

Diversifikasi Produk Kain Ecoprint untuk Pengembangan Bisnis Koperasi Desa sebagai Ketahanan Bisnis Pasca Covid 19

Product Diversification of Ecoprint Fabrics for the Business Development of Village Cooperatives as Post-COVID-19 Business Resilience

¹Muhammad Zakiy, ²Sitti Nurhidayanti Ishak, ³Fathur Rochman,
¹Ardian Samsuddin

¹Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah
Yogyakarta, Bantul

²Jurusan Kesehatan Masyarakat, Fakultas Ilmu Kesehatan, Universitas Muhammadiyah
Maluku Utara, Ternate

³Program Studi Ekonomi Syariah, Sekolah Tinggi Agama Islam Minhaajurroosyidiin, Jakarta

Korespondensi: M. Zakiy, muhammad.zakiy@fai.umy.ac.id

Naskah Diterima: 14 Februari 2023. Disetujui: 3 Agustus 2024. Disetujui Publikasi: 30 April 2025

Abstract. This community service program aims to enhance the economic scale of the Harum Manis Cooperative, which is part of the village cooperative business development initiative. The program, carried out in cooperatives based on KUB (Joint Business Groups), will introduce new products in the form of ecoprint fabrics, which are innovative creations inspired by the environmentally friendly practices of cooperative members. Ecoprint fabrics also represent a business alternative that has been widely developed by home industries and MSMEs to capture the fashion market. Following the COVID-19 pandemic, many people have transitioned from being employees to becoming entrepreneurs. This program serves as a follow-up to the UMY community empowerment initiative conducted at the Harum Manis Cooperative several years ago, which remains a UMY-supported group to this day. The program will be implemented in three stages: training in making and producing ecoprint fabrics, as well as organizational and business management. The methods used include discussions and practical training, along with business and marketing sessions. The steps include observations by the community service team in partner villages, preparation of community service proposals, workshops and mentoring, monitoring, and final reporting. The outcomes of this program include ready-to-sell ecoprint fabric products, improved business management skills, and standardized products meeting broader community preferences. This program has positively impacted the Harum Manis Cooperative and its members by fostering the development of marketable products and enhancing organizational management.

Keywords: *Hamlet kasihan, village cooperative, ecoprints, PKM, UMY.*

Abstrak. Program pengabdian ini bertujuan untuk menambah *economies of scale* dari Koperasi Harum manis yang merupakan bagian dari pengembangan usaha koperasi desa. Program yang dilakukan di koperasi yang berbasis KUB ini akan menambah produk berupa kain ecoprint yang merupakan inovasi dari kreativitas anggota koperasi yang ramah lingkungan. Kain ecoprint juga merupakan alternatif bisnis yang banyak dikembangkan oleh home industri dan UMKM dalam menjaring pasar fashion. Terlebih lagi pasca pandemic Covid 19, banyak masyarakat yang beralih profesi atau merubah profesinya yang dulunya pegawai menjadi seorang entrepreneur. Program ini sebagai tindaklanjut program pemberdayaan masyarakat UMY yang telah dilakukan di

Koperasi Harum Manis beberapa tahun yang lalu dan sampai sekarang masih menjadi kelompok binaan dari UMY. Program ini akan dilakukan melalui 3 tahapan yaitu pelatihan membuat kain ecoprint, memproduksi kain ecoprint dan pelatihan manajemen organisasi berupa pelatihan bisnis. Metode yang digunakan adalah diskusi dan pelatihan praktis, pelatihan bisnis dan pemasaran. Adapun Langkah-langkah yang ditempuh melalui observasi tim pengabdian ke desa mitra, penyusunan proposal pengabdian, workshop dan pendampingan, monitoring dan laporan akhir. Hasil pengabdian dalam program ini yakni terciptanya produk kain ecoprint yang siap dijual, kompetensi pengelolaan organisasi bisnis dan standardisasi produk sesuai dengan selera masyarakat luas. Pengabdian ini telah memberi dampak positif bagi koperasi Harum Manis beserta anggotanya dalam mengembangkan produk yang dijual dan pengelolaan organisasi.

Kata Kunci: *Dusun kasihan, koperasi desa, ecoprint, PKM, UMY.*

Pendahuluan

Pemberdayaan masyarakat membutuhkan konsistensi dan pendampingan secara berkelanjutan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat merupakan kegiatan yang melibatkan masyarakat dengan pendekatan pelibatan yang dibangun secara langsung di suatu daerah dengan waktu tertentu yang targetnya adalah mendorong perubahan menuju masyarakat maju dan mandiri (Purnomo dkk., 2022). Terlebih lagi situasi pasca pandemic Covid 19 menjadikan lingkungan bisnis semakin tidak pasti. Banyak pekerjaan yang dijalankan dari rumah saat pandemic Covid 19 (Mansir, 2022), yang menjadikan cara ini sebagai kebiasaan baru walaupun pandemic Covid sudah relatif membaik. Wahdini & Zakiy (2022) menjelaskan bahwa Wabah infeksi Coronavirus (COVID-19) saat ini berdampak besar pada banyak aspek kehidupan secara umum. Untuk menghadapi kondisi yang tidak dapat dihindari ini, masyarakat harus berpikir kreatif dalam melakukan kegiatan ekonomi agar dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari (Azliyanti dkk., 2019; Kalimah & Zakiy, 2021). Beberapa ide kreatif untuk melahirkan produk inovatif adalah membuat kain ecoprint yang merupakan alternatif pemberdayaan masyarakat yang sering dilakukan di banyak desa untuk meningkatkan perekonomian masyarakat (Aryani dkk., 2022; Saptutyningsih & Wardani, 2019). Dengan memanfaatkan bahan alami yang ramah lingkungan, dan menggunakan desain yang menarik serta pewarnaan yang alami menjadikan kain ecoprint memiliki daya jual yang tinggi (Khilmiyah & Surwanti, 2021).

