

Pemberdayaan Wirausahaan Batik Disabilitas Melalui Digital Marketing di Kabupaten Jember

Empowerment of Disabled Batik Entrepreneurs through Digital Marketing in Jember Regency

Dewi Kurniawati ^{1*}, Oktanita Jaya Anggraeni ¹, Cahyaning Nur Karimah ¹,
Fredy Eka Ardhi Pratama ¹

¹ Department of Management Agribusiness, Politeknik Negeri Jember

* *dewi_kurniawati@polije.ac.id*

ABSTRAK

Batik Jember salah satu produk khas kabupaten Jember yang memiliki ciri khas dengan motif tembakau dan warna yang cerah. Perkembangan batik Jember belum banyak dikenal masyarakat luas. Hasil penelitian wirausaha batik Jember menunjukkan faktor penghambat pengembangan usaha batik Jember adalah produktivitas yang rendah, keterbatasan modal, keterbatasan alat produksi serta keterbatasan pemasaran. Mitra kegiatan pengabdian kepada masyarakat yaitu bu Sri sebagai Batik Sekar Arum yang beralamatkan di Dusun Tombo Waluh Desa Kencong Jember. Batik sekar arum berdiri Tahun 2019 dengan pendirinya bernama Bu Sri berusia 52 tahun. Kondisi fisik bu sri mengalami cacat kaki dan tidak mengurangi semangat bu sri untuk melestarikan budaya batik khas Jember. Kondisi usaha batik sekar arum yang awal beranggota 6 tenaga kerja, namun setelah adanya pandemic covid tenaga kerja tersisa hanya 4 tenaga kerja. Beberapa permasalahan dan solusi yang akan di diberikan sebagai berikut ini: (1) Permasalahan dalam bidang produksi keterbatasan alat cap batik yang dimiliki. Peningkatkan produksi mitra dengan merancang dan membuat alat canting cap berbahan kayu dan kardus bekas dengan motif tembakau dan buah naga. (2) Permasalahan dalam bidang pemasaran belum menggunakan digital marketing. dalam pemasaran batik sekar arum perancangan, pelatihan dan pendampingan digital marketing.

Kata kunci — inovasi, cap batik, digital marketing

ABSTRACT

Batik Jember is one of the typical products of Jember Regency.. The results of the Jember batik entrepreneurship research show that the inhibiting factors for the development of the Jember batik business are low productivity, limited capital, production equipment and marketing. Partners of community service activities, namely Mrs. Sri as Batik Sekar Arum which is located at Tombo Waluh Hamlet, Kencong Village, Jember. Sekar Arum Batik was established in 2019 with its founder named Mrs. Sri, 52 years old. Mrs. Sri's physical condition has a leg defect and does not reduce Mrs. Sri's enthusiasm to preserve Jember's typical batik culture. The condition of the Sekar Arum batik business, which initially consisted of 6 workers, but after the Covid pandemic, only 4 workers remained. Some of the problems and solutions that will be given are as follows: (1) Problems in the field of production of limited batik stamp equipment owned. Increasing partner production by designing and manufacturing canting caps made of used wood and cardboard with tobacco and dragon fruit motifs. (2) Problems in the field of marketing have not used digital marketing. In marketing Sekar Arum batik, designing, training and assisting digital marketing.

Keywords — innovation, batik stamp, digital marketing

1. Pendahuluan

Batik Jember merupakan salah satu produk khas kabupaten Jember yang memiliki ciri khas dengan motif tembakau dan warna yang cerah. Namun dalam perkembangannya batik Jember masih belum banyak dikenal di dalam maupun luar daerah. Faktor penghambat pengembangan usaha batik Jember adalah produktivitas yang masih rendah, keterbatasan modal, keterbatasan alat produksi serta keterbatasan pemasaran. Guna pengembangan usaha batik Jember maka diperlukan usaha untuk meminimalkan faktor penghambat tersebut [1] [2] [3].

