

Peningkatan Produktifitas Dan Manajemen Pemasaran Berbasis Online (E-Commerce) Pada UMKM Batik Tulis Incung Kerinci

Increasing Online-Based Productivity And Marketing Management (E-Commerce) On Msme Batik Tulis Incung Kerinci

Ayu Esteka Sari¹, Zachari Abdallah¹, Ferry Siswadhi¹, Maryanto¹, Yolla Ramadani¹

¹STIE Sakti Alam Kerinci, Kota Sungai Penuh, Jambi

Corresponding author : : ayuesteka82@gmail.com

Abstrak

Mitra dalam PKMS ini adalah "Usaha Batik Tulis Subala" milik Ibuk Randa, beralamat di Desa Pasar Baru Siulak Kabupaten Kerinci. Usahanya menghasilkan Batik Tulis Incung Kerinci. Batik khas Kerinci beraksara incung atau aksara kuno Kerinci hal inilah yang menjadi pembeda antara batik Kerinci dengan batik lainnya. Dapat diidentifikasi beberapa permasalahan prioritas dihadapi mitra : a) Pengelolaan pelaporan keuangan yang belum sesuai dengan standar akuntansi b) Belum adanya pengetahuan dan keterampilan yang cukup dalam pengelolaan usaha dalam menggunakan media pemasaran berbasis Online (E-Commerce). c) Kekurangan alat produksi seperti cap batik dan canting serta kompor elektrik. Hal ini ditunjukkan dari : Pengelolaan Keuangan yang tidak sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah (SAK EMKM), dalam mengerjakan proses pembatikan alat produksi yang masih sederhana dan dengan jumlah yang terbatas, sehingga jika ada pesanan dengan jumlah banyak menjadi penghambat proses produksi. Disamping itu juga tidak tersimpannya dengan rapi dan baik master motif batik dimana hanya disimpan di kertas yang mudah koyak, rusak dan kotor. Sehingga tingkat resiko untuk kehilangan master dari motif batik sangat rentan sekali. Pemasaran dari hasil hasil Batik hanya menggunakan promosi dan informasi dari mulut ke mulut serta mengikuti pameran atau Bazar waktu pelaksanaannya terbatas dan hanya beberapa kali dalam setahun, ditambah lagi dengan adanya Pandemi Covid 19 mengakibatkan ditiadakannya Pameran dan Bazar. Tujuan pengabdian (1) Memberikan pelatihan dan pemahaman mengenai laporan keuangan dan akuntansi 2) Mengembangkan usaha mikro skala rumah tangga mitra yang mandiri secara ekonomi, 3) Memberikan pemahaman akan konsep pemasaran berbasis Online (E-Commerce) 4) Memberikan pelatihan dan pemahaman dalam penggunaan Aplikasi Keuangan Berbasis Digital dan android yakni aplikasi SIAPIK. Berdasarkan permasalahan prioritas yang harus ditangani maka beberapa solusi yang ditawarkan tim PKMS kepada mitra adalah: a) Bidang Keuangan Memberikan pendampingan dan pemahaman berupa : pembuatan laporan keuangan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah (SAK EMKM), b) Bidang produksi dengan Memberikan alternatif dalam motif batik berupa pembuatan cap batik sehingga terjaga kelestarian dari motif batik c) Bidang Pemasaran Manajemen Pemasaran Berbasis Online (E-Commerce) penjualan berbasis digital marketing. d) Pembuatan Aplikasi Keuangan berbasis aplikasi digital dengan menggunakan aplikasi SIAPIK Target luaran PKMS a) Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra dalam pengelola keuangan yang sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah (SAK EMKM), b) Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra dalam menghasilkan motif Batik yang terjaga kelestariannya, c) Penerapan strategi pemasaran dan penggunaan media pemasaran berbasis Online (E-Commerce). d) Pembuatan Aplikasi Keuangan berbasis aplikasi digital dengan menggunakan aplikasi SIAPIK. Tahapan pelaksanaan yang dilaksanakan meliputi: Tahap Analisis Situasi dan Kondisi Mitra, Tahap sosialisasi PKMS, tahap pelatihan dan pendampingan (Pelatihan Manajemen keuangan akuntansi, perbaikan penyimpanan motif batik dengan menggunakan cap batik, pelatihan penggunaan media pemasaran Online (E-Commerce), pelatihan pembuatan Aplikasi keuangan SI APIK dan tahap Evaluasi PKMS. Hasil PKMS dapat meningkatkan daya saing usaha mitra minimal 75%, Penerapan IPTEK sebesar 80% terjadi peningkatan pengetahuan dan skill 80%.

