



Peningkatan Nilai Tambah Produk Kaos Polos melalui Pelatihan Tie Dye, Sablon, dan Bordir di Omah Oblong Jogja

Monalisa¹, Revaldo Sihombing²

^{1,2} Universitas Prof Dr Hazairin SH, Indonesia

Corresponding Author : ✉ monalisa110303@gmail.com

ABSTRACT

ARTICLE INFO

Article history:

Received

21 October 2025

Revised

19 November 2025

Accepted

25 Desember 2025

Key Word

How to cite

Plain t-shirt products in small and medium-sized garment enterprises generally have low added value due to limited design differentiation and competition based mainly on price. This community service activity aimed to increase product added value through training in tie-dye, screen printing, and embroidery techniques at Omah Oblong Jogja. The methods included socialization, hands-on training sessions, and product evaluation. The training was conducted using a participatory approach to enhance participants' technical skills and creativity in product design development. The results showed an improvement in participants' ability to apply decorative textile techniques and produce more innovative products with higher market appeal. This activity contributed to improving product quality and increasing potential selling value, thereby strengthening the competitiveness of small enterprises in the creative industry sector.

Nilai Tambah, UMKM, Tie Dye, Sablon, Bordir.

<https://pusdikra-publishing.com/index.php/jecs>



This work is licensed under a

[Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)

PENDAHULUAN

Industri kreatif merupakan salah satu sektor strategis yang berperan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional Indonesia. Sektor ini tidak hanya berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), tetapi juga mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar dan memperkuat identitas budaya lokal melalui produk berbasis kreativitas. Perkembangan industri kreatif menunjukkan tren positif dalam beberapa tahun terakhir, terutama pada subsektor fesyen yang menjadi salah satu kontributor utama. Penguatan industri kreatif juga sejalan dengan agenda pembangunan ekonomi berbasis inovasi dan kewirausahaan yang berkelanjutan. Berbagai penelitian menunjukkan bahwa sektor ini memiliki potensi besar dalam meningkatkan daya saing ekonomi daerah melalui pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) (Novitasari, 2022)

Subsektor fesyen, termasuk usaha tekstil dan konveksi, menjadi bagian integral dalam pengembangan industri kreatif nasional. Produk fesyen tidak

hanya memenuhi kebutuhan sandang, tetapi juga mencerminkan ekspresi identitas, gaya hidup, dan nilai estetika masyarakat. UMKM tekstil dan konveksi memiliki peran signifikan karena jumlahnya yang besar serta kemampuannya menjangkau pasar lokal hingga nasional. Namun demikian, dinamika pasar yang cepat menuntut pelaku usaha untuk terus melakukan inovasi agar tetap relevan dan kompetitif (Suparmanto et al., 2025)

Meskipun memiliki potensi besar, UMKM tekstil dan konveksi masih menghadapi berbagai tantangan struktural dan teknis. Tantangan tersebut meliputi keterbatasan modal, rendahnya penguasaan teknologi produksi, serta kurangnya inovasi desain produk. Selain itu, persaingan dengan produk pabrikan berskala besar maupun produk impor menjadi hambatan tersendiri bagi pelaku usaha kecil. Kondisi ini menyebabkan banyak UMKM kesulitan meningkatkan margin keuntungan dan mempertahankan keberlanjutan usahanya

Salah satu permasalahan mendasar dalam usaha konveksi adalah rendahnya nilai tambah pada produk kaos polos yang dijual tanpa diferensiasi. Kaos polos cenderung dipasarkan sebagai produk standar yang hanya bersaing pada aspek harga. Persaingan berbasis harga ini berdampak pada rendahnya keuntungan yang diperoleh pelaku usaha. Tanpa inovasi, produk sulit memiliki keunikan yang dapat menarik minat konsumen secara lebih luas. Oleh karena itu, diperlukan strategi peningkatan nilai tambah agar produk memiliki karakteristik khas dan daya tarik visual yang lebih tinggi.

