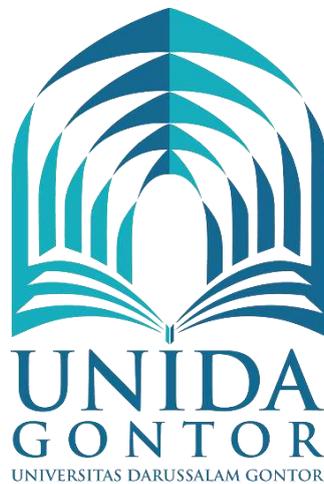


BISNIS PERUSAHAAN INDUSTRI BATIK ANYAR OLEH MAHASISWA MAGANG
WIRUSAHA MERDEKA DI MITRA BATIK SIDOMULYO KECAMATAN SILO
KABUPATEN JEMBER

LAPORAN AKHIR
KEGIATAN PROGRAM WIRUSAHA MERDEKA
DI POLITEKNIK NEGERI JEMBER



Oleh:
Muhammad Amrullah Attarwi
412020421052

UNIVERSITAS DARUSSALAM GONTOR
DESEMBER 2022

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET, DAN TEKNOLOGI
POLITEKNIK NEGERI JEMBER**

LEMBAR PENGESAHAN

BISNIS PERUSAHAAN INDUSTRI BATIK ANYAR OLEH MAHASISWA MAGANG
WIRUSAHA MERDEKA DI MITRA BATIK SIDOMULYO KECAMATAN SILO
KABUPATEN JEMBER

Oleh:

Muhammad Amrullah Attarwi
NIM 412020421052

Telah menyelesaikan kegiatan program MBKM Wirausaha Merdeka di Politeknik Negeri
Jember selama 1 semester (1 September – 6 Desember 2022)

Ketua Program WMK
Politeknik Negeri Jember



Dr. Dhanang Eka Putra S.P., M.Sc

NIP 198312102014041001

Ketua Program Studi,
S1 Manajemen
Universitas Darussalam Gontor



Yayan Firmansah S.E.I., M.PSDM.

NIP 140347

PRAKATA

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Illahi Rabbi dengan dapat diselesaikannya Laporan Akhir Kegiatan Wirausaha Merdeka ini. Disusunnya laporan sebagai penilaian keikutsertaan mahasiswa peserta program MBKM Wirausaha Merdeka tentang Apa saja kegiatan program wirausaha merdeka? Bagaimana aspek terkait kewirausahaan? Hasil apa yang didapat selama mengikuti program tersebut? Dan berbagai hal lain seputar dunia wirausaha.

Program ini sendiri merupakan kreasi kreatif dari Kemendikbudristek, bekerjasama dengan beberapa PT di Indonesia, dengan tujuan mencetak Entrepreneur kompeten. Salah satu PT penyelenggara yang ada di Jawa Timur adalah Politeknik Negeri Jember. Kegiatan tersebut dijalankan dengan berbagai kegiatan yang variatif yang dapat melatih dan membentuk mental, karakter, dan jiwa berwirausaha. Materi, praktek, dan lain sebagainya. disusun secara sistematis. Sehingga peserta dapat menerimanya dengan baik.

Laporan akhir ini berisi serba-serbi kegiatan, materi, dan rentetan MBKM sub wirausaha. Untuk nantinya dijadikan sebagai tolak ukur sekaligus bukti bagi mahasiswa terkait sejauh mana kompetensi yang telah didapat selama mengikuti program. Laporan ini selebihnya juga bisa digunakan untuk peserta generasi selanjutnya sebagai gambaran umum bagaimana retorika program ini. laporan ini dapat juga dijadikan berkas tambahan untuk PT (Perguruan tinggi) pengutus mahasiswa dalam menambah akreditasnya yang merupakan salah satu unsur terpenting persaingan dengan PT lainnya.

Akhirnya kami sebagai peserta sekaligus penulis berharap agar apa yang telah kami dapatkan bermanfaat untuk kehidupan sosial, bangsa, Negara, bahkan agama. Besar harapan kami untuk generasi selanjutnya dapat mengikuti jejak yang telah kami tinggalkan, agar bisa lebih baik lagi. Banyak kekurangan disana-sini sehingga permohonan maaf sangat pantas kami haturkan kepada pembaca, pengamat, dan pihak lainnya, agar kiranya dapat diberikan masukan dan dijadikan evaluasi. Semoga laporan ini dapat bermanfaat kedepannya, Terimakasih

Jember, 8 Desember 2022

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL
HALAMAN LEMBAR PENGESAHANi
PRAKATA.....ii
DAFTAR ISI.....iii
DAFTAR TABELv
DAFTAR GAMBAR.....vi
BAB 1. PENDAHULUAN1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Program.....	2
1.3 Manfaat Program.....	2
1.4 Tempat dan Waktu Pelaksanaan	3
BAB 2. EDC (Entrepreneurship Development Class)4
2.1 Kick off.....	4
2.2 EDC (Entrepreneurship Development Class)	4
2.3 Pembekalan Magang Tematik Wirausaha Merdeka	8
2.4 Outbond.....	9
BAB 3. MAGANG TEMATIK WIRAUSAHA MERDEKA10
3.1 Metode Pelaksanaan Kegiatan Magang	10
3.2 Keadaan Umum Industri Mitra	15
3.3 Analisis Usaha Magang Usaha	16
3.4 Implementasi Usaha Magang.....	17
BAB 4. INKUBASI BISNIS18
4.1 Pendampingan Usaha.....	18
4.2 Coaching Clinic	20
BAB 5. BOOTCAMP.....22
BAB 6. USAHA RINTISAN (BATIK ANYAR, PERUSAHAAN INDUSTRI KERAJINAN BATIK).....32
6.1 Gambaran Umum Rencana Usaha	32
6.2 Metode Pelaksanaan.....	33
6.3 Hasil Yang Ingin Di Capai.....	34

BAB 7. KESIMPULAN DAN SARAN.....	36
7.1 Kesimpulan	36
7.2 Saran	36
DAFTAR PUSTAKA.....	37
LAMPIRAN.....	38

DAFTAR TABEL

Table 1 Tempat dan Waktu Pelaksanaan	3
Table 2 Kegiatan EDC	8
Table 3 Kegiatan Magang DUDI Tematik	15
Table 4 Pematerian BOOTCAMP	31
Table 5 Segmentasi Pasar	33
Table 6 Perhitungan HPP	35

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kegiatan Inkubasi Bisnis Hari Pertama	19
Gambar 1.2 Kegiatan Inkubasi Bisnis Hari Kedua.....	19
Gambar 1.3 Kegiatan Inkubasi Bisnis Hari Ketiga.....	20
Gambar 1.4 Kegiatan Coaching clinic bersama dengan Para Professional Coach	21
Gambar 1.5 Bussiness Model Canva	35
Gambar 1.6 Outer/Cardigan.....	38
Gambar 1.7 Proses Batik Cap.....	38
Gambar 1.8 Cetakan Cap “Kapal Al Fatih”.....	39
Gambar 1.9 Proses Lorot Kain.....	39
Gambar 1.10 Tim Batik Anyar Dan Dosen Pendamping.....	40
Gambar 1.11 Kelompok Magang Bersama Mitra Magang.....	40

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) merupakan kebijakan untuk mengawal transformasi pendidikan tinggi. Kebijakan ini dituangkan dalam permendikbud Nomor 3 Tahun 2020 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi. Melalui kebijakan ini, kampus didorong menjadi fleksibel dalam melakukan kolaborasi bersama dunia usaha, dunia industri, dan, masyarakat umum. Dengan kolaborasi ini mahasiswa/i dapat belajar di luar program studi untuk mendapatkan hardskill atau softskill dan pengalaman di dunia kerja tentunya.