Kata Kunci : Digital Marketing; Online (E-Commerce); Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah (SAK EMKM); UMKM

Abstract

The partner in this PKMS is Ms. Randa's "Subala Batik Tulis Business", having her address at Pasar Baru Siulak Village, Kerinci Regency. The business produced Incung Kerinci Batik. The typical Kerinci batik has the incung script or the ancient Kerinci script, this is what distinguishes Kerinci batik from other batiks. Several priority problems faced by partners can be identified: a) Financial reporting management that is not in accordance with accounting standards b) Lack of sufficient knowledge and skills in business management in using online-based marketing media (E-Commerce). c) Lack of production tools such as batik stamps and cantings as well as electric stoves. This is shown from: Financial Management that is not in accordance with Financial Accounting Standards for Micro, Small and Medium Entities (SAK EMKM), in working on the process of making batik production equipment which is still simple and in limited quantities, so that if there are orders in large quantities, it becomes an obstacle to the production process. Besides that, it is also not stored neatly and well, the master of batik motifs is only stored on paper that is easily torn, damaged and dirty. So the level of risk for losing the master of batik motifs is very vulnerable. Marketing of Batik products only uses promotions and word of mouth information and participates in exhibitions or bazaars, the implementation time is limited and only a few times a year, coupled with the Covid 19 Pandemic resulting in the cancellation of Exhibitions and Bazaars. Purpose of service (1) Provide training and understanding of financial and accounting reports 2) Develop economically independent partner household-scale micro-enterprises, 3) Provide understanding of online-based marketing concepts (E-Commerce) 4) Provide training and understanding in the use of Digital and Android-Based Financial Applications, namely the SIAPIK application. Based on priority issues that must be addressed, several solutions offered by the PKMS team to partners are: a) Finance Sector Provide assistance and understanding in the form of: making financial reports in accordance with Financial Accounting Standards for Micro, Small and Medium Entities (SAK EMKM), b) Production sector by providing alternative in batik motifs in the form of making batik stamps so that the sustainability of batik motifs is maintained. c) Marketing Division Online-Based Marketing Management (E-Commerce) digital marketing-based sales. d) Making financial applications based on digital applications using the SIAPIK application. PKMS output targets a) Increasing the knowledge and skills of partners in financial management in accordance with the Financial Accounting Standards for Micro, Small and Medium Entities (SAK EMKM), b) Increasing the knowledge and skills of partners in generating motives Batik is preserved, c) Implementation of marketing strategies and the use of online-based marketing media (E-Commerce). d) Making Financial Applications based on digital applications using the SIAPIK application. The implementation stages carried out include: Situation Analysis and Partner Conditions Stage, PKMS socialization stage, training and mentoring stage (Training in financial accounting management, improvement of storage of batik motifs using batik stamps, training in the use of online marketing media (E-Commerce), training in making applications SI APIK finance and PKMS Evaluation stage The results of PKMS can increase the competitiveness of partners' businesses by at least 75%, Application of science and technology by 80%, there is an increase in knowledge and skills of 80%.

Keywords : Digital Marketing; Online (E-Commerce); Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah (SAK EMKM); UMKM

PENDAHULUAN

Batik tradisional, yang diangkat dari akar budaya daerah, kaya akan muatan kearifan lokal yang dilukiskan dalam "bahasa batik". Berbicara tentang batik tradisional sama dengan berbicara tentang nilai-nilai. Nilai-nilai dalam batik tradisional diangkat dari proses akulturasi budaya (1). Batik dapat merupakan perwakilan lambang dari wilayah seni dari masing-masing daerah (2). Batik adalah praktik tradisional dari Indonesia yang menggunakan kain melalui metode resistensi lilin. Ini adalah karya seni dan objek etnologi yang dikenal sebagai seni tradisional (3)(4).