Untuk itu, dalam mengembangkan salah satu koperasi berbasis desa yaitu Koperasi Harum Manis yang terletak di dusun Kasihan, Tamantirto, Bantul mencoba membuat produk yang dapat dipasarkan secara luas dan merupakan kreativitas yang dapat dipelajari oleh masyarakat secara berkelompok (KUB). Dilihat dari letak geografis, dusun Kasihan, Kelurahan Tamantirto, Kabupaten Bantul, D.I.Y, cukup dekat dengan pusat kota Yogyakarta, Sleman dan kota Bantul yang merupakan pusat perdagangan masyarakat. Selain itu, dengan adanya pembangunan bandara Yogyakarta di Kabupaten Kulonprogo, banyak terdapat pembangunan infrastruktur dan perumahan di daerah ini (Zakiy dkk., 2020). Rata-rata Mata pencaharian warga Dusun ini sangat bervariasi, sebagian besar masyarakat di dukuh ini bermata pencaharian sebagai peternak dan petani, sedangkan kaum wanitanya sebagian besar berprofesi sebagai ibu rumah tangga. Untuk mengisi kesibukan para kaum wanita membentuk Koperasi Desa guna menopang keuangan keluarga dengan cara berjualan kue dan snack.

Masyarakat dusun Kasihan, terutama kaum wanita mayoritas mempunyai usaha kecil untuk tambahan pendapatan rumah tangga. Akan tetapi dampak pandemi Covid 19 ini membuat usaha yang dikerjakan mengalami penurunan. Bahkan beberapa masyarakat yang mengalami kerugian dan berhenti dalam melakukan bisnisnya karena biaya produksi tidak sebanding dengan pendapatan yang dihasilkan. Untuk itu, salah satu solusi dalam mengatasi permasalahan ini

adalah dapat dilakukan pemberdayaan masyarakat guna meningkatkan kemandirian ekonomi bagi masyarakat (Zakiy & Rozikan, 2020).

Letak geografis yang potensial untuk daerah bisnis karena merupakan salah satu akses menuju bandara Yogyakarta, dusun ini memiliki peluang besar untuk melakukan bisnis/perdagangan. Integrasi antara kemauan, kerjasama dan kemampuan dapat menjadikan keunggulan kompetitif di daerah ini. Dengan adanya kerjasama yang baik akan menciptakan motivasi dalam melakukan sebuah bisnis. Motivasi berwirausaha yang dilakukan oleh masyarakat dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat (Diwanti & Pertiwi, 2022). Ide dari anggota koperasi yang akan membuat produk kain ecoprint ini didasarkan pada kebutuhan dan tren masyarakat terhadap bahan-bahan konveksi yang ramah lingkungan. Selain itu, kain ecoprint merupakan inovasi baru yang banyak dikembangkan oleh industri kreatif di Indonesia.

Selain itu, produk yang dibuat nantinya dapat dipasarkan dengan mudah melalui media sosial yang akan dibimbing oleh tim pengabdian UMY. Peran media sosial dalam memasarkan sebuah produk sangat diunggulkan untuk menciptakan kesadaran masyarakat dan pembelian sebuah produk (Khasanah, 2020; Mansir & Majid, 2021). Mengingat salah satu kendala pengembangan bisnis Koperasi Harum Manis yaitu pemasaran melalui internet, maka pelatihan bisnis yang akan dilakukan salah satunya yaitu penggunaan media sosial untuk bisnis. Kolaborasi antara tim pengabdian UMY dengan masyarakat Kasihan ini diharapkan dapat saling melengkapi satu sama lain. Pihak mitra menyediakan tempat dan tenaga untuk dilatih membuat produk dan menjalankan proses bisnis, sedangkan tim pengabdian memfasilitasi narasumber, bahan, alat dan maintenance pasca program pemberdayaan dilakukan. Selain itu dibutuhkan inovasi produk dalam mengembangkan bisnis agar dapat bersaing dengan industri kreatif modern lainnya (Hayati dkk., 2020). Dengan bantuan teknologi ini dapat menciptakan proses bisnis lebih efisien karena fungsi teknologi memudahkan pebisnis dalam proses produksi (Suwarsi dkk., 2022). Dari alasan tersebut, maka tujuan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan kapasitas dan keterampilan anggota koperasi dalam diversifikasi produk yaitu pembuatan kain ecoprint serta memajukan pemasaran dan penjualan, sehingga mampu meningkatkan pendapatan dan kemandirian ekonomi masyarakat.

Metode Pelaksanaan

Tempat dan Waktu. Tempat pelaksanaan kegiatan ini di salah satu rumah warga yang terletak di dusun Kasihan Rt.6, Tamantirto, Kasihan, Bantul, DIY. Waktu pelaksanaan kegiatan ini dilakukan pada bulan Januari sampai dengan Februari 2023.

Khalayak Sasaran. Khalayak sasaran atau mitra dalam program pengabdian ini adalah anggota koperasi desa Harum Manis, Dusun Kasihan Rt.6, Tamantirto, Kasihan Bantul yang berjumlah 32 orang. Jumlah ini merupakan jumlah anggota koperasi Harum Manis di desa Kasihan, Tamantirto. Koperasi ini bergerak dalam bidang Koperasi Serba Usaha (KSU) yang menjual beberapa produk antara lain makanan ringan, sabun cuci piring, sabun cuci tangan, souvenir kreativitas dll.