Program MBKM selama satu semester memberikan pengalaman yang cukup kepada mahasiswa melalui pembelajaran langsung di tempat kerja (experiential learning). Selama magang, mahasiswa akan mendapatkan hard skills (keterampilan, complex problem solving, analytical skills, dsb.), maupun soft skills (etika profesi/kerja, komunikasi, kerjasama, dsb.). Sementara industri mendapatkan talenta yang bila cocok nantinya bisa langsung direkrut sehingga mengurangi biaya recruitment dan training awal/ induksi. Mahasiswa yang sudah mengenal tempat kerja tersebut akan lebih paham dalam memasuki dunia kerja dan kariernya. Melalui kegiatan ini, permasalahan industri akan tersampaikan ke perguruan tinggi sehingga memberikan kesempatan meng-update bahan ajar dan pembelajaran dosen serta topik-topik riset di perguruan tinggi akan makin relevan.

Berbagai bentuk implementasi program MBKM dan keberhasilan perolehan hibah MBKM menunjukkan keberhasilan konversi 20 sks dalam implementasi program MBKM. Berkaitan dengan hal tersebut, semua mahasiswa dari universitas berbagai daerah yang mengikuti seluruh alur kegiatan mbkm hingga selesai. Terdapat beberapa kegiatan mbkm antara lain pertukaran pelajar, magang merdeka, kampus mengajar dan wirausaha merdeka. Dalam implementasi kegiatan mbkm ini yaitu wirausaha merdeka. Wirausaha merdeka adalah sebuah kegiatan merdeka kampus belajar merdeka dengan konteks pembelajaran kewirausahaan. Laporan ini di tulis dengan tujuan mengembangkan rasa kewirausahaan pada mahasiswa yang berguna unuk memeberikan peluang kepada mahasiswa dalam membuka bisnis sebagai seorang entrepreneur. Adapun timeline kegiatan ini antara lain EDC, MAGANG TEMATIK, INKUBASI BISNIS,

BOOTCAMP, BUSSINESS MATCHING, GELAR PRODUK, UJIKOM dan Rekognisi (final assesement WMK) yang harus di ikuti agar bisa mengkonversi 20 sks.

1.2 Tujuan Wirausaha Merdeka

Tujuan program kegiatan wirausaha merdeka terdapat 2 tujuan antara lain tujuan umum dan tujuan khusus.

1.2 1 Tujuan Umum

Tujuan umum adalah tujuan penelitian secara keseluruhan dari yang ingin dicapai dalam penelitian itu sendiri. Untuk memperoleh pengetahuan atau penemuan baru.

Adapun tujuan umum program WMK ini antara lain :

1. Mendapatkan wawasan dan ilmu pengetahuan terkait wirausaha
2. Memantapkan skill dalam wirausaha
3. Dapat belajar di luar kampus sendiri

1.2 2 Tujuan Khusus

Tujuan khusus adalah sebuah tujuan yang lebih terfokus pada mencari tahu eksploratif menggali hal-hal sedang diteliti, mengembangkan sesuatu hal keinginan dan memperkuat teori yang secara khusus tidak tertuju pada hal-hal umum seperti biasanya.

Adapun tujuan khusus program WMK ini antara Lain:

1. Mendapatkan mentoring langsung dari para mentor wirausha yang ternama
2. Mengetahui tentang start up
3. Mengetahui pelegalan brand dan merek usaha
4. Mengetahui pelegalan hak paten gambar atau motif

1.3 Manfaat Orogram Wirausaha Merdeka

Manfaat Program WMK antara lain:

1. Melatih Mahasiswa untuk menjadi enterpreneur
2. Memberikan kesempatan dalam meningkatkan skill
3. Gambaran nyata dunia kerja
4. Membangun dan memperluas koneksi
5. Keberlanjutan karir

1.4 Tempat dan Waktu Pelaksanaan

Kegiatan	Waktu Pelaksanaan	Tempat
Kick Off	5 September 2022	GOR Perjuangan POLIJE
EDC	6-9 September 2022	GOR Perjuangan POLIJE
Outbond	10 September 2022	Lapangan POLIJE
Magang DUDI Tematik	13 September 2022 – 5 November 2022	BATIK SIDOMULYO
Inkubasi Bisnis	16-20 November 2022	Gedung PLUT
Boothcamp	21-25 November 2022	GOR Perjuangan POLIJE
Survey Tempat dan Penataan	26 November 2022	GOR Perjuangan POLIJE
Gelar Produk	27 November 2022	GOR Perjuangan POLIJE
Bimttek BNSP	28-29 November 2022	GOR Perjuangan POLIJE
Gelar Produk	30 November 2022	GOR Perjuangan POLIJE
Ujikom BNSP	1-5 Desember 2022	GOR Perjuangan POLIJE
Business Matching dan gelar produk produk	6 Desember 2022	GOR Perjuangan POLIJE

Tabel 1 Tempat dan Waktu Pelaksanaan

BAB 2

KEGIATAN EDC (Entrepreneurship Development Class)

2.1 Kick Off

Kick Off Program Wirausaha Merdeka bertempat di GOR Perjuangan 45 Politeknik Negeri Jember dengan menghadirkan 650 mahasiswa dari total 1122 peserta Program Wirausaha Merdeka yang berasal dari 45 Perguruan Tinggi di Indonesia. Sambutan dari Direktur Politeknik Negeri Jember Saiful Anwar S.Tp., M.P mengatakan, program WMK bertujuan untuk memantik minat dan semangat mahasiswa dalam berwirausaha. Selain itu, juga menanamkan pola pikir dan kompetensi dasar dalam berwirausaha. Program tersebut dapat mendorong peningkatan pengalaman wirausaha guna meningkatkan daya kerja, kapasitas, dan kualitas lulusan perguruan tinggi. Polije dinilai sebagai perguruan tinggi yang best practice dengan memiliki sarana dan prasarana yang memadai. Serta cukup representatif sebagai wahana untuk menyiapkan mahasiswa maupun masyarakat untuk dilatih kompetensinya melalui Teaching Factory (TeFa). “Polije akan mempersiapkan segala sesuatunya terkait kebutuhan peserta sampai mereka terjun ke lapangan nantinya,” ucapnya. Program WMK dapat menciptakan generasi milenial yang kompeten untuk menjawab kebutuhan 2045 dalam menuju Indonesia emas.

2.2 Kegiatan EDC (Entrepreneurship Development Class)

EDC merupakan kelas bisnis tentang pemahaman pola pikir dari pelaku dan regulator *industry startup* (Softskill), Mengenai kewirausahaan dan ciri – ciri kewirausahaan, kreativitas dan inovasi wirausaha, ide dan peluang bisnis, konsep pemasaran dan penjualan dalam wirausaha, jenis – jenis bisnis model, proposal kelayakan bisnis, etika bisnis. Tujuannya adalah untuk mengidentifikasi, menentukan, dan melakukan dengan baik dan benar berkaitan dengan aktivitas kewirausahaan. Targetnya ialah peningkatan pengetahuan dan pola pikir dalam bidang kewirausahaan hingga mencapai 95%. Program ini di laksanakan di GOR 45 Polije selama satu minggu sebelum magang tematik wirausaha merdeka.

Tgl	Pemateri	Materi	Hasil Temuan
05-09-2022	Drs. Lukman Ekana Putra, Psi, M.Si	Wawasan Kewirausahaan	1. Dalam berusaha kita harus merancang sebgas mungkin apa saja yang akan kita lakukan.