Konsep nilai tambah dalam industri kreatif berkaitan dengan proses peningkatan kualitas, estetika, dan fungsi produk sehingga memiliki nilai jual yang lebih tinggi dibandingkan bahan baku awalnya. Penambahan nilai dapat dilakukan melalui inovasi desain, teknik produksi kreatif, maupun diferensiasi merek. Dalam konteks kaos polos, nilai tambah dapat diwujudkan melalui pengembangan motif, warna, dan teknik dekoratif tertentu. Strategi ini terbukti mampu meningkatkan persepsi konsumen terhadap kualitas dan eksklusivitas produk (Heryani et al., 2020)

Inovasi desain menjadi faktor kunci dalam meningkatkan daya saing UMKM tekstil. Teknik tie dye, sablon, dan bordir merupakan bentuk inovasi kreatif yang relatif mudah diterapkan namun memiliki dampak signifikan terhadap estetika produk. Teknik tie dye memberikan efek warna unik dan artistik, sablon memungkinkan pencetakan desain grafis yang variatif, sedangkan bordir menghadirkan kesan elegan dan eksklusif. Kombinasi teknik tersebut dapat menciptakan diferensiasi produk yang kuat di pasar fesyen lokal.

Pelatihan keterampilan produksi kreatif menjadi salah satu strategi efektif dalam meningkatkan kapasitas sumber daya manusia UMKM. Melalui pelatihan, pelaku usaha memperoleh pengetahuan teknis sekaligus pengalaman praktik langsung dalam mengembangkan produk inovatif. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa program pelatihan berbasis praktik mampu meningkatkan kompetensi, produktivitas, serta motivasi kewirausahaan peserta (Adiguna et al., 2024). Dengan demikian, pelatihan tidak hanya meningkatkan kualitas produk tetapi juga memperkuat keberlanjutan usaha.

Kota Yogyakarta dikenal sebagai salah satu pusat industri kreatif di Indonesia dengan ekosistem wirausaha yang berkembang pesat. Keberadaan berbagai komunitas kreatif dan usaha konveksi menjadikan wilayah ini potensial untuk pengembangan inovasi produk fesyen. Dalam konteks ini, Omah Oblong Jogja merupakan salah satu pelaku usaha yang memproduksi kaos polos dan memiliki peluang besar untuk meningkatkan nilai tambah produknya melalui inovasi desain dan pelatihan keterampilan.

Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan suatu kegiatan pelatihan yang terstruktur dan berorientasi pada peningkatan nilai tambah produk kaos polos melalui teknik tie dye, sablon, dan bordir. Pendekatan ini diharapkan mampu memberikan solusi atas permasalahan rendahnya diferensiasi produk sekaligus meningkatkan daya saing usaha. Selain itu, kegiatan ini juga berkontribusi dalam mendukung pengembangan industri kreatif berbasis UMKM di tingkat lokal.

Adapun tujuan kegiatan penelitian/pengabdian ini adalah untuk meningkatkan keterampilan teknis pelaku usaha dalam menerapkan teknik tie dye, sablon, dan bordir; meningkatkan variasi serta kualitas desain produk; serta mendorong peningkatan nilai jual kaos polos secara berkelanjutan. Melalui kegiatan ini diharapkan tercipta produk fesyen yang lebih inovatif, kompetitif, dan memiliki nilai tambah tinggi sehingga mampu memperkuat posisi UMKM dalam ekosistem industri kreatif nasional.

METODE PENELITIAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Omah Oblong Jogja yang bergerak di bidang produksi kaos polos. Sasaran kegiatan adalah pelaku usaha dan tenaga produksi yang terlibat langsung dalam proses pembuatan kaos. Kegiatan ini bertujuan meningkatkan nilai tambah produk melalui penguatan keterampilan teknik *tie dye*, sablon, dan bordir. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah metode pelatihan partisipatif berbasis praktik (*participatory training method*). Pendekatan ini dipilih agar peserta

tidak hanya menerima materi secara teoritis, tetapi juga memperoleh pengalaman langsung dalam proses produksi.

Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan, dan tahap evaluasi. Pada tahap persiapan dilakukan observasi awal untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi mitra, terutama terkait rendahnya diferensiasi produk dan nilai jual kaos polos. Selain itu, dilakukan koordinasi dengan pihak mitra mengenai jadwal, kebutuhan alat dan bahan, serta jumlah peserta pelatihan. Tahap ini juga mencakup penyusunan modul pelatihan yang berisi materi dasar teknik *tie dye*, sablon, dan bordir. Persiapan yang matang bertujuan agar kegiatan berjalan efektif dan sesuai dengan kebutuhan mitra.

Tahap pelaksanaan merupakan inti dari kegiatan pengabdian. Pada tahap ini, peserta diberikan pemaparan materi mengenai konsep nilai tambah produk dan pentingnya inovasi desain dalam industri kreatif tekstil. Selanjutnya dilakukan demonstrasi teknik *tie dye*, sablon manual, dan bordir sederhana oleh tim pelaksana. Setelah demonstrasi, peserta melakukan praktik langsung dengan pendampingan intensif. Proses praktik meliputi pewarnaan kain dengan teknik ikat celup, pencetakan desain menggunakan teknik sablon, serta pembuatan motif bordir pada permukaan kaos.

Metode pembelajaran yang digunakan bersifat interaktif dan kolaboratif. Peserta didorong untuk mengembangkan desain kreatif sesuai ide masing-masing sehingga setiap produk memiliki karakter unik. Selama praktik berlangsung, tim pelaksana melakukan bimbingan teknis untuk memastikan hasil sesuai standar kualitas produksi. Pendekatan ini bertujuan meningkatkan kepercayaan diri dan kreativitas peserta dalam mengembangkan produk inovatif. Dengan metode partisipatif, peserta lebih aktif terlibat dalam proses pembelajaran sehingga keterampilan yang diperoleh lebih mudah diaplikasikan secara berkelanjutan.

Tahap evaluasi dilakukan untuk mengukur efektivitas pelatihan dan peningkatan keterampilan peserta. Evaluasi dilakukan melalui observasi hasil produk, diskusi reflektif, serta perbandingan kondisi sebelum dan sesudah pelatihan. Indikator keberhasilan kegiatan meliputi peningkatan pemahaman teknik produksi, terciptanya variasi desain baru, serta potensi peningkatan nilai jual produk. Hasil evaluasi digunakan sebagai dasar rekomendasi pengembangan lanjutan agar inovasi desain dapat diterapkan secara konsisten dalam kegiatan produksi sehari-hari.

Metode pelatihan berbasis praktik ini diharapkan mampu meningkatkan kapasitas teknis dan kreativitas pelaku usaha, sehingga produk kaos polos yang

dihasilkan memiliki nilai tambah lebih tinggi dan daya saing yang lebih kuat di pasar industri kreatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kondisi Awal Produk Kaos Polos

Berdasarkan hasil observasi awal di Omah Oblong Jogja, produk yang diproduksi sebelum pelatihan didominasi oleh kaos polos tanpa variasi desain. Produk tersebut dipasarkan dalam bentuk standar dengan warna-warna umum seperti hitam, putih, dan abu-abu. Model yang ditawarkan belum menunjukkan diferensiasi yang signifikan dibandingkan produk sejenis di pasaran. Kondisi ini menyebabkan produk hanya bersaing dari sisi harga. Akibatnya, margin keuntungan relatif terbatas.

Sisi pemasaran, kaos polos memiliki segmentasi pasar yang cukup luas, namun persaingan sangat ketat. Banyak produsen lain menawarkan produk serupa dengan harga yang kompetitif. Tanpa inovasi tambahan, produk sulit memiliki keunggulan kompetitif yang membedakannya dari pesaing. Hal ini berdampak pada rendahnya daya tarik produk bagi konsumen yang menginginkan desain unik. Oleh karena itu, diperlukan strategi pengembangan produk berbasis kreativitas.