Metode Pengabdian. Metode pelaksanaan pengabdian ini dilakukan dengan beberapa tahap yaitu, 1) melakukan pelatihan dan pendampingan untuk mengembangkan usaha dan bisnis. Tujuannya dari pendampingan ini adalah untuk menjaga kelangsungan hidup organisasi. Pendampingan dilakukan berupa pelatihan pengelolaan organisasi yang baik. Pelatihan ini akan dilaksanakan dengan memperhatikan supply chain management, yaitu mengelola dari awal (bahan mentah) sampai packaging (proses akhir yang siap dijual ke masyarakat luas), sehingga produk yang dihasilkan memenuhi standart kualitas produk yang baik. 2)

melakukan pendampingan dan pelatihan pembuatan kain ecoprint untuk menambah variasi produk. Pendampingan pembuatan kain ecoprint akan dilakukan dengan bantuan trainer pembuat kain ecoprint yang telah berpengalaman dan dikerjakan dari pemilihan bahan/kain sampai pada produksi mandiri. Selanjutnya, memberikan pendampingan dan pelatihan pemasaran produk dengan berbagai model penjualan langsung dan dipamerkan di beberapa pameran. Selain itu produk-produk tersebut akan dijual melalui online agar pemasarannya lebih luas dan masif. 3) Membangun media penjualan secara langsung berupa bangunan toko dengan memanfaatkan tanah desa agar dapat melakukan display penjualan secara langsung. 4) Memfasilitasi dan mendampingi perihal perizinan usaha dan merek dagang untuk memfasilitasi penjualan yang lebih luas. Pendaftaran izin akan dimulai dengan musyawarah untuk menentukan jumlah, nama brand/produk dan anggota pengurus Koperasi. Kemudian dilakukan pendampingan pengurusan izin usaha dan merek dagang bekerjasama dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan DIY.

Indikator Keberhasilan. Indikator keberhasilan dari kegiatan ini dapat dilihat dari beberapa indikator, yaitu:

1. Anggota koperasi memiliki pemahaman dan pengetahuan terkait bagaimana menjalankan organisasi dengan baik. Peningkatan pemahaman dan pengetahuan anggota koperasi tentang menjalankan organisasi diharapkan meningkat minimal 20% berdasarkan hasil pre-test dan post-test.
2. Peningkatan jumlah kegiatan/event yang dapat diikuti oleh koperasi Harum Manis. Jumlah kegiatan/event yang diikuti oleh koperasi Harum Manis diharapkan meningkat minimal 25% dari sebelumnya. Seperti diketahui rata-rata event/kegiatan yang diikuti oleh koperasi Harum Manis per tahunnya adalah 4, sehingga minimal terdapat 5 kegiatan/25% per tahunnya setelah dilakukan program pengabdian.
3. Peningkatan pendapatan dari koperasi Harum Manis. Peningkatan penjualan koperasi Harum Manis ditargetkan naik minimal 30% dibandingkan rata-rata penjualan per bulan yang diukur setahun sebelum program pengabdian dan setahun setelah program pengabdian dilaksanakan.

Metode Evaluasi. Metode evaluasi pelaksanaan program ini akan dilakukan setiap kali selesai melakukan kegiatan pemberdayaan yang dilaksanakan oleh Tim Pengabdian melalui suatu diskusi mengenai pelaksanaan kegiatan untuk mengetahui seberapa efektif pelaksanaan program tersebut dalam membantu Mitra. Seluruh hasil diskusi dan pelaksanaan kegiatan seperti kendala dan cara efisiensi bahan dan waktu dicatat dalam logbook setiap hari. Ketika pelaksanaan program pengabdian berakhir, maka akan dilakukan evaluasi akhir oleh Tim Pengabdian dibantu mahasiswa sebagai bentuk evaluasi internal pelaksanaan pengabdian yang telah dilakukan. Sedangkan evaluasi eksternal akan dilakukan oleh Tim Penilai internal dan eksternal Universitas Muhammadiyah Yogyakarta agar masukan-masukan untuk perbaikan usaha dan kemajuan koperasi dapat dilaksanakan. Sebagai bentuk keberlanjutan program ini ke depannya, Tim Pengabdian akan mempertahankan hubungan kerjasama dengan Mitra selama beberapa periode ke depan, guna melihat sejauh mana perkembangan usaha Mitra setelah program pengabdian ini selesai dan dapat menjalin silaturahmi antara pihak UMY dengan desa mitra. Selain itu, untuk mengukur keberhasilan kegiatan pengabdian ini maka kami melakukan pengujian statistik menggunakan uji beda paired sample t-test, dengan membandingkan data kuantitatif sebelum dan sesudah kegiatan pengabdian dilakukan.

Hasil dan Pembahasan

A. Gambaran Umum dan Pelaksanaan Kegiatan

Selama masa pandemic Covid 19, tentunya banyak hambatan dan kendala yang dialami masyarakat dunia dan Indonesia terutama di bidang ekonomi (Adella

Halim dkk., 2020; Mihalopoulos dkk., 2020) Pandemi yang berskala global ini banyak merubah proses kebiasaan masyarakat tak terkecuali dengan masyarakat di Dusun Kasihan Tamantirto. Setelah melakukan pendalaman masalah dengan berdiskusi bersama anggota Koperasi desa, terdapat permasalahan yang perlu diselesaikan. Diantara permasalahan yang mendesak untuk diselesaikan adalah proses bisnis anggota koperasi yang terkendala produksi dan distribusi selama pandemi melanda. Untuk itu, kami memutuskan untuk meningkatkan produk yang bisa ditawarkan oleh koperasi kepada masyarakat berupa kain ecoprint. Setelah mempelajari proses pembuatan kain ecoprint, kami menyimpulkan masyarakat dapat memproduksi secara mandiri kain ecoprint ini karena bahan-bahan yang mudah didapat dan proses pembuatan yang relative mudah. Anggota koperasi yang menjadi mitra program pengabdian ini banyak memiliki waktu luang untuk terlibat dalam proses pelatihan, produksi dan distribusi produk ini karena mayoritas berprofesi sebagai ibu rumah tangga.