			<ol style="list-style-type: none"> 2. Buatlah Visi & Misi yang jelas untuk meraih hasil yang baik. 3. Dalam berwirausaha, jangan sesekali menjadikannya sebagai kerja sampingan, karena hasil yang akan di dapat juga tidak akan maksimal. 4. apabila Indonesia mempunyai 7% saja dari total keseluruhan penduduk yang berwirausaha, maka negeri ini akan makmur dan bagus ekonominya, karena saat ini indonesia baru 3,5 dari 100%. 5. tidak akan menjadi baik segala sesuatu yang dilakukan dengan asal – asalan, begitu pula dalam berwirausaha.
06-09-2022	<p>Cahyadi Joko Sukmono M.Si</p> <p>Agus Hadi Prayitno, S.Pt., M.Sc., CPC</p>		<ol style="list-style-type: none"> 1. Kata kunci wirausaha adalah senang, yaitu suka dengan apa yang kita usahakan. 2. Dalam Wirausaha kita harus mempunyai motivasi tinggi untuk selalu berkembang. 3. Tidak diperkenankan bagi seorang wirausaha untuk

			malu dan ragu dalam melangkah
07-09-2022	Hilmi Zamrudiansyah Firdaus Malik S.ST I Gede Wiryawan S.Kom., M.Kom		<ol style="list-style-type: none"> 1. Berwirausaha itu tidak lari dari kata gagal. 2. Kegagalan dalam berwirausaha itu wajar, jadi kita sebagai wirausahawan harus menyiapkan mental untuk sebuah kegagalan dan juga kesuksesan. 3. Kebanyakan orang pintar itu sibuk belajar teori saja dan tidak segera memulai wirausaha. 4. Ketika kita mempunyai sebuah produk, kita harus mencintai produk tersebut tetapi tidak berlebihan sehingga ketika berganti zaman kita tidak terpaku kepada produk kita yang terdahulu.
08-09-2022	Doni Agustinus Waluyo S.E Nazarudin Latif S.Pd Ir. H. Slamet Sulistiyono S.P		<ol style="list-style-type: none"> 1. Tahap-Tahap Berbisnis : ide, Bootstrap, seed, Raja Lokal, Ekspansi kota lain, Terkenal nasional, luar negeri, banyak negara, multinasional. 2. membangun ide bisnis : kepo terhadap bisnis, peka terhadap lingkungan,

			<p>menganalisa dan sentuhan langsung.</p> <p>3. peluang bisnis : indonesia mempunyai kekayaan alam yang luas, sumber daya manusia, dll.</p>
09-08-2022	<p>Dhanang Eka Putra, S.P., M.Sc,</p> <p>Refa Firgiyanto, S.P., M.P.,</p>		<p>1. Pembekalan Praktek Wirausaha merdeka ubah mindset ubah perilaku, etika bekerja ,profesional dalam bekerja, disiplin waktu, proaktif saat bekerja, bisa diandalkan , memberikan kontribusi, dedikasi saat bekerja, akuntabilitas kerja sama tim, saling menghormati dan rendah hati. perilaku yang merusak etika kerja:berfikiran negatif, terlalu banyak alasan, memberikan feedback yang merugikan.</p> <p>2. komunikasi yang tepat dan efektif : upaya membuat pendapat, menyampaikan informasi, mendengar dengan aktif, dan terampil berbicara, gaya bicara yang tepat dan penampilan terakhir.</p>

			3. mendengar yang baik tidak hanya mendengar tetapi konsentrasi dengan disertai usaha.
10-09-2022	Outbond		<ol style="list-style-type: none"> 1. cara bersosial 2. kebersamaan 3. cara berinteraksi dengan orang lain 4. kreatif 5. imajinatif

Tabel 2 Kegiatan EDC

2.3 Pembekalan Magang Tematik Wirausaha Merdeka

Pengenalan dan pembekalan program magang perlu dilakukan dengan sasaran mahasiswa dapat memahami substansi, tujuan, dan teknis pelaksanaannya. *Teknis program magang yang telah tertuang dalam buku pedoman*, perlu dibekalkan kepada mahasiswa sehingga sebagai acuan atau rambu-rambu dapat dilaksanakan dengan tepat oleh mahasiswa peserta magang. Bagian yang krusial dalam pelaksanaan magang ini adalah apa saja ruang lingkup yang harus dilakukan selama magang, prosedur magang, proses pembimbingan dan produk yang diharapkan dari program magang tersebut.

Secara umum pembekalan ini bertujuan agar mahasiswa dapat melaksanakan program magang sebagaimana yang diharapkan, Secara khusus pembekalan ini bertujuan untuk:

1. Meningkatkan pemahaman mahasiswa terhadap profesi dan etiket keguruan
2. Menampakan perilaku pendidikan sesuai dengan etiket di sekolah maupun di perguruan tinggi
3. Mempersiapkan mahasiswa agar menguasai substansi dan teknis pelaksanaan magang
4. Mempersiapkan mahasiswa agar dapat merencanakan, melaksanakan dan melaporkan hasil program magang

2.4 Outbond

Outbond adalah suatu bentuk dari pembelajaran segala ilmu terapan yang disulasikan dan dilakukan di alam terbuka atau tertutup dengan bentuk permainan yang efektif, yang menggabungkan antara intelegensia, fisik dan mental.

1. Kegiatan awal para mahasiswa serentak melakukan senam pagi. Senam pagi dilakukan untuk melatih kebugaran tubuh dan dilakukan sebanyak 3 kali.
2. Games melatih kekompakan antar kelompok. Games tersebut dilakukan untuk melatih otak, kerjasama, dan daya ingatan
3. Membuat kreatifitas dari lilin dan sedotan menjadi barang yang bernilai tinggi yang di sediakan oleh panitia.

BAB 3

Magang Tematik Wirausaha Merdeka

3.1 Pelaksanaan Magang

Kegiatan magang Batik Sidomulyo selama 2 bulan di bimbing oleh para pengrajin batik, dimana kita belajar tentang hal baru yaitu seni membatik seperti Mencanting, Mewarna, Mengkunci Kain dengan WG (Water Glass), Melorot kain dengan Air Mendidih sampai Menjemur kain tersebut. Tentunya Hal seperti ini tidak lah mudah bagi pemula akan tetapi berkat usaha dan mencoba terus menerus maka akan bisa. Usaha ini berfokus di bidang fashion seperti karnafal, event event atau bazar, pameran dll. Beberapa kegiatan harian yang biasa dilakukan di antaranya ialah produksi kain, menghitung HPP, pelegalan dan hak paten gambar, di samping itu kita sekelompok magang belajar tentang membangun mitra usaha dan bekerjasama dengan organisasi-organisasi negara agar terlibat suatu kegiatan sehingga produk kami bisa dikenal. Berikut uraian kegiatan magang tematik kegiatan wirausaha merdeka BATIK SIDOMULYO:

Minggu : Pertama		Bulan/Tahun : September/ 2022	
No	Hari/ Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Rabu, 14 september 2022	Pengenalan Seni membatik, BATIK SIDOMULYO 1. Arahan pelaksanaan magang tematik di BATIK SIDOMULYO	Galeri Batik Sidomulyo
2.	Kamis, 15 September 2022	1. Pengenalan bahan dan alat alat untuk membatik 2. Praktek membuat motif dengan kain persegi kemudian mencanting	Galeri Batik Sidomulyo
3.	Jum'at, 16 September 2022	1. Membuat motif di kertas A4 kemudian di blat di kertas roti sesuai motifnya 2. Motif yang di kertas roti kemudian di blat dikain polos dengan panjang 2m x 1,25m	Galeri Batik Sidomulyo

4.	Sabtu, 17 September 2022	1. Proses blat dari kertas roti ke kain polos	Galeri Batik Sidomulyo
----	--------------------------------	---	------------------------

Minggu : Kedua		Bulan / Tahun : September 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Senin, 19 September 2022	1. Mencanting satu kain dengan motif sebelumnya	Galeri Batik Sidomulyo
2.	Selasa, 20 September 2022	1. Proses mencaning satu kain	Galeri Batik Sidomulyo
3.	Rabu, 21 September 2022	1. Proses mencanting satu kain	Galeri Batik Sidomulyo
4.	Kamis, 22 September 2022	1. Proses mencanting satu kain	Galeri Batik Sidomulyo
5.	Jum'at, 23 September 2022	1. Mencuci kain pesanan di sungai 2. Proses mencanting satu kain	1. Sumber mata air desa sidomulyo 2. Galeri Batik Sidomulyo

Minggu : Ketiga		Bulan / Tahun : September - Oktober 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Senin, 26 September 2022	1. Proses mencanting satu kain	Galeri Batik Sidomulyo

2.	Selasa, 27September 2022	1. Proses mencanting satu kain	Galeri Batik Sidomulyo
3.	Rabu, 28 September 2022	1. Proses mecanting satu kain	Galeri Batik Sidomulyo
4.	Kamis, 29 September 2022	1. Finishing mencanting satu kain	Galeri Batik Sidomulyo
5.	Jum`at, 30 September 2022	1. Mewarna satu kain setelah di canting	Galeri Batik Sidomulyo
6.	Sabtu, 1 Oktober 2022	1. Ikut serta dalam panitia hajatan desa sidomulyo yang ke 29 2. Persiapan STV (sidomulyo Tourisme Village)	SDN 5 Sidomulyo
7.	Minggu, 2 oktober 2022	1. Panitia acara hajatan desa sidomulyo, STV	SDN 5 Sidomulyo