Pengrajin Batik Jember yang sedang meningkatkan kapasitas produksi salah satunya adalah batik Sekar Arum yang beralamatkan di Dusun Tombo waluh Desa Kencong Kecamatan Kencong. Batik sekar arum berdiri mulai Tahun 2019 dengan pendirinya bernama Bu Sri yang pada saat itu berusia 52 tahun. Kondisi fisik bu Sri yang merupakan pendiri batik mengalami cedera kaki sehingga mengakibatkan cacat kaki karena akibat kecelakaan kaki tidak mengurangi semangat bu Sri untuk melestarikan budaya batik khas Jember. Kondisi usaha batik sekar arum yang pada berdirinya beranggota 6 tenaga kerja, namun setelah adanya pandemi covid tenaga kerja tersisa hanya 4 tenaga kerja yang beranggotakan para ibu-ibu di sekitar rumah. Meskipun memiliki keterbatasan pada kakinya, namun dalam usahanya tidak mengurangi rasa kegigihan ibu Sri dalam mengelola batik khas Jember dengan membuka lapangan pekerjaan bagi ibu-ibu sekitar lingkungan agar dapat meningkat pendapatan keluarganya. Ibu Sri juga terdaftar kelompok pengrajin pada kaum difabel karena keterbatasan atau kekurangan sempurna fisiknya. Karena kegigihan dalam usahanya sehingga dapat survival sampai sekarang dengan keterbatasan dalam usaha batiknya.

Volume produksi batik sekar arum per bulan sebanyak 75 potong yang sebagian besar didominasi penjualan batik cap. Harga batik cap bu sri mulai harga Rp 70.000,00 dengan desain sederhana, Rp 90.000,00 cukup rumit desainnya dan Rp 100.000,00 desain yang sangat ramai. Ukuran lembaran bahan kain batik rata-rata 105-115 cm dengan panjang per potong bahan kain batik rata-rata 230 cm. Proses produksi

batik cap bu sri menggunakan cap tembaga bekas atau ada pemberian dari hasil pelatihan yang diselenggarakan pemerintah Kabupaten pada tahun 2018. Cap tembaga batik yang dipunyai mitra berjumlah 3 motif saja, sehingga bu Sri mempunyai harapan dapat menambah cap tembaga batik agar batik yang diprosesnya dapat bertambah variasinya sehingga bisa menambah volume penjualan.

Batik cap karya bu Sri banyak diminati oleh para pembeli daerah Jember. Pelanggan batik bu Sri mulai instansi pemerintah kota dan pemerintah daerah setempat maupun pihak swasta dan juga ada pembeli eceran. Keunggulan pembuatan batik cap adalah para pengrajin tidak perlu membuat pola/gambar seperti pembuatan batik tulis. Pengrajin cukup meletakkan canting cap tembaga ke kain jenis mori prima dan kain mori biru dengan motif sehingga sesuai motif batik sesuai selera.

Pewarnaan batik sekar arum ada 2 macam yaitu warna sintetis dan ada warna alam. Keunggulan pemilihan warna sintetis bagi pengrajin adalah warna mudah dicari dan keunggulan bagi pembeli adalah harga batik akan lebih murah dengan kualitas cukup baik. Keunggulan batik menggunakan warna alam bagi pembeli adalah warna tetap awet tidak pudar, dan terlihat klasik, namun harga warna alam adalah lumayan mahal. Batik sekar arum rata-rata mampu memproduksi 20 kain dalam waktu seminggu, yang dilakukan oleh 4 orang sampai proses pengeringan batik. Pada tempat produksi batik ini terdapat bak pewarnaan sintetis, 2 bak pewarnaan alam, bak lorot dan bak pencucian akhir batik. Berikut foto produksi batik menggunakan canting cap dari tembaga.



Gambar 1. Proses Pembatik Menggunakan Canting Cap

Setelah proses cap, kain batik akan diberikan warna, pelorotan malam hingga pengeringan. Batik yang telah jadi dan siap untuk dipasarkan akan dibungkus dengan plastik untuk kemasan. Berikut kemasan plastik batik cap merk sekar arum.