Selain itu, keterbatasan variasi desain membuat usaha kurang mampu mengikuti tren fesyen yang dinamis. Konsumen saat ini cenderung menyukai produk yang memiliki nilai estetika dan identitas tertentu. Produk yang bersifat generik cenderung kurang diminati oleh segmen pasar kreatif. Hal ini menunjukkan pentingnya transformasi produk agar memiliki karakter khas. Tanpa inovasi, keberlanjutan usaha dapat terhambat dalam jangka panjang.

Dari aspek nilai tambah, kaos polos yang belum dimodifikasi memiliki nilai ekonomi yang relatif rendah. Proses produksi yang sederhana tanpa penambahan elemen kreatif membatasi potensi peningkatan harga jual. Nilai produk hanya ditentukan oleh kualitas bahan dan jahitan. Sementara itu, aspek estetika belum dimaksimalkan sebagai sumber peningkatan nilai. Kondisi ini menjadi dasar perlunya intervensi melalui pelatihan keterampilan.

Berdasarkan analisis tersebut, dapat disimpulkan bahwa kondisi awal usaha menunjukkan perlunya strategi peningkatan diferensiasi produk. Upaya ini tidak hanya bertujuan meningkatkan harga jual, tetapi juga memperluas segmentasi pasar. Dengan inovasi desain yang tepat, produk dapat bertransformasi menjadi lebih kompetitif. Oleh karena itu, pelatihan teknik dekoratif dipandang sebagai solusi yang relevan. Intervensi ini diharapkan mampu meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan.

Penerapan Teknik Tie Dye

Pelatihan teknik *tie dye* dimulai dengan pengenalan konsep dasar pewarnaan kain menggunakan metode ikat celup. Peserta diberikan pemahaman mengenai kombinasi warna, teknik pengikatan, dan proses pencelupan. Demonstrasi dilakukan untuk menunjukkan tahapan secara sistematis. Setelah itu, peserta mempraktikkan langsung teknik tersebut. Proses ini mendorong keterlibatan aktif dan kreativitas peserta.

Hasil praktik menunjukkan bahwa peserta mampu menghasilkan variasi motif yang unik. Setiap kaos memiliki pola berbeda karena teknik *tie dye* menghasilkan efek warna yang tidak seragam. Keunikan ini menjadi nilai estetika yang sulit ditiru secara massal. Produk terlihat lebih artistik dibandingkan kaos polos standar. Hal ini meningkatkan daya tarik visual produk secara signifikan.

Dari sisi pasar, produk *tie dye* memiliki segmentasi yang jelas, terutama pada konsumen muda dan pecinta fesyen kreatif. Tren gaya kasual dan streetwear turut mendukung potensi pemasaran produk ini. Variasi warna yang cerah dan kontras menjadi daya tarik tersendiri. Produk tidak lagi bersifat generik, melainkan memiliki identitas visual. Dengan demikian, nilai tambah produk meningkat.

Secara ekonomi, penerapan teknik *tie dye* relatif efisien karena tidak memerlukan peralatan mahal. Bahan pewarna dan alat pengikat mudah diperoleh. Namun demikian, hasil yang diperoleh mampu meningkatkan persepsi kualitas produk. Kenaikan harga jual menjadi lebih rasional karena adanya proses kreatif tambahan. Transformasi ini menunjukkan terjadinya peningkatan nilai tambah.

Teknik *tie dye* memberikan kontribusi signifikan dalam diversifikasi produk. Inovasi sederhana ini mampu mengubah produk standar menjadi produk kreatif bernilai tinggi. Peserta pelatihan menunjukkan kemampuan untuk mengembangkan motif secara mandiri. Hal ini menjadi indikator keberhasilan pelatihan. Dengan penerapan berkelanjutan, teknik ini berpotensi meningkatkan daya saing usaha.