Minggu : Keempat		Bulan / Tahun : Oktober 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
2.	Selasa, 04 Oktober 2022	1. Pembagian sertifikat peserta STV	SDN 1,3,4,5 Sidomulyo Salon pink
3.	Rabu, 05 Oktober 2022	1. Proses pewarnaan satu kain	Galeri Batik Sidomulyo
4.	Kamis, 06 Oktober 2022	1. Proses pewarnaan satu kain 2. Proses WG (Water Glass) kain yang sudah di warna	Galeri Batik Sidomulyo
5.	Jumat, 07 Oktober 2022	1. Proses lorot kain yang sudah di WG 2. Penjemuran kain	Galeri Batik Sidomulyo

Minggu : Kelima		Bulan / Tahun : Oktober 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Senin, 10 Oktober 2022	1. Pengenalan proses batik cap sekaligus praktek cap	Galeri Batik Sidomulyo
2.	Selasa, 11 Oktober 2022	1. Praktek membuat batik cap	Galeri Batik Sidomulyo
3.	Rabu, 12 Oktober 2022	1. Membuat batik cap untuk stok di galeri	Galeri Batik Sidomulyo
4.	Kamis, 13 Oktober 2022	1. Proses pembuatan batik cap	Galeri Batik Sidomulyo
5.	Jumat, 14 Oktober 2022	1. Proses pembuatan batik cap 2. Materi tentang HPP satu kain	Galeri Batik Sidomulyo

Minggu : Keenam		Bulan / Tahun : Oktober 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Senin, 17 Oktober 2022	1. Produksi kain batik	Galeri Batik Sidomulyo
2.	Selasa, 18 Oktober 2022	1. Produksi kain batik	Galeri Batik Sidomulyo
3.	Rabu, 19 Oktober 2022	1. Produksi kain batik	Galeri Batik Sidomulyo

4.	Kamis,20 Oktober 2022	1. Produksi kain batik	Galeri Batik Sidomulyo
5.	Jumat,21 Oktober 2022	1. Produksi kain batik 2. Materi tentang pelegalan produk dan hak paten motif gambar	Galeri Batik Sidomulyo

Minggu : Ketujuh		Bulan / Tahun : Oktober 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Senin, 24 Oktober 2022	1. Materi marketing batik sidomulyo	Galeri Batik Sidomulyo
2.	Selasa, 25 Oktober 2022	1. Menata panggung, stand UMKM dan persiapan peresmian desa devisa, desa sidomulyo	Agro Wisata PPG Cluster Durian Sidomulyo
3.	Rabu, 26 Oktober 2022	1. Mengikuti event peresmian desa devisa 2. Menjaga stand batik sidomulyo	Agro Wisata PPG Cluster Durian Sidomulyo
4.	Kamis, 27 Oktober 2022	1. Produksi kain batik	Galeri Batik Sidomulyo
5.	Jumat, 28 Oktober 2022	1. Produksi kain batik 2. Materi membangun usaha dan bekerjasama dengan bidang bidang lainnya	Galeri Batik Sidomulyo

Minggu : Kedelapan		Bulan / Tahun : Oktober 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Senin, 31 Oktober 2022	1. Kunjungan Dosen pembimbing lapangan dari kampus UNIDA ketempat magang	Agro Wisata PPG Cluster Durian Sidomulyo
2.	Selasa, 01 November 2022	1. Kunjuangan Dosen politeknik negeri jember selaku panitia WMK ke tempat magang	Galeri Batik Sidomulyo
3.	Rabu, 02 November 2022	1. Kunjungan Dosen pembimbing lapangan dari kampus UNMUH Jember ketempat magang	Galeri Batik Sidomulyo
4.	Kamis, 03 November 2022	1. Produksi kain batik	Galeri Batik Sidomulyo
5.	Jumat, 04 November 2022	1. Sharing tentang berwirausaha bagi pemula	Galeri Batik Sidomulyo
6.	Sabtu, 05 November 2022	1. Pelepasan sekaligus pamitan selesai kegiatan Magang tematik Wirausaha Merdeka 2. Pembagian Sertifikat oleh Mitra usaha	Galeri Batik Sidomulyo

Tabel 3 kegiatan magang DUDI Tematik

3.2 Keadaan Umum Industri Mitra

Batik Sidomulyo adalah salah satu UMKM produsen kain batik, Syall, Selendang, Topi, dan baju yang bertempat didaerah dusun Sidomulyo Keamatan Silo Kabupaten Jember Jawa Timur Indonesia. Batik Sidomulyo dengan nama brand SIDOMULYO telah berdiri sejak 2018 tetap berjuang bertahan hingga saat ini dan di kenal nasional.

BATIK SIDOMULYO merupakan salah satu UMKM kabupaten jember jawa timur milik desa dan di kelola oleh ibu pengrajin batik bernama Diah Putri bersama 6 pengrajin lainnya. Ibu Diah Putri dan teman temannya juga selalu mengikuti kegiatan tentang

kerajinan, pengelolaan desa wisata guna untuk memajukan kelestarian budaya batik dan desa Sidomulyo.

3.3 Analisis Usaha Magang Usaha

BATIK SIDOMULYO merupakan tempat magang kewirausahaan yang memproduksi berbagai jenis batik yaitu :

1. Batik Tulis
2. Batik Cap
3. Batik Alam
4. Ecoprint

BATIK SIDOMULYO menjalankan usahanya dengan konsep marketing online dan offline seperti:

1. Sosial Media Instagram dan Tik Tok
2. Pameran, event event, dan Bazaar
3. Produksi kain batik kepada toko butik

HPP (Harga Pokok Produksi) satu kain Batik:

Bahan

1. Kain Primis 2m x 1,25m	=42.000 (21.000)	
2. Malam 1 kain = 1 ons	=5.000	
3. Water glass	=6.000	
4. Warna 1 kain 500ml	=6.500	
Total	=59.500	
1. Jasa canting	=50.000	jasa cap = 15.000
2. Jasa motif	=25.000	
3. Jasa Lorot warna+water glass	= 10.000	
4. Jasa warna	=10.000	
Total	=95.000	=60.000
1. Listrik, Air dll	=5.000	
2. Kemasan	= 5.000	
Total biaya pokok batik tulis	= 164.500	
Total biaya pokok batik cap	= 124.500	

3.4 Implementasi Usaha Magang

Selama kegiatan magang kami satu kelompok mengikuti kegiatan produksi kain batik, mengikuti pameran dan event event tertentu tidak hanya itu kami juga mengikuti kegiatan desa seperti pengembang desa wisata sehingga mengerti karakteristik masyarakat dan bisa membawa bekal nantinya untuk berwirausaha.

Prokduktivitas BATIK SIDOMULYO selalu memperhatikan minta konsumen serta mengikuti trend masyarakat dengan memunculkan inovasi inovasi yang baru sehingga bisa mengikuti perkembangan zaman dengan tetap melestarikan budaya seni membatik.

