SEJAGAT : Jurnal Pengabdian Masyarakat
P3M Politeknik Negeri Jember
Vol. 2, No. 3, Desember 2025, hlm. 126 - 131

Implementasi Teknologi Digital Marketing Berbasis Website Dinamis Untuk Pengembangan Pemasaran Rezti's Batik

Nur Faizin[1*], Huda Ahmad Hudori[2], Alex Taufiqurrohman Zain[3], Firman Badruttamam[4], Mukhammad Ikhya' Ulumiddin[5], Muhammad Tajudit Ni'am[6]

[1]Jurusan Teknik, Politeknik Negeri Jember
[2]Jurusan Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember
[3]Jurusan Teknik, Politeknik Negeri Jember
[4]Jurusan Teknik, Politeknik Negeri Jember
[5]Jurusan Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember
[6]Jurusan Teknik, Politeknik Negeri Jember

Keywords:

Digital Marketing,
Rezti's Batik,
UMKM,
Dynamic Website,

ABSTRACT

Rezti's Batik is one of the UMKM producing Jember's signature batik. This UMKM is in Jember Regency, precisely in Ambulu District, Tegalsari Village. In addition to producing batik cloth, Rezti's Batik also produces derivative products such as clothing, scarves, and "udheng". To preserve the art of batik, Rezti's Batik also provides batik education for consumers or the public who want to learn more about batik. Meanwhile, the largest demand for batik cloth comes from local consumers, namely batik motifs for uniforms. The total monthly production averages 300 pieces consisting of hand-drawn and printed batik. The marketing process encounters obstacles, namely the marketing method that still uses the Word-of-Mouth Marketing (WoMM) method through person-to-person information. Therefore, more innovative efforts are needed, namely the implementation of marketing in the form of digital media based on dynamic websites. The stages of community service are the preparation and coordination stage with partners, the technology implementation stage, the testing stage, and the monitoring and evaluation stage. The results obtained from this community service activity are that partners have the skills to operate the dynamic website that has been created. Furthermore, with the dynamic website, the number of customers has increased, coming from various regions. In July 2025, when the website was first created, there were still no customers or orders. However, by August, the number of customers had reached 10 and the number of orders had reached 5.

Kata Kunci :

Digital Marketing,
Rezti's Batik,
UMKM,
Website Dinamis,

ABSTRAK

Rezti's Batik merupakan UMKM pengrajin batik khas Jember. UMKM ini terletak di Kabupaten Jember tepatnya di Kecamatan Ambulu Desa Tegalsari. Selain memproduksi kain batik, Rezti's Batik juga menghasilkan produk turunan seperti pakaian, syal, dan udheng. Untuk melestarikan seni batik, Rezti's Batik juga memberikan edukasi batik bagi konsumen atau masyarakat umum yang ingin mengenal batik lebih dalam. Sementara ini permintaan kain batik terbanyak berasal dari konsumen lokal yaitu batik motif untuk seragam. Total produksi tiap bulan rata-rata mencapai 300 buah yang terdiri dari batik tulis dan batik cetak. Proses pemasaran menemui kendala yaitu metode pemasaran yang masih menggunakan metode *Word of Mouth Marketing* (WoMM) melalui informasi orang per orang. Oleh karena perlu dilakukan upaya yang lebih inovatif yaitu penerapan pemasaran berupa media digital yang berbasis website dinamis. Tahapan pengabdian masyarakat yaitu tahap persiapan dan koordinasi dengan mitra, tahap penerapan teknologi, tahap pengujian, dan tahap monitoring dan evaluasi. Hasil yang diperoleh pada kegiatan pengabdian ini yaitu mitra memiliki keterampilan untuk mengoperasikan website dinamis yang telah dibuat. Selain itu dengan adanya

website dinamis jumlah konsumen bertambah dan berasal dari berbagai daerah. Bulan Juli 2025 saat website baru dibuat, masih belum ada pelanggan dan pemesanan, akan tetapi saat bulan Agustus jumlah pelanggan mencapai 10 orang dan jumlah pemesanan mencapai 5 pemesanan.