Daerah kerinci tidak hanya berpotensi dibidang pertanian dan perkebunan, disektor pariwisata dan cagar budaya juga sangat berpotensi besar untuk

dikembangkan. Kabupaten Kerinci dikenal dengan julukan Sepenggal Tanah Surga Yang Dicampakkan ke Bumi. Sakti Alam Kerinci yang mencerminkan berbagai macam potensi wisata alam yang dimiliki Kabupaten Kerinci. Selain potensi alamnya, Kabupaten Kerinci juga memiliki kekayaan budaya. Letak Kabupaten Kerinci yang berada diantara Provinsi Sumatera Barat dan Provinsi Jambi menjadikan budaya Kerinci memiliki keunikan sendiri yang merupakan perpaduan antara budaya melayu dan budaya minangkabau. Hal ini menghadirkan keunikan dari segi bahasa, pakaian adat, upacara adat serta tarian khas Kerinci. Selain itu, Kerinci juga memiliki batik khas Kerinci dengan motif incung yang terinspirasi dari aksara khas Kerinci.

Kerinci kini mulai banyak diproduksi batik Kerinci karena permintaan cukup besar. Salah satu yang paling kondang saat ini adalah batik dengan motif tulisan Incung, yakni aksara kuno Kerinci. Batik kerinci yang mana ciri khas dari batik kerinci adalah motif batik kerinci banyak mengangkat tema dari pertanian, perkebunan, pariwisata dan cagar budaya seperti motif batik incung, motif kopi dan daun kopi, motif cengkeh, motif daun sirih serta motif gunung Kerinci Tentu saja masih ada motif lain yang menunjukkan kekhasan budaya dan alam Kerinci. Selalu disertakan aksara Incung disamping motif utama, Ada selembur kain batik dengan motif daun sirih. Ini adalah tumbuhan yang punya arti penting dalam budaya Kerinci. Daun sirih adalah suguhan untuk tetamu sebagai tanda penghormatan. Motif lainnya masih banyak lagi, antara lain, jangki (keranjang anyaman rotan yang biasa disandang petani saat ke ladangnya), lapek rawang (tikar dari anyaman tumbuhan air), rumah larik (rumah adat), dan rumah panggung.

Salah satu yang istimewa adalah batik berwarna hitam dengan motif karamentang berwarna orange. Karamentang adalah bendera penanda kenduri pusaka (sko), yakni kenduri paling sakral dalam adat Kerinci. Di semua batik tadi terdapat aksara Incung, aksara kuno yang dipercayai sudah digunakan bahkan sebelum Islam masuk. Aksara Incung ini ditemukan pada naskah kuno Kerinci yang ditulis pada tanduk kerbau, bambu, kulit kayu dan daun lontar. Oleh masyarakat Kerinci ini dijadikan benda pusaka yang dijaga turun-temurun selama berabad-abad, tentu saja masih ada motif lain yang menunjukkan kekhasan budaya dan alam Kerinci. Batik khas Kerinci dengan aksara incung atau aksara kuno Kerinci dan hal inilah yang menjadi pembeda antara batik Kerinci dengan batik lainnya termasuk batik Jambi

Usaha Batik Tulis Subala yang merupakan Batik Incung Khas Kerinci, merupakan salah satu Usaha Batik yang berada di Dusun I Desa Pasar Senen Pasar Baru Siulak Kecamatan Siulak Kabupaten Kerinci dan menjadi Mitra Pengabdian Masyarakat pada Program Pemberdayaan Masyarakat Skema Program Kegiatan Masyarakat Stimulus (PKMS). Usaha Batik Tulis Subala yang dimiliki oleh Ibuk Randa Erdianti ini berdiri pada Tahun 2013, memiliki 6 orang pekerja. Lokasi

usaha Batik Tulis Subala cukup strategis karena berada di Pasar Senen, Kecamatan Siulak. Hasil produksi dipasarkan di sekitar wilayah Kabupaten Kerinci dan Kota Sungai Penuh, dan sampai ke Provinsi Jambi.