Setelah menentukan program dan metode pemberdayaan, kami mencari fasilitator yang dapat memberikan fasilitasi pembuatan kain ecoprint ini dengan menghubungi ibu Rowiyah selaku aktivis pegiat kain ecoprint. Program ini diharapkan dapat memberi solusi atas permasalahan diversifikasi produk bagi anggota koperasi desa pasca pandemi. Sejalan dengan penelitian Widyaningrum dkk. (2020) yang menjelaskan bahwa pandemi covid 19 sangat berpengaruh pada ketahanan ekonomi rumah tangga di Yogyakarta. Kegiatan ini kami lakukan secara luring dengan melibatkan anggota koperasi, pelatih, dosen dan mahasiswa sebagai pelaksana teknis. Dalam melaksanakan program ini kami membagi sesi persiapan pelaksanaan, penyediaan materi dan bahan yang dibutuhkan, pelaksanaan program dan evaluasi program.

B. Persiapan Pelaksanaan Pengabdian

Setelah menentukan program pembuatan kain ecoprint untuk mencari solusi dari permasalahan ini, kami melakukan persiapan untuk melaksanakan kegiatan ini. Persiapan yang dilakukan yaitu dengan mendiskusikan metode pemberdayaan yang sesuai, menyesuaikan jadwal antara tim pengabdian, pihak mitra dan fasilitator pelatihan. Selain itu penyiapan materi penyuluhan dan pendampingan proses bisnis dan pemasaran juga kami lakukan guna memberikan materi mengenai strategi penjualan produk melalui media sosial dan penjualan langsung kepada konsumen. Tim pengabdian juga mempersiapkan bahan-bahan pembuatan kain ecoprint dengan berkonsultasi pada ibu Rowiyah selaku fasilitator pelatihan. Setelah mempersiapkan seluruh materi dan bahan, tim pengabdian menentukan jadwal pelatihan yang disesuaikan dengan seluruh pihak-pihak yang terlibat dalam proses pengabdian ini.

Program pengabdian ini diawali dengan penjelasan mengenai program pemberdayaan masyarakat selama pasca Pandemi Covid 19 yang dilakukan UMY kepada masyarakat sekitar. Pada kesempatan yang sama, tim pengabdian memberikan materi mengenai rencana bisnis dan pelatihan organisasi bisnis kepada peserta. Selain itu, pertemuan pertama ini juga sekaligus penekanan dalam membuat komitmen anggota untuk mengikuti program pemberdayaan masyarakat ini. Materi penyuluhan pertama yaitu komitmen berorganisasi anggota koperasi desa. Penyampaian materi ini membahas mengenai kontribusi dari setiap anggota dalam program ini adalah sesuatu hal yang penting, karena bisnis harus dikelola secara berkelanjutan, sehingga dibutuhkan komitmen dari setiap anggota organisasi (Amoako-Gyampah dkk., 2018). Kami juga menjelaskan keuntungan-keuntungan yang dapat diperoleh anggota dari program ini seperti penambahan pemasukan dari anggota koperasi, mencari alternatif kegiatan pasca pandemi sampai pada keberlanjutan koperasi desa.

Materi penyuluhan yang kedua berkaitan dengan rencana bisnis yang akan dilakukan selama jangka pendek, menengah dan jangka panjang untuk dilakukan anggota koperasi desa. Dinamika dalam sebuah organisasi bisnis memerlukan perencanaan yang matang agar operasionalnya dapat dijalankan secara berkelanjutan. Agar organisasi dapat dijalankan dengan baik, perlu dibangun kapabilitas dari setiap anggota organisasi agar dapat beradaptasi dengan lingkungan yang cepat berubah (Olszak, 2015). Materi yang disampaikan meliputi manajemen produksi, distribusi pemasaran serta manajemen keuangan usaha sederhana (gambar 1). Hal ini sangat penting dikarenakan dalam menjalani bisnis setidaknya dapat menguasai pembukuan sederhana (Novriansa dkk., 2024). Selain pemaparan materi, tim pengabdian juga memfasilitasi diskusi pencarian solusi atas permasalahan bersama yang dihadapi agar pelatihan yang akan dijalankan sesuai dengan harapan mitra dan tepat sasaran. Kami juga mencari beberapa event kreatif untuk menjual dan mempromosikan kain ecoprint yang telah diproduksi.



Gambar 1. Proses pelatihan Manajemen Organisasi dan Pemasaran

C. Pembuatan Materi dan Bahan

Setelah persiapan dilakukan, tim pengabdian menyusun materi dan mempersiapkan bahan-bahan yang dibutuhkan untuk proses penyuluhan dan pelatihan terkait pengembangan organisasi bisnis dan pemasaran maupun menyiapkan bahan-bahan yang diperlukan untuk pembuatan kain ecoprint. Untuk materi disampaikan melalui ceramah dan diskusi dengan pihak mitra yang membahas struktur organisasi, target koperasi dalam jangka pendek, menengah dan jangka panjang. Untuk bahan-bahan dan peralatan yang diperlukan selama proses pelatihan disediakan oleh tim pengabdian yang berkonsultasi dengan ibu Rowiyah selaku fasilitator pelatihan pembuatan kain ecoprint. Adapun pihak mitra mempersiapkan konsumsi dan menyediakan tempat pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan praktek pembuatan kain ecoprint seperti ruangan yang luas, tempat jemur kain dan tempat yang terbuka. Selain itu, tim pengabdian juga dibantu oleh beberapa mahasiswa yang siap membantu jika diperlukan selama proses pengabdian.