BAB 4

INKUBASI BISNIS

Inkubasi bisnis sendiri diartikan sebagai pengembangan publik dan/atau swasta lewat kewirausahaan, ekonomi, dan proses sosial yang dirancang untuk memelihara bisnis dari ide hingga menjadi perusahaan rintisan startup. Inkubasi bisnis dapat dilakukan dengan program dukungan bisnis yang komprehensif. Tujuan utama dari inkubasi bisnis adalah membangun dan mempercepat pertumbuhan suatu ide usaha untuk meraih kesuksesan secara mandiri. Secara fisik, inkubator bisnis berarti ruang dan fasilitas untuk proses inkubasi bisnis atau mewadahnya. Inkubator bisnis memberikan pengusaha sebuah lingkungan yang mendukung tahap awal pengembangan perusahaan. Lingkungan ini diharapkan dapat membantu dan mengurangi biaya peluncuran perusahaan serta meningkatkan kepercayaan dan kapasitas pengusaha itu sendiri. Secara definitif, inkubator bisnis menerima pengusaha ke dalam sebuah lingkungan tempat inkubasi bisnis lewat kesepakatan tertentu seperti capaian pendapatan penjualan atau profitabilitas. Selain itu, inkubator bisnis juga diposisikan sebagai kendaraan bagi para perintis usaha untuk mendorong penciptaan dan pertumbuhan perusahaan yang inovatif. Secara umum, inkubator bisnis dapat diartikan sebagai tempat di mana pengusaha rintisan dapat memelihara dan mengembangkan wirausaha mereka untuk bertahan hidup dan tumbuh selama periode awal bisnis dibangun. Program inkubasi dalam inkubator bisnis menyediakan layanan dukungan bisnis dan sumber daya yang disesuaikan untuk para mahasiswa yang ingin menjadi entrepreneur dalam rintisan ini. Seperti halnya sebuah laboratorium praktik, inkubator bisnis juga memiliki system kerja di mana subjeknya adalah para pengusaha rintisan dan ide usahanya. Dalam prosesnya, terdapat beberapa langkah kerja atau fase yang harus dilalui seorang wirausaha dalam sebuah inkubator bisnis ini. Adapun fase system kerja tersebut antara lain adalah sebagai berikut;

4.1 Kegiatan Pendampingan Yang dilakukan oleh pendamping usaha

Kegiatan peserta WMK dilakukan oleh seluruh peserta wmk dengan pendampingnya masing masing guna untuk mengetahui potensi potensi yang dimiliki untuk membuat startup. Kegiatan pertama kelompok magang BATIK SIDOMULYO di lakukan di masjid Al istiqomah Politeknik Negeri Jember.



Gambar 1.1 Kegiatan Inkubasi Bisnis Hari Pertama

Kegiatan hari kedua inkubasi bisnis adalah mengetahui apa saja permasalahan yang ada dalam membangun startup BATIK ANYAR di dalam membangun startup tentunya kami mempunyai beberapa kendala yaitu

1. Belum mempunyai tempat pembuatan batik dan alat alat batik

Solusi: meminjam galeri tempat magang dan alat alat batik dengan syarat sudah izin dengan pihak mitra

2. Tidak ada cetakan batik cap

Solusi: Membuat motif dan cetakan sendiri dengan triplek dan kertas kotak makan



Gambar 1.2 Kegiatan Inkubasi Bisnis Hari Kedua

Kegiatan Hari Ketiga adalah presentasi ide bisnis yang di buat di dalam pitchdeck masing masing kelompok guna untuk mengenalkan usaha semenarik mungkin terhadap calon konsumen sekaligus evaluasi pitchdeck tersebut oleh pendamping usaha.

BATIK ANYAR merupakan usaha di bidang kerajinan batik dan fashion dengan memunculkan motif yang kekinian akan tetapi tidak meninggalkan budaya batik yaitu penaklukan konstantinopel alasan kami adalah memperkenalkan motif yang tidak monoton seperti bunga, daun dll sehingga kaum remaja suka memakai batik dari kami sekaligus mensyiarkan tentang penaklukan konstantinopel lewat budaya batik.



Gambar 1.3 Kegiatan Inkubasi Bisnis Hari Ketiga

4.2 Kegiatan Coaching Clinic Bersama Dengan Para Professional Coach

Kegiatan Coaching yang di laksanakan seiringan dengan pendampingan usaha ini mengarahkan peserta WMK untuk mencapai goal usahanya dengan efektif dan efisien, selain goal yang di tuju kegiatan ini juga memberikan pemahaman dan motivasi intristik kepada peserta WMK berdasarkan potensi potensi yang di milikinya.



Gambar 1.4 Kegiatan Coaching Clinic Bersama Dengan Para Professional Coach

BAB 5 BOOTCAMP

Bootcam adalah sebuah program pelatihan yang intensif yang dirancang khusus untuk para calon profesional sesuai dengan bidang program tersebut. Tujuan bootcamp adalah untuk menciptakan lulusan program yang siap kerja dan membuka peluang untuk dapat berkarier. Program ini sangat berperan dalam mengembangkan kemampuan dalam menvcapai mencapai karier.

HARI/ TANGG AL	PEMATERI	MATERI
Senin, 21 Novembe r 2022	Eko Nuryahya	<p><i>SIMPLY BRANDING</i></p> <p>Pada materi pagi jam 08.00 pemateri menjelaskan tentang simply branding, diawali dengan menjelaskan tentang definisi <i>brand</i>, brand adalah suatu nama, tanda, istilah, desain, atau kombinasi dari semuanya, dengan tujuan untuk mengidentifikasi sebuah produk atau jasa dari seorang penjual untuk membedakannya dari produk atau jasa dari competitor lainnya. (menurut asosiasi pemasaran amerika). Pada simply branding terdapat 4 tahapan yaitu Membuat, Mengenalkan, Menguatkan, Managemen.</p> <p>Pemateri hanya memfokuskan untuk satu tahapan saja, yaitu membuat sebuah brand. Langkah – langkah membuat sebuah brand sebagai berikut :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sesuai dengan target pasar 2. Unik (belum ada sebelumnya) 3. Mudah diingat dan diucap 4. Hindari singkatan Konsonan 5. Hindari Angka 6. Terasosiasi oleh deferensiasi 7. Kata kunci produk unggulan <p>Sebuah produk memiliki makna tertentu, biasanya owner memaknai produknya dengan <i>slogan</i>.</p>

		<p>Identitas brand, sebuah brand harus memiliki identitas agar konsumen tertarik dengan produk tersebut, dan agar mudah di ingat oleh konsumen. Identitas brand mencakup pempatal, Tipografi , Logo/Simbol, Warna, dan bentuk/ desain dasar yang khas.</p>
	<p>Victor Wahanggara</p>	<p>DESIGN THINKING</p> <p>Pada materi pagi jam 10.00-11.00 pemateri menjelaskan tentang design thinking, diawali dengan menjelaskan tentang cultural generations, cultural generations adalah kebudayaan - kebudayaan lama dan asli yang terdapat sebagai puncak - puncak di daerah – daerah diseluruh Indonesia yang masih dilestarikan sampai saat ini oleh para generasi muda.</p> <p>Revolution industry adalah perubahan besar dan mendasar terdapat yang dilakukan manusia dalam manajemen sumber daya manusia, alam dan memproduksi barang yang berdampak pada tatanan social, prinsip ekonomi, dan budaya masyarakat.</p> <p>Design thinking adalah proses berulang dimana kita berusaha memahami pengguna, menantang asumsi, dan mendefinisikan kembali masalah dalam upaya mengidentifikasi strategi dan solusialternatif yang mungkin tidak langsung terlihat dengan tingkat awal pemahaman kita.</p> <p>Digital design adalah membuat seseorang untuk berfikir.</p> <p>Important elements terdapat 4 macam :</p> <p>People centered, highly creative, hands on, interative.</p> <p><i>Implementation design thinking</i></p> <p><i>Diferent models</i></p> <p><i>Standford model</i></p> <p><i>Note & understands</i></p> <p><i>Case study</i></p> <p><i>Pain point</i></p> <p><i>Problem statement</i></p> <p><i>Design challlance</i></p> <p><i>Note & tips</i></p> <p><i>Generate idea</i></p> <p><i>Mash - up</i></p>

		<i>Invention</i> <i>Innovation</i> <i>Testing - feedback</i> <i>Improve – feedback</i>
--	--	---