Perkembangan UMKM baru terlihat dari sisi jumlahnya saja. Secara umum, khususnya dalam aspek finansial, hanya sedikit UMKM yang mengalami perkembangan dalam hal kinerja keuangannya. Hal ini tak lepas dari ketidaksadaran pelaku UMKM terhadap pentingnya pengelolaan keuangan didalam usaha yang dijalankan (6). Banyak permasalahan pada Usaha Batik Tulis Subala yang berkaitan dengan aspek keuangan antara lain perkembangan usaha tidak signifikan, penurunan kinerja keuangan dikarenakan berkurangnya penjualan dikarenakan adanya dampak pandemi Virus Corona 19 yang mengakibatkan banyak nya kegiatan pemasaran tidak berjalan seperti Bazar, Pameran dan Kegiatan Festival yang tidak diadakan, ketidakmampuan dan ketidakmauan Mitra untuk menggunakan dan menyusun laporan keuangan sesuai dengan sistem Akuntansi, dan lain-lain. Dari berbagai masalah tersebut, yang menjadi masalah utama adalah ketidakmampuan dan ketidakmauan sumber daya atau pelaku UMKM (Mitra) untuk menggunakan akuntansi dalam kaitannya dengan pengelolaan dana yang mereka miliki. Sumber dana dan jenis penggunaan dana harus dicatat dengan tepat agar tidak terjadi penyelewengan dan ketidakberesan dalam kinerja keuangan pada usaha. Jadi, akuntansi sangat penting untuk digunakan dalam setiap kegiatan bisnis dalam UMKM sehingga pelaku UMKM yakni Mitra Ibuk randa harus dapat melakukan dan melalui berbagai tahapan dalam akuntansi dari input sampai output. UMKM didorong untuk melakukan dan penataan laporan keuangan yang baik. Pencatatan laporan keuangan merupakan aspek penting dalam suatu kegiatan usaha (7) (8) (9).

Kendala yang dimiliki, Disamping itu juga tidak tersimpannya dengan rapi dan baik dari master motif batik dimana hanya disimpan di kertas yang mudah koyak, rusak dan kotor. Sehingga tingkat resiko untuk kehilangan master dari motif batik tersebut sangat rentan sekali. Pemasaran dari hasil hasil Batik Incung Subala yang hanya menggunakan promosi dan informasi dari mulut ke mulut serta dengan mengikuti pameran atau Bazar yang waktu pelaksanaannya terbatas dan hanya beberapa kali dalam setahun. Pemilik usaha Batik Incung Subala hanya mengandalkan pemasaran dari mulut ke mulut saja, tentu nya hal ini berdampak terhadap penjualan produk yang menyebabkan omset masih rendah.

Kendala berikutnya adalah mengenai pemasaran, jangkauan pemasaran produk yang masih kurang diterapkan oleh mitra PKMS. Padahal hal terpenting dalam peningkatan penjualan dari UMKM adalah pemasaran dari produk. Sosialisasi strategi digital marketing dalam bentuk pemanfaatan media sosial sangatlah penting karena dapat memberi pengetahuan kepada para pelaku UMKM mengenai cara maupun tahapan dalam memperluas jaringan konsumen melalui pemanfaatan media sosial dalam memasarkan produknya sehingga dapat

meningkatkan keunggulan bersaing bagi UMKM itu sendiri (10). Dampak dari Corona Virus terhadap UKM usaha Batik Incung Subala ini sangat besar sekali, dimana semenjak mewabahnya Virus corona ini berakibat terhadap penurunan omset dari usaha serta operasional menjadi terhambat. Hal ini disebabkan susah nya mendapatkan bahan baku produk, dirumahnya para pekerja dikarenakan kebijakan social distancing, penurunan pembelian dari konsumen dikarenakan pasar pasar yang tutup dan tidak adanya bazar atau pameran selama Corona Virus ini dan konsumen sendiri yang tidak ada mendatangi toko dikarenakan Virus corona ini.