Gambar 2. Kemasan Batik Sekar Arum

Pemasaran batik sekar arum saat ini hanya dilakukan di rumah saja dengan menggunakan lemari etalase dan dipasang pada boneka manekin untuk memamerkan batik hasil karyanya. Strategi pemasaran yang digunakan yaitu melalui *mouth to mouth* tanpa menggunakan media sosial online yang sekarang lagi tren, mengingat saat ini erasociety 5.0 dan usaha batik sekar arum belum menggunakan digital marketing dalam media pemasarannya, sehingga pangsa pasar hanya wilayah Jember. Penggunaan strategi digital *marketing place* dianggap optimal dalam menunjang sebuah kegiatan pemasaran dan dapat meningkatkan profit baik dari segi penjualan usaha dan pendapatan UMKM [4].

2. Target dan Luaran

Khalayak sasaran kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Pengrajin Batik Jember adalah batik Sekar Arum yang beralamatkan di Dusun Tombo waluh Desa Kencong Kecamatan Kencong.

Luaran dan target capaian yang akan diperoleh pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat diharapkan mitra dapat

meningkatkan pengetahuan dan kemampuan secara *hard skill* dan *soft skill* dalam melakukan pembuatan alat cap batik dengan menggunakan kayu dan kertas bekas. Selanjutnya mitra dengan pembuatan *market place shopee* dapat diperoleh manfaat dengan tujuan melebarkan pangsa pasar baik domestic ataupun internasional, menekan biaya pemasaran sekecil mungkin, menjalin hubungan antara pelaku usaha dan konsumen secara langsung melalui system komunikasi satu arah dengan memanfaatkan ruang diskusi *chatting* atau *contact person*, sehingga lebih siap dalam menghadapi persaingan di era digital 5.0.

3. Metodologi

Metode pelaksanaan yang akan diterapkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah metode pelatihan kemampuan *hard skill* dan *soft skill* serta pendampingan kegiatan produksi dan pemasaran. Pelatihan yang akan diberikan adalah kemampuan *hard skill* dalam penunjang kegiatan produksi seperti pembuatan alat cap batik secara tradisional dan system pemasaran melalui digital *marketing place*.

3.1. Langkah-Langkah Dalam Melaksanakan Solusi

3.1.1. Tahap Pra Pelaksanaan Kegiatan

Tahap pra pelaksanaan kegiatan adalah sebuah kegiatan identifikasi ulang ke lokasi batik Sekar Arum yang beralamatkan di Dusun Tombo Waluh Desa Kencong Kecamatan Kencong. Tujuan dari kegiatan ini adalah dapat mensurvey secara langsung profil *company* milik mitra serta dapat memperoleh bahan masukan untuk melakukan identifikasi masalah yang terjadi pada mitra pengabdian. Identifikasi permasalahan dilakukan melalui sebuah kegiatan salah satunya adalah aspek diskusi berdasarkan data primer dan sekunder. Selanjutnya, perancangan metode pelaksanaan kegiatan yang lebih praktis dan efisien serta mudah diterapkan sehingga meperoleh sebuah *win win solusion* yang dapat membantu menyelesaikan masalah yang ada secara langsung pada mitra [5].

3.1.2. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

Dilakukan pelatihan dan pendampingan pembuatan alat cap batik berbahan kayu dan

kertas bekas serta pemasaran melalui digital marketing kepada ibu Sri pemilik usaha batik sekar arum. Kegiatan dilaksanakan di tempat usaha batik sekar arum. Pelatihan dan pendampingan ini ditujukan kepada mitra agar dapat mengimplementasikan secara langsung hasil dari pelatihan ini. Kegiatan pendampingan mencakup tentang daya kreativitas dan inovasi di dalam kegiatan produksi salah satunya pembuatan alat cap batik dan pemasaran melalui *marketing place shopee*. Pendampingan mitra ini dilakukan oleh tim pelaksana kegiatan yang terdiri dari ketua beserta anggota sesuai bidang ilmu kepakaran dan tenaga pendamping yang berasal dari unsur mahasiswa. Tujuannya agar mitra dapat memahami kegiataan pelatihan yang diperoleh dan menerapkan hasil pelatihan sehingga terciptanya peningkatan pengetahuan dan kemampuan secara *hard skill* dan *soft skill* dalam membuat batik dan pengetahuan dalam manajemen usaha pengrajin batik khas jember.

a. Tahap Evaluasi

Evaluasi dilakukan melalui tanya jawab dengan pihak mitra untuk mengetahui tingkat pemahaman peserta pengabdian terhadap pelatihan dan pendampingan yang diberikan terkait pembuatan alat cap batik menggunakan bahan kayu dan kertas bekas serta pemasaran melalui digital marketing.

b. Tahap Pembuatan Laporan

Pada tahap akhir dibuat laporan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat tentang pemberdayaan wirausahawan batik disabilitas melalui inovasi alat produksi dan digital marketing.