<p>Selasa, 22 november 2022</p>	<p>Agus Hadi Prayitno</p>	<p>BUSINESS MODEL CANVAS</p> <p>Pada materi pagi pukul 08:00 pemateri menjelaskan mengenai definisi model canvas (BMC). Sebelum masuk ke materi pemateri memperkenalkan diri serta memberitahu apa visi misinya. Yaitu:</p> <p>Visi : memberikan dampak luar biasa dan perubahan yang lebih baik untuk negeri.</p> <p>Misi : mencetak sejuta wirausaha mahasiswa berakhlak mulia.</p> <p>Selanjutnya pemateri mulai menerangkan apa itu definisi business model canvas. Menurut Alexander Osterwalder yaitu logika dimana sebuah perusahaan mendapatkan hasil dari penghidupannya. Ada 9 bagian konsep visual yang merangkum 4 bagian besar dalam perusahaan pada umumnya yaitu pelanggan, penawaran, sarana, dan prasarana, keuangan. 9 bagian tersebut yaitu sebagai berikut :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Customer segments 2. Value propositions 3. Customer relationship 4. Revenue streams 5. Key resources 6. Key activities 7. Key partners 8. Cost structures 9. Chanells <p>Business model canvas yaitu suatu metode yang dapat digunakan untuk diskusi, melakukan perbaikan dan inovasi dari usaha yang akan atau sedang dijalankan.</p>
	<p>Agus Hadi Prayitno</p>	<p>PEMAHAMAN KARAKTER</p> <p>Pengertian dari karakter adalah tabiat; sifat-sifat kejiwaan, akhlak atau budi pekerti yang membedakan seseorang dengan yang lain; watak.</p> <p>Adapun model untuk mengenal karakter seseorang yaitu:</p>

VAC MODEL

1. Visual (60%)
 - Posisi kepala dan dahi agak menunduk
 - Jarang mengadakan kontak mata
 - Sering jeda ketika berbicara
 - Kata-kata yang sering digunakan yaitu merasa, pegang, sentuh, sedih, dsb.
2. Auditori(30%)
 - Posisi kepala menoleh kearah yang berbicara
 - Cara berpikir kronologi
 - Nada suara berirama
 - Kata-kata yang sering digunakan yaitu: dengar, bunyi, syara, nada, dsb
3. Kinestetik(10%)
 - Posisi kepala dan dahi agak menunduk
 - Jarang mengadakan kontak mata
 - Sering jeda ketika berbicara
 - Kata-kata yang sering digunakan yaitu: merasa, pegang, sentuh, sedih, dsb

DISC MODEL

1. Dominan
 - Berani konflik
 - Suka memimpin/ sok ngatur
 - To the point
 - “do my way”
2. Intim
 - Gampang percaya
 - Optimis / anti negative
 - Populer / teman dimana-mana
 - “do the fun way”
3. Stabil
 - Menghindari konflik

		<ul style="list-style-type: none"> • Penjaga perdamaian • Kalo marah dipendam • “do the easy way” <p>4. Cermat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Suka curigaan • Kalo beli barang lama • Teliti, rapi, jaim • “do the right way”
Rabu, 23 november 2022	Slamet Sucahyo	<p><i>THINK LIKE CEO</i></p> <p>menurut data riset 200 perusahaan internasional (startupcommon 2020) seorang ceo memiliki critical issue yang berupa modal (7%), ide bisnis (14%), modal bisnis (20%), tim dan eksekusi (28%), dan momentum (31%)</p> <p><i>Fundamental skill ceo</i>, ada 3:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Manajemen bisnis : Mengenal tata kelola perusahaan yang baik (good corporate governance) 2. Manajemen keuangan : Financial metric sebagai ukuran kinerja bisnis 3. Leadership : Pemimpin wajib memiliki kepiawaian dalam manajemen <p><i>Efective leader:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Quality : Leadership is about intention and attention 2. Capacity : Capacity to react and create 3. Competency : how to influence people in your area <p>Pondasi bisnis yaitu perlu ditanamkan dan ditetapkan dalam setiap konsep bisnis, fokus pada niat yang benar dan manfaat yang besar.</p> <p>Inovasi adalah hal baru atau yang diperbaharui, sebuah proses, model bisnis, produk dan lainnya yang terbukti valid (nilai-nilai/manfaat) baru yang dibandingkan dengan solusi yang sudah / pernah ada.</p> <p>Entrepreneur is an individual, but startup is an entrepreneurial team.</p>

Eko Nuryahya	<p>COMMUNICATION SKILL</p> <p>Komunikasi Adalah kemampuan seseorang untuk menyampaikan pesan kepada individu maupun sebuah komunitas. Komunikasi yang efektif dapat membangun pola pikir yang positif sebagai komunikator. Komunikator yang baik tidak harus cantik maupun tampan tetapi wajib menarik, maksudnya bisa menarik pendengar dengan apa yang dia sampaikan.</p> <p>Terdapat 3 <i>elemen</i> dalam komunikasi yaitu :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kata – kata (konten atau pembicara) 2. Intonasi (naik turunnya nada suara , cepat lambatnya tempo bicara, power suara, warna suara) 3. Fisiologi (gestur/bahasa tubuh dan ekspresi wajah) <p>Pacing sebuah usaha untuk membangun kesamaan. Cara untuk membangun kesamaan ada 3 yaitu :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Samakan fisiologi (menyamakan gerak tubuh dan ekspresi wajah) 2. Samakan intonasi (kecepatan berbicara, nada bicara, power dan warna suara) 3. Samakan kata – kata (sesuaikan bahasanya, tingkat pendidikannya, dan serta latar belakangnya) <p>Setelah berhasil membangun kesamaan, sampaikan pesan keinginan, biasanya disebut Leading(mengarahkan pembicaraan)</p> <p>Tipe orang berdasarkan sistem panca indra :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Visual, seseorang dengan tipe visual biasanya berbicara dengan tempo yang cepat. • Auditory, seseorang dengan tipe auditory biasanya berbicara dengan tempo yang ritmis/berirama seseorang yang memiliki tipe ini biasanya memiliki sifat yang keras dan nyaring. • Kinestetik, seseorang dengan tipe ini biasanya memiliki sifat yang kasar, bahagia, namun juga lembut, berbicara dengan suara yang berat dan dalam.
--------------	---

<p>Kamis, 24 November 2022</p>	<p>Slamet Sucahyo</p>	<p><i>BISNIS AND RISK</i></p> <p>Resiko bisnis adalah kerentanan perusahaan terhadap faktor – faktor yang dapat menyebabkan perusahaan gagal. Ada 5 macaam resiko dalam bisnis :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Resiko Reputasi, berdampak pada buruknya nama baik sebuah bisnis. Contohnya pelanggaran data, black campaign. • Resiko Operasional, berdampak dari aktivitas bisnis sehari – hari. Contohnya salah input data, terhentinya produksi. • Resiko Finansial, menyebabkan kerugian secara finansial (biaya extra). Contohnya gagal bayar, piutang macet, dan tunggakan pajak. • Resiko Kepatuhan, Resiko terkait pelanggaran terhadap aturan. Contohnya tidak taat pajak, dan pelanggaran legalitas. • Resiko strategi, dampaknya terkait dengan kesalahan dalam menetapkan strategi bisnis. Contohnya salah harga, salah rekrut, salah dipemasarannya. <p>Ada beberapa cara untuk mengelola resiko, sebagai berikut :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buat daftar resiko yang ada dalam bisnis • Kelompokkan resiko sesuai kategori • Urutkan resiko sesuai dengan dampak yang ditimbulkan terhadap bisnis • Tetapkan skala prioritas penanganan
	<p>Eko Nuryahya</p>	<p><i>MARKETING DAN DISTRIBUSI</i></p> <p>Marketing merupakan proses atau jasa sebuah perusahaan agar dapat menjangkau calon konsumennya. Tugas marketing yaitu termasuk pembuatan strategi hingga bagaimana kata atau harapan konsumen setelah menggunakan produk atau jasa. Adapun ilmu pada marketing sbagai berikut :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Selling : Mendorong produk keluar dari outlet • Promotion : Menarik pembeli untuk datang keoutlet untuk membeli produk