Oleh karena itu, dalam kegiatan Program Kemitraan masyarakat Stimulus (PKMS) ini menekankan pada perbaikan pada pengelolaan pada Bidang Manajemen pemasaran dengan menggunakan Pemasaran Berbasis Online (E-Commerce) serta Laporan Keuangan yang sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah (SAK EMKM) dalam rangka meningkatkan omset usaha mitra serta menaikkan pangsa pasar dengan pemasaran yang lebih luas lagi.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan profil mitra tersebut, serta berdasarkan hasil kunjungan ke lapangan, wawancara dan pengamatan terhadap Mitra, dapat diidentifikasi beberapa permasalahan prioritas yang dihadapi Mitra, diantaranya :

1. Belum adanya pemahaman dari Mitra mengenai Laporan Keuangan dan sistem akuntansi yang baik dan benar, yang sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah (SAK EMKM).
2. Pemilik usaha tidak menggunakan media pemasaran berbasis Online (E-Commerce) hanya dengan informasi dari mulut ke mulut serta relasi konsumen saja dan dengan mengikuti bazar atau pameran yang waktunya sangat terbatas, dan pada masa pandemi Covid 19 ini bisa dikatakan hampir tidak ada Pameran atau Bazar yang diadakan.
3. Dalam mengerjakan proses pembuatan alat produksi yang masih sederhana dan dengan jumlah yang terbatas, sehingga jika ada pesanan dengan jumlah banyak menjadi penghambat proses produksi.
4. Tidak tersimpannya dengan rapi dan baik master motif batik dimana hanya disimpan di kertas yang mudah koyak, rusak dan kotor. Sehingga tingkat resiko untuk kehilangan master dari motif batik sangat rentan sekali

Solusi yang Ditawarkan

Berdasarkan permasalahan prioritas mitra yang harus ditangani maka beberapa solusi yang ditawarkan yakni:

1. Bidang Keuangan

Pemberian pelatihan bagi mitra PKMS sebagai pelaku UMKM dalam hal mengelola keuangan dengan menggunakan akuntansi yang berbasis dan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah (SAK EMKM). Target dari solusi ini adalah kemampuan mitra menggunakan akuntansi dengan mudah untuk meningkatkan kinerja keuangan bisnisnya

2. Bidang Pemasaran

Dengan adanya Manajemen Pemasaran Berbasis Online (E-Commerce) dengan aplikasi penjualan berbasis Digital Marketing melalui program PKMS ini. Sehingga pemasaran produk tidak langsung ke konsumen, konsumen yang ingin membeli dan memesan produk bisa menggunakan aplikasi penjualan Pemasaran dari Usaha Batik Subala.

3. Bidang Produksi

Meningkatkan produksi dari data base motif Batik dengan membuat cap batik yang bisa lebih tahan lama.