Korespondensi Penulis (*) :

Nur Faizin,
Politeknik Negeri Jember, Jl Mastrip PO BOX 164 Jember
Telepon : -
Email: nur.faizin@polije.ac.id

Submitted : 05-12-2025; Accepted : 29-12-2025; Published : 31-12-2025

Copyright *(c) 2025 by Author (s). This article is distributed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License (CC BY-SA 4.0)*

1. PENDAHULUAN

Kini usaha batik semakin pesat berkembang di Indonesia. Hal ini dapat ditunjukkan dari semakin tingginya jumlah pengrajin batik. Selain itu, semakin tinggi jumlah ekspor batik ke luar negeri. Pada tahun 2019, di Jawa terdapat 101 unit sentra industri batik. Dalam sentra industri tersebut terdapat 3.782 unit usaha dengan tenaga kerja mencapai 15.055 orang. Sedangkan untuk kain tenun diproduksi oleh 368 sentra dengan 14.618 unit usaha dan tenaga kerja 57.972 orang. Target yang ingin dicapai pada tahun 2019 yakni peningkatan ekspor produk tenun dan batik sebanyak 10% dengan nominal mencapai USD 58,6 Juta [1].

Beberapa kabupaten di Indonesia dengan ciri khas industri batik, salah satunya adalah Kabupaten Jember [2],[3]. Ciri khas motif batik dari Jember antara lain pasadeng, labako, dan wiji mukti. Salah satu unit usaha kerajinan batik yang ada di Jember adalah Rezti's Batik. Rezti's Batik merupakan salah satu usaha pengrajin batik yang berdiri pada tahun 2012. Jumlah batik yang dihasilkan oleh unit usaha ini mencapai 300 buah per bulan dengan omzet sekitar Rp. 75.000.000,- per bulan. UMKM ini tergolong sudah baik karena proses pembuatan batik dari persiapan bahan hingga pengemasan telah dilakukan dengan tahap-tahap yang sudah sesuai standar. Selain memproduksi kain batik, Rezti's Batik juga menghasilkan produk turunan seperti pakaian, syal, dan udheng. Untuk melestarikan seni batik, Rezti's Batik juga memberikan edukasi batik bagi konsumen atau masyarakat umum yang ingin mengenal batik lebih dalam.

Mitra sudah membuat kerajinan batik dengan dua metode yaitu tulis dan cetak [4],[5]. Dengan kedua metode tersebut Rezti's Batik siap menerima order dari konsumen dengan kapasitas yang besar. Namun sayangnya pada proses pemasaran menemui kendala yaitu metode pemasaran yang masih menggunakan metode *Word of Mouth Marketing* (WoMM). Solusi yang diberikan oleh Tim yakni penerapan teknologi pemasaran berupa website dinamis yaitu suatu laman yang diintegrasikan dengan stok barang yang tersedia. Pemasaran berbasis website diharapkan dapat menyelesaikan permasalahan mitra terkait jangkauan konsumen yang menjadi sasaran.

2. METODE

Kegiatan pengabdian ini berlangsung selama delapan bulan. Tahapan kegiatan pengabdian ini dimulai dari FGD dengan mitra terkait permasalahan yang dihadapi, kegiatan perancangan dan pembuatan solusi, pelatihan, dan monitoring [6]. Solusi yang diberikan oleh tim pelaksana adalah: mempeluas jangkauan pemasaran mitra dengan memberikan website dinamis [7],[8].

Kegiatan ini dapat terlaksana dengan baik dikarenakan memenuhi beberapa tahapan. Adapun tahapan dari kegiatan pengabdian ini yakni sosialisasi, perancangan dan pembuatan teknologi, implementasi teknologi dan pelatihan, diseminasi hasil, dan monitoring dan evaluasi.