3.1.3. Jenis Kepakaran

Tenaga ahli terkait jenis kepakaran sesuai dengan analisis situasi dan kebutuhan mitra sesuai dengan surat permohonan mitra kepada Pusat Penelitian dan Pengabdian Politeknik Negeri Jember, maka pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini telah membentuk tim terdiri dari berbagai bidang kepakaran. Adapun dosen yang terlibat antara lain memiliki bidang kepakaran pembuatan alat cap batik dengan kayu dan kertas bekas, dan digital marketing.

4. Pembahasan

4.1. Hasil Pemberdayaan Wirausahaan Batik

Pengrajin Batik Jember salah satunya adalah batik Sekar Arum yang beralamatkan di Dusun Tombo waluh Desa Kencong Kecamatan Kencong biasanya kegiatan pemasaran produk yang dilakukan dengan cara dijual langsung ke pasar atau konsumen sehingga jangkauan pemasaran batik belum dikenal luas oleh pasar baik pasar tradisional dan pasar modern. Tujuan kegiatan pelatihan mengenai pemanfaatan *market place* salah satunya adalah penggunaan akun *shopee* sebagai alternatif untuk meningkatkan kinerja pemasaran Batik Sekar Arum. Kegiatan pelatihan yang akan dilakukan adalah memberikan pendampingan, pelatihan ,pengetahuan, pemahaman, dan manfaat aplikasi *market place* salah satunya akun *shopee* yang digunakan sebagai sarana untuk meningkatkan kinerja pemasaran batik Sekar Arum. Tahapan awal yang akan dilakukan pada kegiatan program pengabdian di Dusun Tombo waluh Desa Kencong Kecamatan Kencong adalah mensurvey kondisi dan situasi usaha mitra terkini serta mudah diterapkan sehingga meperoleh sebuah *win win solusion* yang dapat membantu menyelesaikan masalah yang ada secara langsung pada mitra.

Identifikasi permasalahan dilakukan melalui kegiatan diskusi berdasarkan data dan informasi yang diperoleh sebelumnya. Permasalahan pada aspek pemasaran adalah menggunakan *market place shopee*. Kegiatan ini salah satunya dilakukan dengan cara wawancara langsung terhadap pengrajin batik yang berguna untuk mengetahui proses produksi dalam pembuatan motif batik khas jember dan sistem pemasarannya.

Tahapan selanjutnya setelah proses wawancara adalah proses kegiatan perencanaan.

Kegiatan perencanaan ini terdiri dari tiga tahapan, yaitu :

4.1.1. Penyusunan Modul Pelatihan.

Pada proses ini pemateri memberikan modul pelatihan sesuai jenis kepakarannya sehingga mempermudah tenaga kerja yang berada di pengrajin batik sekar arum jember.



4.1.2. Penyusunan dan pelatihan pembuatan akun penjualan khususnya market place.

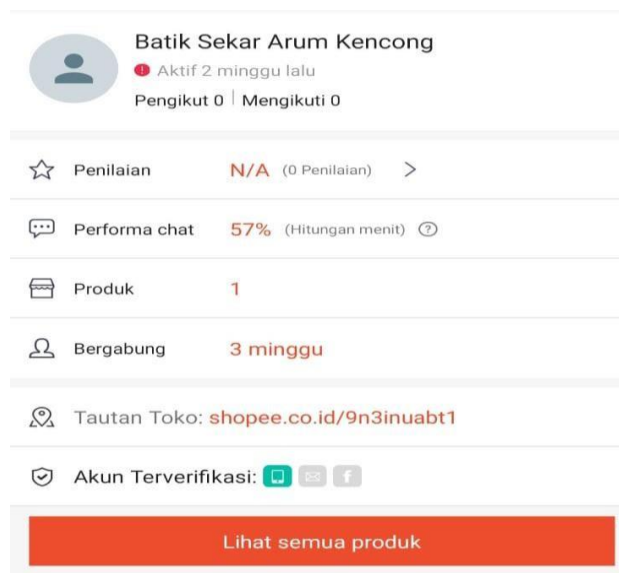
Pada proses ini pemateri akan memberikan tutorial bagaimana pembuatan dan pendaftaran akun *market place Shopee*, dengan membentuk sebuah lapak untuk memperdagangkan produk batik jember.