METODE

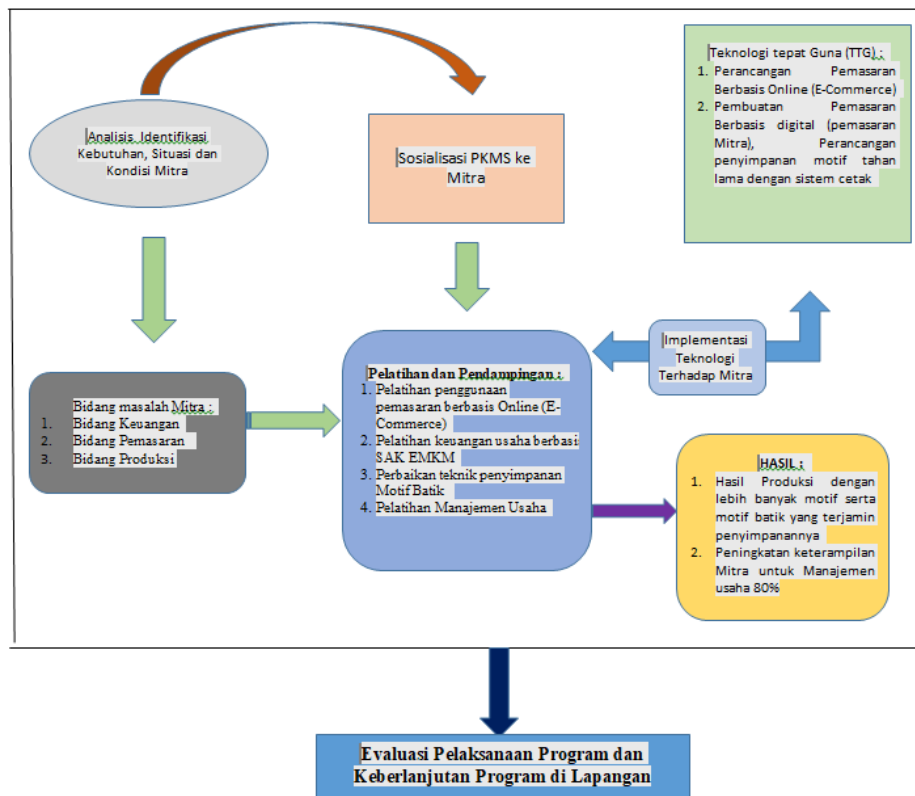
Prosedur Kerja

Model yang ditawarkan untuk mengatasi persoalan pada bidang Keuangan, pemasaran dan produksi UMKM Batik dan manajemen bagi mitra adalah :

1. Membantu pelatihan, pendampingan Mitra dalam membuat laporan keuangan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah (SAK EMKM)
2. Dukungan perluasan akses pemasaran produk dengan menggunakan Teknologi digital pada Manajemen Pemasaran Berbasis Online (E-Commerce)
3. Memberi dukungan bantuan peralatan yang lebih memadai guna meningkatkan kualitas produksi Batik

Prosedur kerja guna merealisasikan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi masalah mitra disajikan pada Gambar 1.

Gambar 1 :
Prosedur Kerja



Mekanisme Pelaksanaan

Rencana kegiatan yang menunjukkan langkah-langkah solusi atas persoalan pada gambar di atas yaitu:

1. Tahap Analisis Situasi dan Kondisi Mitra

- 1) Survey analisis permasalahan Mitra di Lapangan
- 2) Pengumpulan Data Awal
- 3) Identifikasi Masalah Mitra
- 4) FGD dengan Mitra Untuk kegiatan PKMS yang akan dijalankan.

2. Tahap Persiapan dan Pembuatan TTG

Pada tahapan ini dijalankan dengan dua tahapan yakni pada melaksanakan kegiatan dan pembuatan Teknologi Tepat Guna (TTG) Pembuatan pemasaran Berbasis Online (E-Commerce)

3. Tahap Pelatihan

Pada tahap ini Tim pelaksana akan memulai kegiatan pelatihan sesuai dengan jadwal yang sudah ditentukan dan disepakati bersama dengan mitra. Tahap pelatihan yang meliputi:

1). Tahap Pelatihan pemasaran Ecommerce

Pelatihan Pembuatan pemasaran Ecommerce membuat strategi Pemasaran berbasis digital, Minimnya pengetahuan pelaku UMKM mengenai digital

marketing menginspirasi tim Pengabdian kepada Masyarakat untuk menyampaikan sosialisasi dan memberikan pelatihan mengenai penggunaan teknologi informasi dan komunikasi ini. Jika pelaku UMKM paham akan pentingnya digital marketing bagi usaha mereka, diharapkan mereka akan termotivasi untuk menggunakan digital marketing sebagai sarana komunikasi dan promosinya, pelatihan ini akan dipandu oleh Ayu Esteka Sari, S.E., M.M