D. Praktek Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

Setelah mempersiapkan alat dan bahan yang dibutuhkan, selanjutnya dilakukan pelatihan yang diawali dengan penyuluhan materi terkait keorganisasian, pemasaran dan keuangan usaha kemudian dilanjutkan dengan pelatihan membuat kain ecoprint. Kegiatan ini dilakukan di salah satu rumah anggota koperasi desa secara bergantian. Praktek penyampaian materi dengan proses interaksi dua arah, sehingga banyak umpan balik dari anggota mitra dapat dijadikan poin-poin sebagai kesimpulan yang akan dieksekusi ketika produk yang dibuat sudah jadi. Penyampaian materi ini juga membahas mengenai saluran distribusi pemasaran yang akan digunakan untuk memasarkan produk (Ayu dkk., 2024). Strategi pemasaran secara langsung melalui *door to door* maupun melalui online seperti OLX dan media sosial menjadi pilihan untuk diterapkan. Penjualan offline dilakukan untuk kalangan terbatas seperti warga dusun Kasihan sedangkan penjualan online untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

Untuk pelatihan pembuatan kain ecoprint, diawali dengan pengenalan dan takaran bahan-bahan yang dibutuhkan antara lain daun-daun yang dapat dimanfaatkan, kain yang dapat dijadikan kain ecoprint, bahan kimia, dan perlengkapan. Setelah memperkenalkan dan menjelaskan bahan-bahan yang akan digunakan, kemudian dilakukan proses mordan yaitu kain putih yang direndam dengan bahan kimia sebelum dilakukan pelatihan. Proses ini memakan waktu kurang lebih 24 jam untuk menghasilkan kain yang baik. Setelah kain sudah di mordan kemudian kain dibentangkan dan kemudian ditempelkan daun-daun yang telah disiapkan (gambar 2), kemudian digulung dan dikukus. Setelah dikukus kurang lebih selama 2 jam lalu dijemur. Setelah dijemur kain direndam lagi dengan larutan tawas agar hasil lebih bagus kemudian kain siap untuk dijahit, seperti yang ditunjukkan pada gambar 2.



Gambar 2. Proses pelatihan kain ecoprint dan contoh produk hasil pengabdian

Selama proses pelatihan, anggota koperasi sangat antusias dalam mengikuti pelatihan ini. Mengingat proses yang dilakukan relative mudah, sehingga pihak mitra

dapat melakukannya secara mandiri tanpa didampingi oleh fasilitator. Untuk penjualan produk secara offline kami distribusikan melalui keluarga dan tetangga di dusun Kasihan, sedangkan untuk penjualan online kami lakukan melalui media sosial. Penjualan untuk produksi pertama kami jual dengan harga 75.000 sd 200.000 tergantung besar dan kebagusan pola kain ecoprint. Hasil penjualan ini akan dibagi untuk koperasi dan anggota yang menjual sesuai dengan kesepakatan bersama. Mengingat banyaknya event dan pameran industri kreatif di DIY, maka kami optimis penjualan produk ini dapat meningkat untuk produksi-produksi selanjutnya.

E. Kendala yang Dihadapi

Selama menyelenggarakan program ini terdapat beberapa kendala dan hambatan yang dialami tim pengabdian. Kendala tersebut seperti pembuatan kain ecoprint harus melihat jenis dan sifat dari daun yang akan digunakan, sehingga butuh pengalaman dan pemahaman lebih lanjut terkait jenis-jenis daun dan cara treatment kain ecoprint juga bertingkat-tingkat dan yang dipelajari baru tingkat dasar. Hal ini membutuhkan pelatihan lebih lanjut untuk anggota koperasi agar produk yang dihasilkan lebih bervariasi dan kualitasnya lebih baik lagi. Kendala terakhir dari program pengabdian ini adalah belum adanya tempat untuk dilakukan produksi secara menetap dan tempat penyimpanan kain yang baik. Hal ini mengakibatkan penyimpanan persediaan masih menggunakan rumah-rumah anggota, sehingga dikhawatirkan kain akan rusak jika disimpan di tempat yang tidak sesuai. Selain itu, untuk kepentingan pemasaran harus dapat mencantumkan lokasi produk agar lebih meyakinkan konsumen yang akan membeli.

F. Rencana Tahapan Berikutnya

Terdapat beberapa rencana tahapan berikutnya berdasarkan hasil program pengabdian yang diharapkan dapat berjalan secara berkelanjutan yaitu:

1. Menindaklanjuti strategi pemasaran yang telah dirumuskan dalam jangka waktu menengah dan jangka panjang yaitu dengan mengurus PIRT agar dapat dipasarkan lebih luas.
2. Membuat pabrik sederhana agar dapat memproduksi dan menyimpan kain ecoprint agar lebih awet.
3. Membuat produk jadi dari kain ecoprint untuk dipasarkan kepada masyarakat secara luas.
4. Melatih seluruh anggota koperasi agar dapat memasarkan produk kain ecoprint kepada keluarga dan rekannya.
5. Mengadakan workshop tentang manajemen koperasi kepada anggota untuk menjalankan koperasi serba usaha berbasis desa.