4.1.3. Penyusunan instrument penilaian melalui pre test dan pos test.

Proses penyusunan instrument penilaian yang akan dilakukan pemateri adalah mempersiapkan indicator pertanyaan yang akan diberikan sebelum pelatihan dan sesudah pelatihan. Pada angket yang akan diberikan di pre test item-item pertanyaan akan diberikan terkait materi pelatihan di awal sedangkan soal post test adalah item-item pertanyaan yang diberikan setelah pelatihan khususnya market place.

4.2. Hasil Pembuatan Marketplace Shopee Terhadap Penjualan Batik Sekar Arum.

Hasil kegiatan mengenai pembuatan aplikasi marketplace salah satunya adalah pembuatan akun penjualan di marketplace shopee dimana bertujuan untuk peserta pelatihan agar dapat melakukan penjualan Batik Sekar Arum secara online menggunakan marketplace shopee tersebut. Proses pembuatan akun marketplace shopee kami mengajak peserta pelatihan seluruh pengrajin batik jember khususnya batik Sekar Arum untuk ikut serta dalam pembuatan akun dan mencoba berbagai macam-macam fitur *market place shopee* yang berguna untuk mendukung peningkatan penjualan batik khas jember. Berikut ini adalah akun marketplace shopee hasil pelatihan milik salah satu karyawan batik Sekar Arum yang telah mengikuti kegiatan pelatihan pada kegiatan pengabdian dapat dilihat pada gambar berikut ini.



Gambar 3. Akun *Market place Shopee* Salah Satu Peserta Pelatihan Batik Sekar Arum

Proses selanjutnya setelah pemaparan materi dari tim pengabdian serta pembuatan sebuah akun *market place shopee*, tim pengabdian membe rikan pertanyaan *post test*. Pada kegiatan *post test* bertujuan untuk mengetahui apakah peserta memperhatikan dan memahami terkait materi yang sudah dijelaskan serta dipaparkan materi yang telah dipaparkan berhasil dipahami dengan baik. Persentase perolehan pencapaian kriteria menggunakan skala likert dimana penilaiannya adalah perolehan nilai yang diperoleh ≤ 40 maka kriteria penilaian (kurang baik), jika persentase perolehan nilai yang diperoleh 41-60 maka kriteria penilaian (cukup), jika persentase nilai yang diperoleh 61-75 maka kriteria penilaian (baik), dan jika persentase perolehan nilai yang diperoleh 76-100 maka kriteria penilaian (sangat baik). Persentase perolehan penilaian kriteria pengetahuan tentang *market place shopee* dari hasil *pre test* dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 1 Rekapitulasi Penilaian Tingkat Pengetahuan *marketplace shopee* dari Hasil *Pre Test*

No	Kriteria	Jumlah Peserta	Persentase
1	Sangat Baik	0	76-100
2	Baik	0	61-75
3	Cukup	3	41-60
4	Kurang Baik	1	≤ 40
Total		4	100

Rekapitulasi penilaian akan tingkat pengetahuan dan pemahaman tentang marketplace shopee dari hasil pre test bahwa peserta pelatihan memperoleh nilai masih rendah. Proses selanjutnya adalah pemaparan materi mengenai *market place shopee* dan berbagai macam fitur yang dimiliki shopee. Proses selanjutnya, peserta pelatihan batik Sekar Arum melakukan kegiatan simulasi pembuatan akun penjualan di *market place shopee* dan berbagai macam fitur *shopee*. Selanjutnya, tim pengabdian memberikan soal post test kepada peserta pelatihan batik Sekar Arum dimana bertujuan untuk mengukur pemahaman peserta pelatihan akan materi yang telah diberikan. Berikut adalah rekapitulasi hasil post test yang telah diberikan.