2) Tahap Pelatihan Manajemen Keuangan dan Akuntansi

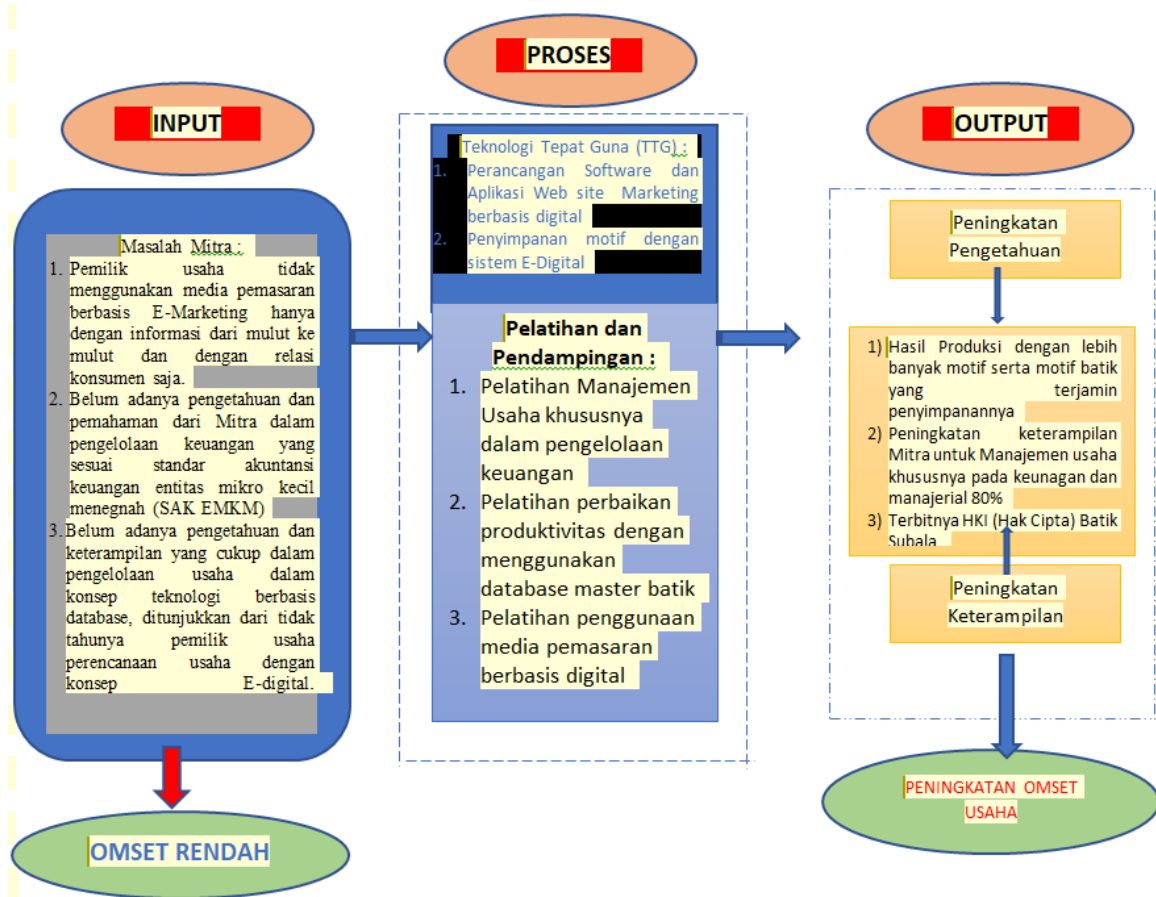
Pelatihan pembuatan laporan Keuangan berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah (SAK EMKM), pelatihan dan pendampingan dari pelatihan ini dipandu oleh Zachari Abdallah, S.E., M.S.Ak

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Ipteks

Mitra adalah Ibuk Randa selaku pemilik usaha “Batik Tulis Subala” Masalah yang dihadapi Mitra adalah input bagi kegiatan PKMS ini dengan menawarkan solusi dengan melakukan proses transfer TTG dan pengetahuan serta keterampilan. Output yang dihasilkan adalah terjadinya peningkatan dan pengetahuan serta keterampilan pelaku usaha yang tentu saja hal ini akan berdampak terhadap Peningkatan kualitas produk, peningkatan volume penjualan, dimana produk yang dihasilkan lebih beragam motif dan warnanya, dan tentu saja pemasaran dari Produk yang semakin menglobal. Dikarenakan Virus Corona yang menuntut para pelaku usaha supaya bisa melakukan kegiatan operasional dan Manajemen Pemasaran Berbasis Online (E-Commerce) yang akan mendukung kegiatan pemerintah yaitu berbasis Less Contact Economy (LCE).

Gambar 2 :
Gambaran Ipteks



Pelatihan dan Pendampingan

Memberikan pelatihan dan pendampingan berupa: pelatihan manajerial usaha dan pemasaran.