		<ul style="list-style-type: none"> • Positioning : Usaha perusahaan untuk meningkatkan citra atau image terkait produk yang ditawarkan kepada konsumen • Branding : Konsumen loyal dengan produk anda <p>Hal penting dari marketing yaitu kriteria dan hierarki.</p> <p>Distribusi, adalah penyaluran hasil produksi yang dilakukan oleh perusahaan. Distribusi sama dengan promosi. Adapun kunci dari distribusi yaitu waktu dan biaya, waktu pengiriman yang cepat dan biaya yang hemat.</p>
Jumat, 25 Novembe r 2022	Victor Wahanggara	<p><i>SOCIAL MEDIA OPTIMASI</i></p> <p>Media sosial dapat dipahami sebagai platform digital yang menawarkan setiap penggunanya kesempatan untuk terlibat dalam kegiatan sosial. Beberapa kegiatan yang dapat dilakukan di media sosial antara lain berkomunikasi atau berinteraksi untuk memberikan informasi atau konten berupa tulisan, foto dan video. Dalam pertemuan ini pemateri lebih memfokuskan pada instagram. Didalam penggunaan instagram terdapat tujuan optimasi yang dapat membuat bisnis menjadi efektif yaitu</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. meningkatkan visibilitas dan reach konten 2. menilai ROI keseluruhan 3. mengembangkan proses bisnis yang akurat 4. analisis audience 5. analisa kompotitor 6. membangun strategi analisis bisnis 7. eksekusi strategi 8. analisis hasil dan melakukan penyesuaian
	Fathur Huda	<p><i>MENAKLUKAN MARKETPLACE</i></p> <p>Marketplace adalah sebuah platform berupa aplikasi atau website sebagai tempat terjadinya jual beli secara mudah dan cepat secara online.</p> <p>Ada 10 cara menaklukan marketplace yaitu sebagai berikut :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pilih marketplace ternama dan yang memiliki trafik pengunjung tinggi 2. Buat akun toko online dibeberapa marketplace 3. Jual dengan harga promo/diskon/bundling 4. Jual produk berkualitas

		<ol style="list-style-type: none"> 5. Kenali kebutuhan konsumen/yang paling banyak dicari konsumen 6. Beri pelayanan/servis yang paling baik dan ramah kepada konsumen 7. Menambahkan foto atau video produk yang real 8. Berikan fasilitas yang memadai/bagus 9. Perbanyak produk yang dijual 10. Lakukan pembukuan/pencatatan dengan baik
--	--	---

Tabel 4 Pematerian BOOTCAMP

BAB 6

USAHA RINTISAN

BATIK ANYAR

BATIK ANYAR nama brand tersebut di ambil dari dusun KARANGANYAR Kecamatan Godong Kabupaten Grobogan Jawa Tengah kemudian kami ambil “Anyar” yang artinya baru, dari kata baru kami ingin menampilkan kain batik bermotif yang tidak monoton serta kekinian sehingga terlihat anggun ketika di pakai bersamaan outfit lainnya.

Dimulai banyak nya trend dan macam macam fashion sekarang ini maka kami mempunyai inovasi untuk membuat pakaian atau outfit batik sesuai trend saat ini dengan tidak menghilangkan budaya khas batik serta ingin melestarikan dan menumbuhkan budaya peninggalan nenek moyang agar tidak tertinggal dan terus berkembang untuk generasi generasi berikutnya.

6.1 Gambaran Umum Rencana Usaha

BATIK ANYAR merupakan suatu indutri kerajinan batik yang didirikan sekelompok orang dengan mengembangkan suatu sumber daya manusia berupa seni membatik. Batik Anyar adalah jenis usaha fashion yang mengeluarkan trobosan motif baru yaitu penaklukan konstantinopel yang berisikan Tembok Konstantinopel, Kapal Al fatih, Meriam Al fatih dengan di tambahkan beberapa ornamen ornamen. Kami memunculkan inovasi ini karena adanya permasalahan berikut;

1. Kurangnya minat anak remaja dengan fashion batik karena motif selalu berpatokan dengan bunga, daun, dan ornamen sehingga mereka menganggap seperti bapak-bapak/ibu-ibu ketika memakainya

Solusi: Membuat inovasi desain yang unik serta bermakna sekaligus mensyiarkannya seperti penaklukan konstantinopel, generasi milenial, indonesiaku dll

2. Warna batik yang selalu monoton sehingga kalah saing dengan jenis fashion lainnya.

Solusi: Membuat warna yang simpel dengan cara memadukan yang cocok atau menggradasinya sehingga terlihat menawan.

Batik anyar mempunyai segmentasi pasar agar target kami bisa masuk ke pasar secara menyeluruh dan dapat menguasai pangsa pasar nasional, berikut segementasi batik anyar:

NO	Segmen Pasar	Komponen
1	Demografis	<ul style="list-style-type: none"> • Semua kalangan pria maupun wanita • 13 – 40 tahun terutama anak remaja
2	Psikografis	<ul style="list-style-type: none"> • Di gunakan bersamaan outfit lainnya
3	Geografis	<ul style="list-style-type: none"> • Masyarakat Semarang dan pasar sekitarnya • Sekitar Sekolah dan Kampus
4	Behavior	<ul style="list-style-type: none"> • Ketertarikan dengan dunia fashion • Model, artis dan musisi • Travelling

Tabel 5 Segmentasi Pasar

6.2 Metode Pelaksanaan

Metode yang digunakan untuk membuat batik berdasarkan jenis batik yang ingin di buat, adapun tahapan pembuatan batik tulis dan batik cap.

1. Batik Tulis

- 1) Tahap pertama desain motif di atas kertas A4 atau kertas polos dengan motif atas bawah, kanan, kiri nyambung semua
- 2) Menyalin motif yang telah di gambar ke kertas roti kemudian salin lagi ke kain polos dengan panjang 2m x 1,25m
- 3) Setelah disalin di atas kain polos kemudian di canting sesuai motif tersebut
- 4) Setelah di canting maka kain di warnai sesuai yang kita mau
- 5) Lanjut ke proses WG (Water Glass) guna untuk mengunci warna dan didiamkan minimal 4 jam
- 6) Setelah 4 jam di diamkan kemudian di lorot dengan air mendidih dan di jemur di bawah terik matahari

2. Batik Cap

- 1) Siapkan cetakan cap sesuai kebutuhan dan kain polos dengan ukuran 2m x 1,25m di atas tempat cap yang telah di sediakan
- 2) kemudian cap dengan pola yang di inginkan
- 3) pewarnaan dan proses WG setelah itu diamkan minimal 4 jam
- 4) Tahap akhir lorot kain yang sudah di WG dengan air mendidih kemudian jemur hingga kering

Setelah proses produksi kain batik kemudian tahap pengemasan produk setelah itu siap untuk di pasarkan secara online lewat sosmed, market place atau lewat offline dengan mengikuti event event ataupun bazaar.

Selain tahap produksi membuat adapun struktur organisasi kami, saya selaku di bidang produksi memerankan dalam mendesain kain batik dan bertanggung jawab atas kualitas produk.

6.3 Hasil yang ingin dicapai

1. HPP:

Bahan	Harga	Digunakan	Total Harga
Kain rayon santung	Rp. 25.000	2 meter	Rp. 50.000
Malam	Rp. 5.000	1 ons	Rp. 5.000
Water glass	Rp. 6.000	1 liter	Rp. 6.000
Pewarna	Rp. 6.500	500 ml	Rp. 6.500
Total			Rp. 67.500

Jasa Canting	Rp. 50.000	1 Kain	Rp. 50.000
Jasa Cap	Rp. 15.000	1 Kain	Rp. 15.000
Jasa Motif	Rp. 25.000	1 Kain	Rp. 25.000
Jasa Lorot warna + Water glass	Rp. 10.000	1 Kain	Rp. 10.000
Jasa Warna	Rp. 10.000	1 Kain	Rp. 10.000
Listrik, Air dll	Rp. 5.000	1 Kain	Rp. 5.000

Total Batik Tulis			Rp. 100.000
Total Batik Cap			Rp. 65.000

Tabel 6 Perhitungan HPP

Keterangan:

- Biaya pokok batik tulis adalah Rp. 167.500
- Biaya pokok batik cap adalah Rp. 132.500

2. BEP

BEP = Biaya operasional / laba kotor

= Batik Tulis : Rp. 220.000 dari Rp. 167.500

Rp. 50.000 = untuk pameran dan biaya tak terduga (Rp. 32.500)

