Arisan-Adalah/>.
- Irfan Maulana. (2021). *Ecoprint: Pengertian, Teknik, Keunggulan dan Bahannya*. <https://Wanaswara.Com/Mengenal-Ecoprint/>
- Maulyan, F. F. (2019). Peran Pelatihan Guna Meningkatkan Kualitas Sumber Daya Manusia dan Pengembangan Karir: Theoretical Review. *Jurnal Sain Manajemen*, 1(1), 40–50. <http://ejurnal.univbsi.id/index.php/jsm/index>.
- Novita, D. (2022a). Individual Innovation Capability dalam Menciptakan kinerja optimal. 5(2), 2052–2062.
- Novita, D. (2022b). Peran Merek dan Packing dalam Penjualan Keripik Pisang Kekinian di Surabaya. *Jurnal ADIPATI: Pengabdian Kepada Masyarakat Dan Aplikasi Teknologi*, 01(01).
- Permanawati, R. R., & Yulianeu, A. (2018). Sistem Pakar Untuk Menentukan Suatu Peluang Usaha Dengan Menggunakan Metode Smarter Dan Oreste. *Jumantaka*, 1(1), 31–40.