G. Keberhasilan Kegiatan

Keberhasilan kegiatan pengabdian ini dapat dilihat dari beberapa indikator yang signifikan. Pertama, anggota koperasi telah menunjukkan pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana menjalankan organisasi dengan baik dan efektif dengan minimal peningkatan pemahaman sebesar 20%. Kedua, terdapat peningkatan jumlah kegiatan/event yang dapat diikuti oleh koperasi Harum Manis, yang menunjukkan adanya perkembangan yang nyata dalam diversifikasi dan produksi produk. Hal ini dapat diukur dengan bertambahnya kegiatan/event yang dilakukan oleh koperasi Harum Manis minimal 25%. Terakhir, peningkatan keuangan koperasi juga terlihat jelas, yang menunjukkan bahwa upaya pemasaran dan penjualan yang lebih luas dan masif telah membuahkan hasil positif yaitu minimal 30% peningkatan penjualan per bulannya. Kegiatan ini juga telah membangun kolaborasi yang baik antara tim pengabdian dan masyarakat mitra, menciptakan sinergi yang kuat untuk pemberdayaan dan kemandirian ekonomi

masyarakat. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam tabel 1 yaitu pengujian paired sample t-test yang membandingkan kondisi koperasi sebelum dan setelah dilakukan program pengabdian.

Tabel 1. Pengujian Paired Samples t-Test

		Paired Differences				t	df	Sig. (2-tailed)	
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower				Upper
Pair 1	Memiliki pemahaman dan pengetahuan terkait bagaimana menjalankan organisasi dengan baik - POSTTEST1	-23.781	16.250	2.873	-29.640	-17.923	-8.279	31	.000
Pair 2	Peningkatan jumlah kegiatan/event yang dapat diikuti oleh koperasi Harum Manis - POSTTEST2	-11.188	11.252	1.989	-15.244	-7.131	-5.624	31	.000
Pair 3	Peningkatan/pendapatan rata-rata (penjualan) dari koperasi Harum Manis per bulan - POSTTEST3	-552000.000	418749.654	120882.613	-818060.837	-285939.163	-4.566	11	.001

Hasil pengujian menggunakan paired sample t-test dalam tabel 1 menunjukkan adanya perbedaan signifikan pada tiga aspek utama setelah dilakukan program pemberdayaan masyarakat. Pada aspek pertama, yaitu pemahaman dan pengetahuan tentang bagaimana menjalankan organisasi dengan baik, hasil pengujian menunjukkan perbedaan rata-rata sebesar -23.781 dengan standar deviasi 16.250 dan nilai t sebesar -8.279 dengan nilai signifikansi (Sig. 2-tailed) sebesar 0.000 ($<0,050$) mengindikasikan bahwa perbedaan ini sangat signifikan. Hasil ini menunjukkan bahwa pelatihan yang berfokus pada strategi manajemen, perencanaan, dan pengambilan keputusan dapat meningkatkan kemampuan anggota dalam menjalankan organisasi dengan lebih efektif. Hal ini ditunjukkan dalam tabel 2 uji beda 1 dengan nilai rata-rata sebelum dilakukannya program pengabdian sebesar 52,22 dan setelah dilakukannya program yaitu sebesar 76,00.

Tabel 2. Statistik Deskriptif Hasil Pre-test dan Post-test

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	PRETEST 1 Memiliki pemahaman dan pengetahuan terkait bagaimana menjalankan organisasi dengan baik	52.22	32	16.319	2.885
	POSTTEST 1	76.00	32	11.978	2.118
Pair 2	PRETEST 2 Peningkatan jumlah kegiatan/event yang dapat diikuti oleh koperasi Harum Manis	48.28	32	11.806	2.087
	POSTTEST 2	59.47	32	12.352	2.184
Pair 3	PRETEST 3 Peningkatan/pendapatan rata-rata (penjualan) dari koperasi Harum Manis per bulan	621750.00	12	232513.978	67121.004
	POSTTEST 3	1173750.00	12	418949.579	120940.326

Selanjutnya, pada aspek kedua dalam tabel 1, yaitu Peningkatan jumlah kegiatan/event yang dapat diikuti oleh koperasi Harum Manis, hasil pengujian menunjukkan perbedaan rata-rata sebesar -11.188 dengan standar deviasi 11.252 dan nilai t sebesar -5.624 dengan nilai signifikansi (Sig. 2-tailed) sebesar 0.000 ($<0,050$) menunjukkan bahwa perbedaan ini juga sangat signifikan. Hasil ini menunjukkan bahwa intervensi yang berfokus pada inovasi dan pengembangan produk baru berupa pembuatan kain ecoprint dapat menyebabkan peningkatan jumlah kegiatan/event yang dapat diikuti oleh koperasi Harum Manis. Hal ini ditunjukkan dalam tabel 2 uji beda 2 dengan nilai rata-rata sebelum dilakukannya

program pengabdian sebesar 48,28 dan setelah dilakukannya program yaitu sebesar 59,47.

Terakhir, pada aspek ketiga dalam tabel 1, yaitu peningkatan pendapatan rata-rata (penjualan) dari koperasi Harum Manis per bulan, hasil pengujian menunjukkan perbedaan rata-rata sebesar -552,000.000 dengan standar deviasi 418,749.654 dan nilai t sebesar -4.566 dengan nilai signifikansi (Sig. 2-tailed) sebesar 0.001 menunjukkan bahwa perbedaan ini signifikan. Hasil ini menunjukkan bahwa peningkatan pemahaman manajemen dan penerapan praktik yang baik dalam operasional organisasi bisa mengurangi biaya produksi dan operasional, sehingga meningkatkan margin keuntungan. Hal ini ditunjukkan dalam tabel 2 uji beda 3 dengan nilai rata-rata pendapatan koperasi per-bulan sebelum dilakukannya program pengabdian sebesar Rp.621.750.00 dan rata-rata pendapatan per-bulan setelah dilakukannya program pengabdian yaitu sebesar Rp.1.173.750.00.