Kegiatan ini dilakukan oleh 3 orang dosen dan melibatkan 3 orang mahasiswa dengan tiga bidang keilmuan yakni teknik energi terbarukan, teknik mesin, dan manajemen Agribisnis. Setiap pelaksana memiliki tugas masing-masing baik dalam pelaksanaan dan juga dalam pencapaian luaran kegiatan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

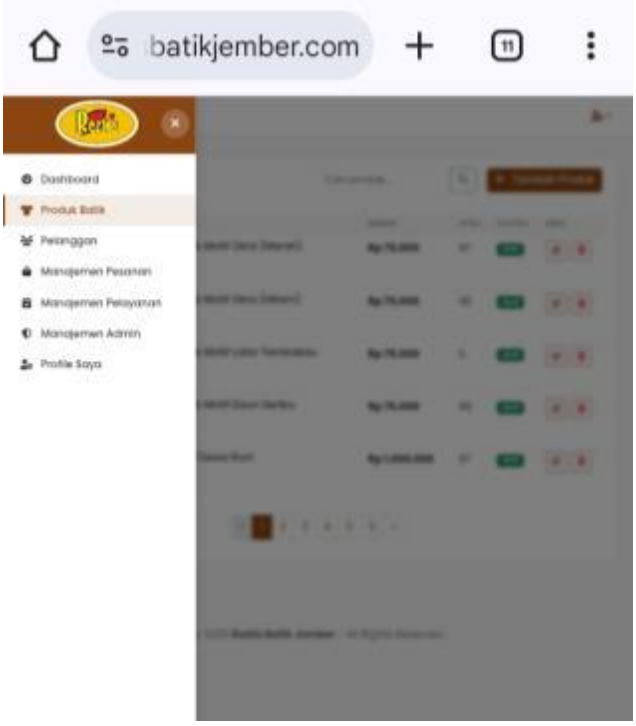
Sebelum melakukan pelatihan, tim pelaksana melakukan rapat koordinasi dengan seluruh tim terkait pelaksanaan kegiatan pengabdian serta membahas pembagian tugas dan target pencapaian luaran. Selanjutnya tim melakukan survei pendahuluan untuk mengetahui kondisi dan permasalahan mitra terkait pemasaran. Kegiatan ini dilakukann oleh ketua tim pengusul ke mitra sasaran. Tim melakukan wawancara kepada mitra terkait kebutuhan fitur dari website, jenis produk dan harga produk. Kemudian tim merancang website pemasaran.

Website Rezti's Batik dapat diakses pada laman https://reztisbatikjember.com/. Fitur-fitur yang ada di website tersebut dibuat sesederhana mungkin agar pelanggan dapat dengan mudah mencari hal yang diperlukan [9]. Pada website tersebut terdiri dari enam fitur yakni beranda, produk, layanan edukasi, tentang, testimoni, kontak. Gambar 1 merupakan tangkapan layar dari website Rezti's Batik



Gambar 1. Website Rezti's Batik

Website yangelah diberikan kepada mitra memiliki beberapa fitur yang sangat membantu mitra untuk mengetahui aktifitas pemasaran dan penjualan produk Rezti's Batik. Fitur-fitur yang tersedia untuk admin website Rezti's Batik seperti ditunjukkan pada Gambar 2,



Gambar 2. Fitur-Fitur Website Rezti's Batik

Pada website tersebut terdapat tujuh fitur yakni produk batik, pelangan, manajemen pesanan, manajemen pelayanan, manajemen admin, dan profil. Seluruh fitur tersebut diringkas pada halaman dashboard [10]. Dengan adanya halaman dashboard maka pelanggan dapat dengan mudah memilih fitur yang diinginkan.

Selanjutnya yakni dilaksanakanya Pelatihan teknologi pemasaran disampaikan oleh tim pelaksana untuk meningkatkan keterampilan mitra dalam mengelola website serta berdampak pada penjualan produk [11]. Kegiatan pelatihan website dinamis seperti ditunjukkan pada Gambar 3



Gambar 3. Pelatihan Penggunaan Website

Pada kegiatan pelatihan website dinamis, mitra sangat antusias dalam kegiatan tersebut. Pelatihan ini berisi materi tentang penjelasan fitur-fitur yang ada di website dinamis, cara penggunaan website, dan tata cara pembuatan akun.