Penerapan Teknik Sablon

Pelatihan sablon difokuskan pada teknik pencetakan desain grafis pada permukaan kaos. Peserta diperkenalkan pada alat dan bahan seperti screen, rakel, dan tinta sablon. Proses dimulai dari pembuatan desain sederhana hingga tahap pencetakan. Demonstrasi dilakukan untuk memastikan peserta memahami setiap tahapan. Setelah itu, peserta melakukan praktik secara langsung.

Hasil pelatihan menunjukkan peningkatan kemampuan peserta dalam mencetak desain dengan presisi. Motif yang dihasilkan terlihat lebih rapi dan konsisten. Teknik sablon memungkinkan produksi dalam jumlah lebih banyak dengan desain yang sama. Hal ini memberikan keuntungan dari sisi efisiensi produksi. Produk yang dihasilkan tampak lebih profesional.

Dari aspek nilai tambah, sablon memberikan identitas visual yang jelas pada produk. Kaos tidak lagi polos, melainkan memiliki pesan atau gambar tertentu. Hal ini meningkatkan daya tarik konsumen yang menyukai desain grafis unik. Diferensiasi produk menjadi lebih kuat dibandingkan sebelumnya. Dengan demikian, potensi peningkatan harga jual semakin terbuka.

Teknik sablon juga fleksibel karena desain dapat disesuaikan dengan tren pasar. Pelaku usaha dapat memproduksi desain musiman atau sesuai permintaan pelanggan. Fleksibilitas ini memberikan peluang pengembangan pasar yang lebih luas. Produk dapat disesuaikan dengan kebutuhan komunitas atau event tertentu. Strategi ini meningkatkan daya saing usaha.

Penerapan sablon memberikan dampak positif terhadap pengembangan produk. Peserta mampu menguasai teknik dasar dan memahami potensi pasarnya. Sablon menjadi strategi efektif dalam meningkatkan variasi produk. Inovasi ini mendukung transformasi kaos polos menjadi produk kreatif. Dengan manajemen yang baik, teknik ini dapat diterapkan secara berkelanjutan.

Penerapan Teknik Bordir

Pelatihan bordir difokuskan pada pembuatan motif sederhana dengan teknik manual maupun mesin sederhana. Peserta diberikan pemahaman mengenai pemilihan benang, pola desain, dan teknik jahitan. Proses ini membutuhkan ketelitian dan keterampilan khusus. Demonstrasi dilakukan secara bertahap agar mudah dipahami. Setelah itu, peserta mempraktikkan secara mandiri.

Hasil praktik menunjukkan bahwa bordir memberikan tampilan lebih eksklusif pada produk. Motif yang dihasilkan memiliki tekstur dan dimensi visual. Hal ini berbeda dengan teknik cetak yang hanya berada di permukaan kain. Produk dengan bordir terlihat lebih elegan dan premium. Persepsi kualitas meningkat secara signifikan.

Dari sisi ekonomi, produk bordir memiliki potensi harga jual lebih tinggi. Konsumen cenderung menilai bordir sebagai teknik yang lebih tahan lama. Selain itu, detail jahitan memberikan kesan handmade dan berkualitas. Segmentasi pasar dapat diarahkan pada konsumen yang mengutamakan kualitas. Hal ini meningkatkan peluang keuntungan usaha.

Meskipun proses bordir relatif lebih lama, nilai tambah yang dihasilkan cukup signifikan. Waktu produksi yang lebih panjang sebanding dengan peningkatan harga jual. Teknik ini cocok untuk produk edisi khusus atau pesanan tertentu. Diferensiasi produk semakin kuat dengan adanya variasi teknik. Strategi ini mendukung pengembangan usaha secara berkelanjutan.

Secara keseluruhan, teknik bordir memperkaya variasi desain produk. Peserta menunjukkan peningkatan keterampilan dalam menghasilkan motif sederhana. Produk yang dihasilkan memiliki daya saing lebih tinggi. Bordir menjadi alternatif inovasi dengan nilai premium. Penerapan teknik ini memperluas segmentasi pasar usaha.