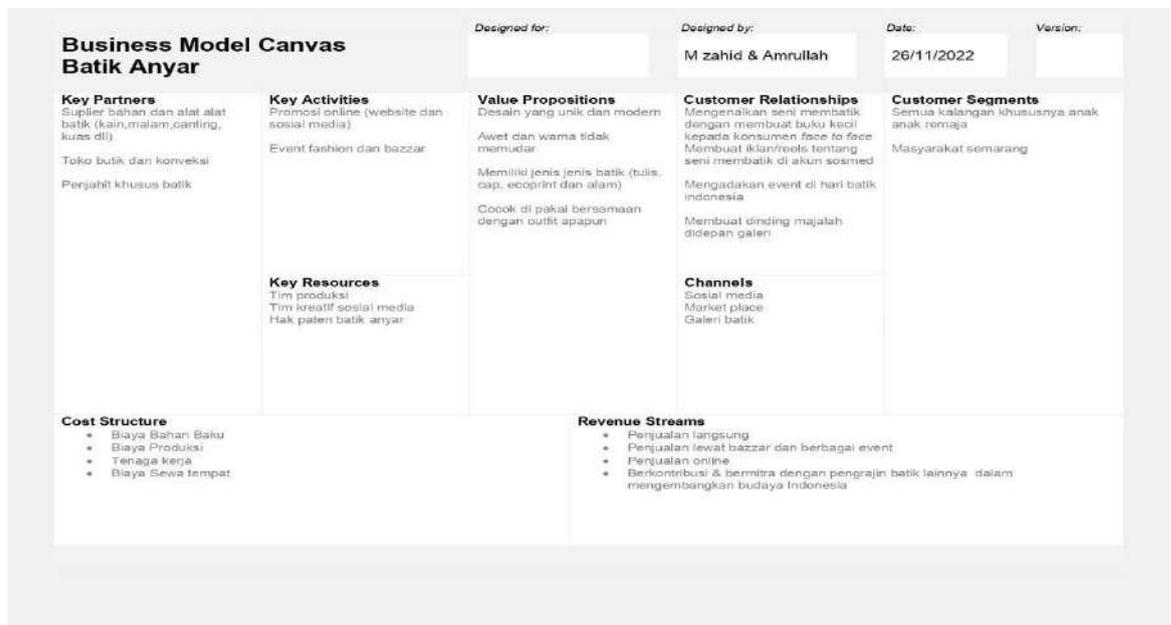
Laba bersih (Rp. 20.000)

= Batik Cap : Rp. 170.000 dari Rp.132.500

Rp. 50.000 = untuk pameran dan biaya tak terduga (Rp. 22.500)

Laba bersih (Rp. 15.000)

3. BMC



Gambar 1.5 Bussiness Modal Canvas

BAB 7

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Kegiatan Wirausaha Merdeka ini bermula dari kegiatan EDC yang diakhiri dengan outbond, selanjutnya ialah kegiatan magang DUDI selama 2 bulan, berlanjut inkubasi, bootcamp, BIMTEK. Setelah kegiatan BIMTEK adalah kegiatan ujikom perorangan yang diuji langsung oleh asesor dari Surabaya yang dilaksanakan selama 5 hari. Setelah ujikom berakhir adalah kegiatan penutupan ceremony yang diawali dengan sambutan ketua wmk, bisnis matching, gelar produk dan diakhiri dengan foto bersama. Hasil dari Wirausaha Merdeka ini dapat dilihat dari usaha rintisan yang dibuat dikarenakan tolak ukur penilaian Wirausaha Merdeka dilihat dari bisnis usaha yang dirintis membuat memahami serta mengetahui di bidang bisnis khususnya pada industri kerajinan batik dimulai dari menyiapkan modal dan menjadi produk yang berkualitas membutuhkan pengetahuan dibidang ini sehingga produk yang kita produksi laku dan dapat diterima oleh masyarakat. Serta menumbuhkan dan melestarikan budaya indonesia supaya tidak tertinggal dengan berbagai trend saat ini dan bisa bersaing secara sehat dengan usaha fashion lainnya.

Saran

Setelah mengikuti kegiatan program wirausaha merdeka selama satu semester di politeknik negeri jember banyak mendapat wawasan dan ilmu pengetahuan serta dapat terjun langsung menjadi seorang entrepreneur dengan mendapatkan mentoring langsung dari para pencetus usaha bisnis di jember. pada kesempatan ini penulis memberikan sedikit saran kepada pihak kampus dengan harapan semuanya menjadi lebih baik di masa yang akan datang.

Kendala lainnya dalam pelaksanaan wirausaha merdeka tidak seimbang antara rasio anggaran dengan beban tugas yang harus dilaksanakan, oleh sebab itu pihak panitia pelaksana dari politeknik negeri jember mengupayakan semaksimal mungkin menyesuaikan anggaran dengan beban tugas yang dilaksanakan.

Selanjutnya, untuk tahun anggaran 2022/2023, kami mengharapkan untuk pelaksanaan kegiatan harus sesuai dengan time line yang sudah ditetapkan dan juga Koordinasi yang baik. Supaya program kedepannya terlaksana dengan maksimal maka segenap panitia Perguruan tinggi yang terpilih menjadi tempat terlaksananya program wirausaha merdeka ini harus sistematis dan terarah supaya nantinya tidak akan ada lagi kendala-kendala yang dapat merugikan peserta yang mengikuti program ini.

DAFTAR PUSTAKA

Usaha Rintisan - Pemerintah Terus Pacu Startup Inovatif di Sektor Kerajinan dan Batik, Harian Ekonomi Neraca oleh owo Rabu, 17/07/2019

<https://kampusmerdeka.kemdikbud.go.id/program/magang/detail>

<https://kampusmerdeka.um.ac.id/index.php/magang-praktik-kerja/>

LAPORAN MAGANG KERJA DI PT.KUSUMA Satria Agrobio Tani Perkasa, Batu, Jawa Timur Oleh: RAHMAT NURUL FAUZI PROGRAM STUDI AGRIBISNIS JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS BRAWIJAYA MALANG 2016

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN BATIK TULIS SEMARANGAN DI KOTA SEMARANG
oleh YOSSI ATIKA PERMANA FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG 2016

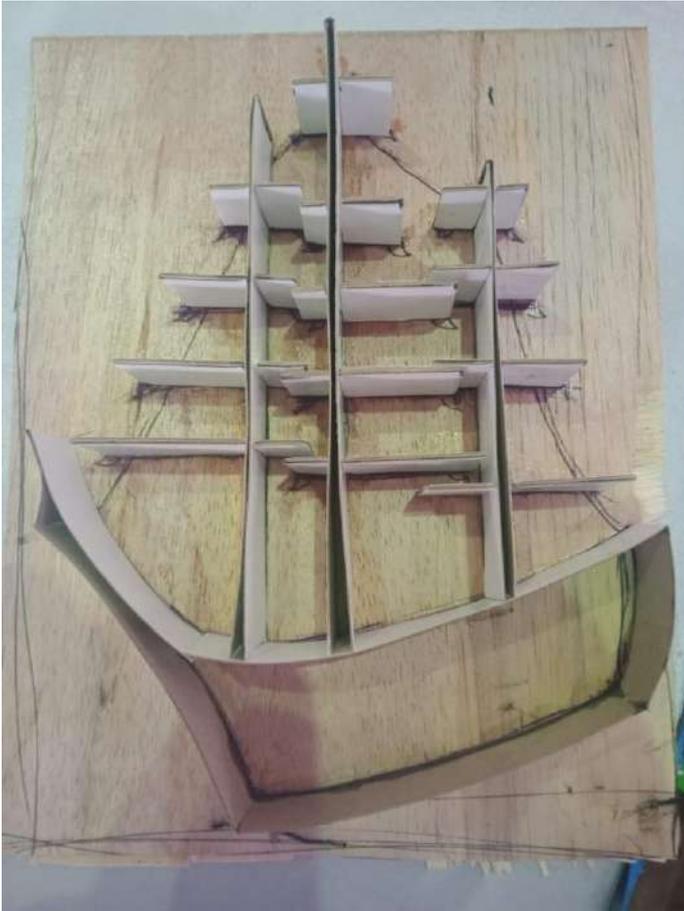
LAMPIRAN



Gambar 1.6 Outer/Cardigan



Gambar 1.7 Proses Batik Cap



Gambar 1.8 Cetakan Cap “Kapal Al Fatih”



Gambar 1.9 Proses Lorot Kain



Gambar 1.10 Tim Batik Anyar Dan Dosen Pendamping



Gambar 1.11 Kelompok Magang Bersama Mitra Magang