Secara keseluruhan, hasil pengujian ini menunjukkan bahwa intervensi yang dilakukan berdampak signifikan terhadap pemahaman dan pengetahuan dalam menjalankan organisasi, peningkatan jumlah kegiatan yang diikuti oleh mitra pengabdian, serta peningkatan pendapatan rata-rata per bulan dari koperasi Harum Manis. Selain itu, dengan adanya pendampingan dan mentoring dari tim pengabdian juga dapat membantu anggota koperasi dalam memahami dan menerapkan pengetahuan baru mereka dan adopsi strategi pemasaran yang lebih efektif, seperti penggunaan media sosial, promosi yang menarik, dan jaringan distribusi yang lebih luas, juga bisa menjadi faktor utama dalam meningkatkan penjualan produk dari koperasi ini.

Kesimpulan

Program pengabdian ini dilaksanakan dengan melihat peluang usaha yang dapat dijalankan masyarakat pasca pandemic Covid 19. Program ini berhasil meningkatkan pemahaman anggota koperasi dalam hal pengetahuan menjalankan organisasi. Program ini juga berhasil meningkatkan jumlah kegiatan/event yang dijalankan koperasi Harum Manis per tahunnya. Keberhasilan program ini juga dapat dilihat dari meningkatnya pendapatan Koperasi Harum Manis per bulannya. Program ini dapat berjalan secara berkelanjutan jika anggota mitra serius untuk menjalani dan menekuni alternatif bisnis ini agar dapat menciptakan diversifikasi produk untuk dipasarkan. Hasil pengujian statistik dengan paired sample t-test menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian memiliki dampak yang signifikan terhadap peningkatan pengetahuan, jumlah kegiatan yang diikuti oleh anggota koperasi dan pendapatan bulanan koperasi. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian berhasil meningkatkan kinerja koperasi secara keseluruhan.

Ucapan Terima Kasih

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada Lembaga Pengabdian Masyarakat (LPM) Universitas Muhammadiyah Yogyakarta yang telah memberikan dana hibah Program Kemitraan Masyarakat (PKM) tahun 2022. Selain itu kami berterima kasih kepada Mitra pengabdian kami yaitu Koperasi Harum Manis, Kasihan atas partisipasi dan kerjasamanya. Kami berharap silaturahmi ini dapat tetap terjaga dan dapat dikembangkan program pengabdian lainnya.

Referensi

Adella Halim, D., Kurniawan, A., Agung, F. H., Angelina, S., Jodhinata, C., Winata, S., Frenstan, Wijovi, F., & Agatha, C. M. (2020). Understanding of Young People About COVID-19 During Early Outbreak in Indonesia. *Asia Pacific Journal of Public Health*, 32(6-7), 363-365.

- <https://doi.org/10.1177/1010539520940933>
- Amoako-Gyampah, K., Meredith, J., & Loyd, K. W. (2018). Using a Social Capital Lens to Identify the Mechanisms of Top Management Commitment: A Case Study of a Technology Project. *Project Management Journal*, 49(1), 79–95.
<https://doi.org/10.1177/875697281804900106>
- Aryani, Y. A., Rahmawati, I. P., Gantyowati, E., Setiawan, D., & Arifin, T. (2022). Pemberdayaan Masyarakat Desa Pokak Kabupaten Klaten dengan Batik Ecoprint. *BUDIMAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 1–5.
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.29040/budimas.v4i2.4611>
- Ayu, A., Tresyanto, C. A., Devina, V., & Sungkono, C. G. (2024). Pengembangan Pengemasan Produk Sebagai Strategi Pemasaran Mie Ayam Bakar 99 Semolowaru , Surabaya Product Packaging Development as a Marketing Surabaya. *Panrita Abdi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 8(2), 304–314.
<https://doi.org/https://doi.org/10.20956/pa.v8i2.23645>
- Azliyanti, E., Jadmiko, P., & Utami, W. (2019). Peran Pemediasi Efikasi Diri Kreatif Pada Hubungan Antara Persepsi Terhadap Kepemimpinan Transformasional Pada Kreativitas Karyawan. *RELEVANCE: Journal of Management and Business*, 2(2), 287–301.
<https://doi.org/10.22515/relevance.v2i2.1913>
- Diwanti, D. P., & Pertiwi, N. I. (2022). The Effect of Training on the Utilization of Herbal Plants and Entrepreneurial Motivation Towards Improving Community Economic Welfare. *Journal of Business and Behavioural Entrepreneurship*, 6(1), 97–113.
<https://doi.org/https://doi.org/10.21009/JOBBE.006.1.09>
- Hayati, S. R., Amelia, S., & Putri, M. (2020). Inovasi Produk Dan Kemasan Pada Kecamatan Gamping Kabupaten Sleman. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 87–100.
<http://ejournal.iainsurakarta.ac.id/index.php/transformatif/article/view/2985>
- Kalimah, S., & Zakiy, M. (2021). Analisis Kinerja , Profesionalisme dan Kompetensi Karyawan Lembaga Filantropi di Era Wabah COVID 19. *Prosiding UMY Grace*, 429–438.
- Khasanah, M. (2020). Peranan Media Sosial Sebagai Agen Sosialisasi Halal dalam Membangun Kesadaran Halal: Studi Netnografi. *Al-Tijary*, 5(2), 139–157.
<https://doi.org/10.21093/at.v5i2.2116>
- Khilmiyah, A., & Surwanti, A. (2021). Pemberdayaan Ekonomi Aktivis Aisyiyah Melalui Pelatihan Ecoprint Ramah Lingkungan. *Prosiding Seminar Nasional Program Pengabdian Masyarakat*, 823–829.
<https://doi.org/10.18196/ppm.34.301>
- Mansir, F. (2022). Pemulihan dan Pendampingan Kegiatan Masyarakat Berbasis Teknologi Informasi Pasca Kenaikan Angka Covid-19 di Desa Dlaban, Kulonprogo, DIY. *To Maega : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(3), 491.
<https://doi.org/10.35914/tomaega.v5i3.1210>
- Mansir, F., & Majid, M. N. (2021). Pemberdayaan Umkm Dalam Mengoptimalkan Sosial Media Dalam Menghadapi Adaptasi Kebiasaan Baru Di Balecatur Sleman DIY. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat ITK (PIKAT)*, 2(1), 21–28.
<https://doi.org/10.35718/pikat.v2i1.334>
- Mihalopoulos, C., Chatterton, M. Lou, Engel, L., Le, L. K. D., & Lee, Y. Y. (2020). Whither economic evaluation in the case of COVID-19: What can the field of mental health economics contribute within the Australian context? *Australian and New Zealand Journal of Psychiatry*, 54(12), 1157–1161.
<https://doi.org/10.1177/0004867420963724>
- Novriansa, A., Muthia, F., Wahyudi, T., & Diterima, N. (2024). Pelatihan Etika Bisnis