Analisis Peningkatan Nilai Tambah dan Daya Saing

Setelah pelaksanaan pelatihan, terjadi transformasi produk dari kaos polos standar menjadi produk kreatif dengan variasi desain. Inovasi yang diterapkan memberikan peningkatan nilai estetika dan fungsi produk. Hal ini berdampak langsung pada persepsi konsumen terhadap kualitas. Produk menjadi lebih kompetitif di pasar. Transformasi ini menunjukkan keberhasilan intervensi pelatihan.

Dari sisi harga, produk yang telah dimodifikasi memiliki potensi peningkatan nilai jual dibandingkan sebelum pelatihan. Penambahan teknik dekoratif menjadi alasan rasional untuk penyesuaian harga. Peningkatan ini mencerminkan terjadinya nilai tambah ekonomi. Produk tidak lagi hanya bersaing dari sisi harga murah. Strategi diferensiasi mulai terlihat efektif.

Selain peningkatan harga, variasi desain membuka peluang diversifikasi pasar. Usaha tidak lagi bergantung pada satu jenis produk. Segmentasi pasar dapat diperluas sesuai karakter desain. Hal ini mengurangi risiko persaingan langsung dengan produk massal. Diversifikasi menjadi strategi penting dalam menjaga keberlanjutan usaha.

Pelatihan juga meningkatkan kepercayaan diri dan kreativitas pelaku usaha. Peserta mampu mengembangkan ide desain secara mandiri. Kreativitas yang tumbuh menjadi modal penting dalam industri kreatif. Peningkatan kapasitas sumber daya manusia menjadi faktor utama keberhasilan program. Dampak ini tidak hanya bersifat jangka pendek.

Kegiatan pelatihan terbukti efektif dalam meningkatkan nilai tambah dan daya saing usaha. Inovasi desain memberikan kontribusi nyata terhadap transformasi produk. Penerapan teknik *tie dye*, sablon, dan bordir menjadi strategi praktis dan aplikatif. Dengan konsistensi penerapan, usaha berpotensi berkembang lebih kompetitif. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan keterampilan merupakan langkah strategis dalam penguatan UMKM tekstil.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan, program peningkatan nilai tambah produk kaos polos melalui pelatihan tie dye, sablon, dan bordir di Omah Oblong Jogja menunjukkan hasil yang positif. Sebelum pelatihan, produk yang dihasilkan masih berupa kaos polos dengan nilai jual relatif standar dan daya saing yang terbatas. Setelah dilakukan pelatihan keterampilan, peserta mampu menghasilkan variasi produk dengan desain kreatif dan memiliki nilai estetika yang lebih tinggi. Hal ini secara langsung berkontribusi pada peningkatan nilai tambah produk baik dari segi kualitas maupun harga jual.

Pelatihan teknik tie dye, sablon, dan bordir tidak hanya meningkatkan keterampilan teknis peserta, tetapi juga menumbuhkan kreativitas, inovasi desain, dan kepercayaan diri dalam mengembangkan produk. Peserta memperoleh pemahaman mengenai proses produksi, pemilihan bahan, teknik pewarnaan, teknik cetak, hingga teknik bordir yang rapi dan bernilai komersial. Dengan adanya diversifikasi produk, Omah Oblong Jogja memiliki peluang lebih besar untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas dan meningkatkan daya saing usaha.

Dari aspek ekonomi, peningkatan nilai tambah terlihat dari perbedaan harga jual sebelum dan sesudah dilakukan modifikasi produk. Produk yang telah melalui proses tie dye, sablon, dan bordir memiliki margin keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan kaos polos biasa. Selain itu, variasi produk juga meningkatkan minat konsumen serta memperkuat identitas brand Omah Oblong Jogja sebagai pelaku usaha kreatif.

Kegiatan pelatihan ini efektif dalam mendukung pengembangan usaha berbasis kreativitas dan keterampilan. Peningkatan nilai tambah tidak hanya berdampak pada aspek finansial, tetapi juga pada penguatan kapasitas sumber daya manusia. Oleh karena itu, program serupa perlu dilanjutkan dan dikembangkan secara berkelanjutan agar mampu menciptakan inovasi produk yang konsisten dan berdaya saing tinggi di pasar industri kreatif.