Gambar 2 :
Pelatihan Manajerial UMKM (Manajemen Pemasaran UMKM)



Alat-alat produksi yang digunakan seperti cap batik yang didapatkan dari motif batik.

Gambar 2. Alat Penggiling Sebelum dilaksanakan PKMS



Gambar 3. Kegiatan Tim PKMS



KESIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan, terdapat beberapa kesimpulan: 1) Dalam mendeteksi kendala yang dialami pada mitra, metode survei, observasi dan wawancara sangat efektif sekali. 2) Materi pelatihan dapat disesuaikan dengan kebutuhan serta tingkat pendidikan peserta pelatihan yang merupakan pekerja di mitra. 3) Mengevaluasi dan memonitoring setiap kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan, sehingga menjadi tahu apakah masih terdapat kendala yang dihadapi pada mitra.

SARAN

Saran dari pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah kendala yang masih dihadapi oleh UKM mitra hendaknya diperhatikan untuk dijadikan bahan kajian pelaksanaan pengabdian masyarakat selanjutnya, serta pihak



pelaksana pengabdian masyarakat dapat terus secara kontinyu melakukan evaluasi dan monitoring terhadap mitra.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Kementerian Pendidikan, Kebudayaan Riset, Dan Teknologi Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset, Dan Teknologi yang telah memberi dukungan moral dan dana terhadap program pengabdian masyarakat ini. Pada kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat berjudul "Peningkatan Produktifitas dan Manajemen Pemasaran Berbasis Online (E-Commerce) Pada UMKM Batik Tulis Incung Kerinci" sesuai Surat Penugasan Pelaksanaan Pengabdian Nomor 181/LPPM/HPG/STIE-SAK/VI/2022 Tanggal 22 Juni 2022 (Skim PKMS) Tahun Anggaran 2022

DAFTAR PUSTAKA

1. Parmono K. Nilai Kearifan Lokal Dalam Batik Tradisional Kawung. *J Filsafat*. 2013;23(2):134-46.
2. Hariadi Y, Lukman. Batik Fractal: Marriage of Art and Science. *ITB J Vis Art Des*. 2013;4(1):84-93.
3. Widiastuti S, Kusdarini E. Kajian Hak Kekayaan Intelektual Karya Perajin Batik. *J Penelit Hum [Internet]*. 2013;18(2):145-55. Available from: <https://media.neliti.com/media/publications/18162-ID-kajian-hak-kekayaan-intelektual-karya-perajin-batik-studi-kasus-di-desa-wukirsar.pdf%0A>
4. Krisnawati E, Sunarni N, Indrayani LM, Sofyan AN, Nur T. Identity Exhibition in Batik Motifs of Ebeg and Pataruman. *SAGE Open*. 2019;9(2).
5. Trixie AA. Filosofi Motif Batik Sebagai Identitas Bangsa Indonesia. *Folio [Internet]*. 2020;Vol 1 No 1:1-9. Available from: <https://journal.uc.ac.id/index.php/FOLIO/article/view/1380>
6. Fatwitawati R. Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. *Sembadha*. 2018;32.
7. Purwanti E. Analisis Pengetahuan Laporan Keuangan Pada Umkm Industri Konveksi Di Salatiga. *Among Makarti*. 2018;10(2).
8. Abdallah, Z., Yunita, P., Sari, A. E., & Maryanto, M. 2021. "Peningkatan Kualitas Produk Melalui Implementasi Teknologi Kreatif Usaha Tauge". Seminar Nasional Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Sang Bumi Ruwa Jurai Tahun 2021. Vol 2 No 1 (Hal 49-56). Kota : Bandar Lampung



9. Yelnim, Hamdani Deky, Abdallah, Z, Sari, A. E. 2021. "Peningkatan Kualitas Produk Kerupuk Sari Ikan Melalui Inovasi Produksi". eminar Nasional Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Sang Bumi Ruwa Jurai Tahun 2021. Vol 2 No 1 (Hal 34-41). Kota : Bandar Lampung
10. Wika Undari, Anggia Sari Lubis. Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkh) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. J Penelit Pendidik Sos Hum. 2021;6(1):32-8.