Dampak dari adanya website tersebut terjadi peningkatan jangkauan pemasaran dan juga penjualan [9], [12]. Hal ini dapat terlihat seperti ditampilkan berikut ini:



Gambar 4. Jumlah Pesanan Rezti's Batik

Bulan Juli 2025 saat website baru dibuat, masih belum ada pelanggan dan pemesanan, akan tetapi saat bulan Agustus jumlah pelanggan mencapai 10 orang dan jumlah pemesanan mencapai 5 pemesanan. Hal ini menunjukkan bahwa adanya website dinamis tersebut dapat berdampak bagi penjualan mitra.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian telah berjalan dengan lancar. Mitra telah memiliki media pemasaran berupa website untuk melakukan pemasaran produk. Mitra telah mampu mengoperasikan website serta terjadi peningkatan penjualan dari adanya website tersebut.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada Politeknik Negeri Jember atas hibah pendanaan program Pengabdian kepada masyrakat sumber dana Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Riset dan Pengembangan, Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi.

REFERENSI

[1] KementrianPerindustrianRepublikIndonesia, "Kemenperin Targetkan Ekspor Tenun dan Batik Sentuh USD 58,6 Juta," Kompasiana.

[2] I. R. Salma, A. A. Wibowo, and Y. Satria, "Kopi dan Kakao dalam kreasi motif batik khas Jember," *Din. Kerajinan Dan Batik*, vol. 32, no. 2, pp. 63–72, 2015.

[3] S. Sumardi, S. Kantun, A. Ayu, and M. Mashudi, "Batik social and cultural legitimacy globalization: study analysis and recognition Batik Motif Jember through Jember Fashion Carnival," in *1st International Conference on Intellectuals' Global Responsibility (ICIGR 2017)*, Atlantis Press, 2018, pp. 53–57.

[4] A. Wulandari, *Batik Nusantara: Makna filosofis, cara pembuatan, dan industri batik*. Penerbit Andi, 2022.

[5] K. Susanti and F. Azhar, "Pengenalan proses membatik sebagai upaya pelestarian batik tulis," *SENADA Semangat Nas. Dalam Mengabdi*, vol. 1, no. 1, pp. 97–106, 2020.

[6] A. Z. Azzuhairi, D. Hariyanto, A. Winarno, and A. Hermawan, "Pengembangan kemasan produk untuk meningkatkan daya saing batik sujo," *Communnity Dev. J.*, vol. 3, no. 1, pp. 191–196, 2022.

[7] S. Sukaris, W. Widiharti, A. R. Rahim, A. D. E. Pratama, R. A. Santoso, and A. Handayani, "Membangun Web Dinamis Dan Pengolahan Informasi Untuk Umkm Kemuteran Kabupaten Gresik," *DedikasiMU J. Community Serv.*, vol. 6, no. 2, pp. 194–201, 2024.

[8] A. S. Wardini and D. M. Rahayu, "Pembuatan Mobile Web Dinamis Sebagai Media Pemasaran Produk Jasa Kecantikan 'Beaute By Mellenia,'" *JoMMiT J. Multi Media dan IT*, vol. 6, no. 2, pp. 52–61, 2022.

[9] F. Darnis and R. A. Azdy, "Pemanfaatan media informasi website promosi (e-commerce) sebagai upaya peningkatan pendapatan UMKM Desa Pedado," *Sindimas*, vol. 1, no. 1, pp. 275–278, 2019.

[10] R. D. B. Sakti, S. Lestanti, and S. N. Budiman, "Perancangan Dashboard Monitoring Penjualan Pada Website Pateron. Id Menggunakan Framework Laravel Dan Vue Js," *JATI (Jurnal Mhs. Tek. Inform.*, vol. 8, no. 2, pp. 1731–1738, 2024.

[11] S. Sulistiono, M. Mulyana, and M. F. Firmansyah, "Pelatihan pengembangan merek dan kemasan bagi UMKM kota Bogor," *J. Abdimas Dedik. Kesatuan*, vol. 1, no. 2, pp. 87–94, 2020.

[12] S. D. Dewi, L. Laudeciska, A. Figa, A. Auliani, D. V. Marbun, and W. Dwiyanti, "Perancangan sistem informasi berbasis website pada UMKM Jaya Punggur," in *National Conference for Community Service Project (NaCosPro)*, 2021, pp. 841–848.