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan, program peningkatan nilai tambah produk kaos polos melalui pelatihan tie dye, sablon, dan bordir di Omah Oblong Jogja menunjukkan hasil yang positif. Sebelum pelatihan, produk yang dihasilkan masih berupa kaos polos dengan nilai jual relatif standar dan daya saing yang terbatas. Setelah dilakukan pelatihan keterampilan, peserta mampu menghasilkan variasi produk dengan desain kreatif dan memiliki nilai estetika yang lebih tinggi. Hal ini secara langsung berkontribusi pada peningkatan nilai tambah produk baik dari segi kualitas maupun harga jual.

Pelatihan teknik tie dye, sablon, dan bordir tidak hanya meningkatkan keterampilan teknis peserta, tetapi juga menumbuhkan kreativitas, inovasi desain, dan kepercayaan diri dalam mengembangkan produk. Peserta memperoleh pemahaman mengenai proses produksi, pemilihan bahan, teknik pewarnaan, teknik cetak, hingga teknik bordir yang rapi dan bernilai komersial. Dengan adanya diversifikasi produk, Omah Oblong Jogja memiliki peluang lebih besar untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas dan meningkatkan daya saing usaha.

Dari aspek ekonomi, peningkatan nilai tambah terlihat dari perbedaan harga jual sebelum dan sesudah dilakukan modifikasi produk. Produk yang telah melalui proses tie dye, sablon, dan bordir memiliki margin keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan kaos polos biasa. Selain itu, variasi produk juga meningkatkan minat konsumen serta memperkuat identitas brand Omah Oblong Jogja sebagai pelaku usaha kreatif.

Kegiatan pelatihan ini efektif dalam mendukung pengembangan usaha berbasis kreativitas dan keterampilan. Peningkatan nilai tambah tidak hanya berdampak pada aspek finansial, tetapi juga pada penguatan kapasitas sumber daya manusia. Oleh karena itu, program serupa perlu dilanjutkan dan dikembangkan secara berkelanjutan agar mampu menciptakan inovasi produk yang konsisten dan berdaya saing tinggi di pasar industri kreatif.

Secara konseptual, peningkatan yang terjadi pada produk kaos setelah pelatihan menunjukkan adanya proses penciptaan nilai tambah sebagaimana dijelaskan dalam teori ekonomi produksi. Nilai tambah tidak hanya berasal dari selisih harga jual dan biaya produksi, tetapi juga dari peningkatan kualitas estetika dan persepsi konsumen terhadap produk. Transformasi dari kaos polos menjadi produk dengan teknik tie dye, sablon, dan bordir menunjukkan adanya peningkatan nilai output melalui inovasi desain. Hal ini sejalan dengan model Hayami yang menekankan bahwa nilai tambah terbentuk dari proses pengolahan yang memberikan nilai baru pada produk. Dalam konteks industri kreatif, nilai tambah tersebut juga bersifat intangible karena berkaitan dengan kreativitas dan identitas visual produk (Hartin & Santoso, 2020; Sriwana et al., 2022).

Temuan penelitian ini juga memperkuat pentingnya inovasi produk dalam meningkatkan daya saing UMKM. Inovasi yang dilakukan melalui modifikasi desain dan teknik dekoratif merupakan bentuk implementasi dari teori inovasi Schumpeter, di mana pembaruan produk menjadi faktor pendorong pertumbuhan usaha. Hasil pelatihan menunjukkan bahwa inovasi sederhana namun kreatif mampu menciptakan diferensiasi produk yang signifikan tanpa memerlukan investasi besar. Kondisi ini membuktikan bahwa

UMKM dapat tetap kompetitif dengan mengandalkan kreativitas dan fleksibilitas produksi. Dengan demikian, inovasi produk tidak hanya meningkatkan nilai jual, tetapi juga memperkuat posisi usaha dalam menghadapi persaingan pasar (Hidayatullah & Pratama, 2025; Manurung et al., 2025).