- dan Pembukuan Sederhana Pada Kelompok Pengrajin Songket di Desa Muara Penimbung Ulu, Ogan Ilir Business Ethics and Simple Bookkeeping Training for Songket Craftsmen in Muara. *Panrita Abdi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 8(1), 37–46.
<https://doi.org/https://doi.org/10.20956/pa.v8i1.23625>
- Olszak, C. M. (2015). Business intelligence and analytics in organizations. *Studies in Computational Intelligence*, 579(March), 89–109.
https://doi.org/10.1007/978-3-319-11328-9_6
- Purnomo, H., Sairin, S., Samidjo, G. S., & Widodo, A. S. (2022). Bantu Pengembangan Desa Bersama Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM) di Desa Grinting. *Bangun Desa: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 1–8.
- Saptutyningsih, E., & Wardani, D. T. K. (2019). Pemanfaatan Bahan Alami Untuk Pengembangan Produk Ecoprint Di Dukuh Iv Cerme, Panjatan, Kabupaten Kulonprogo. *Warta LPM*, 21(2), 18–26.
<https://doi.org/10.23917/warta.v21i2.6761>
- Suwarsi, A. A., Restuning Hayati, S., Amelia Manggala Putri, S., & Muhammadiyah Yogyakarta, U. (2022). Pemberdayaan Industri Rumahan Ceriping Gethuk untuk Meningkatkan Kuantitas Produksi dan Kemasan Produk (Packaging). *JPM (Jurnal Pemberdayaan Masyarakat)*, 7(1), 795–802.
<https://doi.org/https://doi.org/10.21067/jpm.v7i1.5390>
- Wahdini, F. F., & Zakiy, M. (2022). The Role of Telecommuting in Improving the Performance of Sharia Bank Employees with Leader Control as a Moderating Variable. *Jurnal Manajemen Universitas Bung Hatta*, 17(2), 118–127.
<https://doi.org/10.37301/jmubh.v17i2.20834>
- Widyaningrum, R., Safitri, R. A., Ramadhani, K., Suryani, D., & Syarieff, F. (2020). Complementary Feeding Practices During COVID-19 Outbreak in Daerah Istimewa Yogyakarta, Indonesia, and Its Related Factor. *Asia-Pacific Journal of Public Health*, 19.
<https://doi.org/10.1177/1010539520976518>
- Zakiy, M., & Rozikan. (2020). Establishment of KUB as Alternative to Economic Independence of Pedak Society, Srandakan, Bantul. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM)*, 4(2), 187–201.
<https://doi.org/10.21009/JPMM.004.2.03>
- Zakiy, M., Wardana, L. K., & Vebrynda, R. (2020). Pendirian koperasi Kelompok Usaha Bersama (KUB) dusun Kasihan RT6 Tamantirto Kabupaten Bantul D.I.Yogyakarta. *Ethos: Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat*, 8(2), 145–153.
<https://doi.org/10.29313/ethos.v8i2.5333>

Penulis:

Muhammad Zakiy, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Bantul. E-mail: muhammad.zakiy@fai.umy.ac.id
Sitti Nurhidayanti Ishak, Program Studi Kesehatan Masyarakat, Fakultas Ilmu Kesehatan, Universitas Muhammadiyah Maluku Utara, Ternate. E-mail: nurhidasiti8@gmail.com
Fathur Rochman, Program Studi Ekonomi Syariah, Sekolah Tinggi Agama Islam Minhaajurroosyidiin, Jakarta. E-mail: Frochman901@gmail.com
Ardian Samsuddin, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Bantul. E-mail: ardian.samsuddin07@gmail.com

Bagaimana men-sitasi artikel ini:

Zakiy, M., Ishak, S.N., Rochman, F., & Samsuddin, A. (2025). Diversifikasi Produk Kain Ecoprint untuk Pengembangan Bisnis Koperasi Desa sebagai Ketahanan Bisnis Pasca Covid 19. *Jurnal Panrita Abdi*, 9(2), 261–272.