Keberhasilan pelatihan dalam meningkatkan keterampilan peserta menunjukkan bahwa penguatan kapasitas sumber daya manusia merupakan faktor kunci dalam pengembangan industri kreatif tekstil. Pelatihan teknik dekoratif tidak hanya meningkatkan kemampuan teknis, tetapi juga mendorong kreativitas dan orientasi kewirausahaan pelaku usaha. Hal ini sejalan dengan konsep capacity building yang menekankan pentingnya peningkatan kompetensi sebagai strategi keberlanjutan usaha. Dalam konteks industri tekstil kreatif, peningkatan keterampilan ini memungkinkan pelaku usaha menghasilkan produk yang unik, bernilai tambah tinggi, dan sulit ditiru oleh pesaing. Oleh karena itu, pelatihan keterampilan dapat dipandang sebagai strategi komprehensif dalam memperkuat daya saing UMKM sekaligus mendukung keberlanjutan usaha dalam jangka panjang (Masduki et al., 2026).

DAFTAR PUSTAKA

- Adiguna, P., Sutariyono, Aisha, N., Herawati, T., Nurrahman, S., Saefullah, A., Ar, R., Hakim, M. P., Saputra, R., & Sitohang, R. M. (2024). Pelatihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia pada UMKM Melalui Keterampilan Digital dalam Produksi Pangan. *JCRE: Journal of Community Research and Engagement*, 1(1).
- Hartin, A. G. S. P., & Santoso, E. B. (2020). Analisa Nilai Tambah Produk Olahan Susu Segar dalam Penentuan Produk Unggulan Lokal di Desa Sukorejo Kecamatan Musuk Kabupaten Boyolali. *Jurnal Teknik ITS*, 9(2).
- Heryani, H., Legowo, A. C., & Nugroho, I. P. (2020). Strategi Pengembangan Industri Kreatif untuk Inovasi. *Jurnal Teknologi Industri Pertanian*, 30(3), 290–298. <https://doi.org/10.24961/j.tek.ind.pert.2020.30.3.290>
- Hidayatullah, S., & Pratama, D. (2025). Perang Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM. *Journal of Applied Economics and Business Global*, 1(1), 16–23. <https://doi.org/10.55681/ijereg.v1i1.33>
- Manurung, M. P., Nasution, P. A., Salsabila, S., Rambe, R., Hidayat, N., & Dalimunthe, M. B. (2025). Strategi Pengembangan Human Capital untuk Meningkatkan Daya Saing Ekonomi di Era Digital. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 4(4), 1074–1082. <https://doi.org/10.31004/riggs.v4i4.3569>
- Masduki, Suparto, L., Umam, Moch. F. S., & Pratama, A. (2026). Inisiasi

Knowledge-Based Collaboration Untuk Memperkuat Kapasitas Inovasi Dan Ketahanan Ekonomi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Desa Babakan Kecamatan Kertajati Kabupaten Majalengka. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(1), 138-146. <https://doi.org/10.31949/jb.v7i1.16152>

Novitasari, A. T. (2022). Kontribusi UMKM Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Era Digitalisasi Melalui Peran Pemerintah. *Journal of Applied Business and Economic*, 9(2).

Sriwana, I. K., Santosa, B., Tripiawan, W., & Maulanisa, N. F. (2022). Analisis Nilai Tambah Untuk Meningkatkan Keberlanjutan Rantai Pasok Agroindustri Kopi Menggunakan Hayami. *JISI: Jurnal Integrasi Sistem Industri*, 9(2). <https://doi.org/10.24853/jisi.10.1.67-76>

Suparmanto, N., Fitrihana, N., & Brilliantti, G. P. (2025). Analisis Pemenuhan TKDN Produk Pada Industri Kreatif Sektor Fesyen, Kuliner, dan Kerajinan Di Yogyakarta. *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah*, 20(1), 45-54. <http://journal.ipb.ac.id/index.php/jurnalmpi/>