Tabel 2 Rekapitulasi Penilaian Tingkat Pengetahuan marketplace shopee dari Hasil Post Test

No	Kriteria	Jumlah Peserta	Persentase
1	Sangat Baik	2	0,50
2	Baik	1	0,40
3	Cukup	1	0,10
4	Kurang Baik	0	0
Total		4	100

Berdasarkan Tabel 2 diperoleh hasil penilaian pengetahuan *market place shopee* dari persentase pencapaian penilaian pengetahuan dari hasil post test dengan kriteria Sangat Baik diperoleh hasil sebesar 50% dengan jumlah peserta sebanyak 2 orang, selanjutnya persentase pencapaian penilaian pengetahuan dari hasil post test dengan kriteria Baik diperoleh hasil nilai sebesar 40% dengan jumlah peserta 1 orang, persentase pencapaian penilaian pengetahuan dari hasil post test dengan kriteria Cukup diperoleh hasil sebesar 10% dengan jumlah peserta 1 orang. Berdasarkan persentase pencapaian penilaian pengetahuan dari hasil *post test* dengan kriteria Kurang Baik tidak ada peserta yang memperoleh nilai tersebut. Hasil pencapaian penilaian dengan kriteria tersebut menunjukkan bahwa materi yang diberikan oleh tim pengabdian dapat diterima dengan baik oleh seluruh peserta pelatihan pengrajin batik Sekar Arum.

Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat pelaksanaan pelatihan serta dapat meningkatkan penjualan Batik Sekar Arum. Pembuatan berupa *market place shopee* membawa dampak yang signifikan dalam volume penjualannya. Hal itu terbukti setelah pembuatan *market place shopee*, mitra Batik Sekar Arum mendapatkan pesanan sebanyak 200 potong dari instansi pemerintah daerah di Kabupaten Jember dan mendapatkan pesanan secara perorangan sebanyak 15 potong dari wilayah jember dan 10 pesanan dari berbagai wilayah luar Jember. Melihat bertambahnya volume penjualan tersebut maka dapat di simpulkan penjualan modern melalui digital marketing sangat penting agar dapat meningkatkan volume penjualan.

5. Kesimpulan

Kesimpulan dari kegiatan program Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah dilakukan pada Pengrajin Batik Jember Sekar Arum telah terlaksana dengan baik. Seluruh peserta pelatihan Pengrajin Batik Jember Sekar Arum sangat membutuhkan mengenai pengetahuan pelatihan dengan pemberian pengetahuan terkait aplikasi *market place shopee* yang berguna sebagai media penjualan secara *online*. Hasil kegiatan pelatihan *pre test* dan *post test* mengenai pemanfaatan *market place shopee* peserta sangat antusias terhadap materi yang disampaikan dan dapat mengimplementasikan secara langsung pada penjualan batik Jember miliknya untuk memperoleh jangkauan pasar yang lebih luas, serta dapat diterapkan dalam *continuous* sehingga proses berlangsung secara terus menerus tanpa terhenti serta dapat meningkatkan penjualan Batik Sekar Arum. Pemasaran batik Sekar Arum menggunakan aplikasi *market place shopee* terdapat berbagaimacam-macam fitur yang menarik dan berguna untuk meningkatkan penjualan Batik Khas Jember khususnya Batik Sekar Arum.

6. Ucapan Terima Kasih

Tim Pelaksana Pengabdian pemberdayaan wirausahaan batik disabilitas menyampaikan terima kasih kepada Pusat Penelitian dan



Pengabdian Masyarakat (P3M) Politeknik Negeri Jember atas bantuan dana PNPB dengan skema Penerapan Iptek Masyarakat (PIM) tahun 2022 sehingga kegiatan pengabdian ini berjalan dengan melalui *market place shopee* di kabupaten Jember dapat dilihat hasil perbandingan persentase pencapaian penilaian pengetahuan nilai *pre test* dan *post test* yang telah dilakukan bahwa peserta pelatihan pengrajin batik Sekar Arum telah mampu memahami secara keseluruhan dan mengimplementasikan secara langsung menggunakan salah satu aplikasi marketplace yaitu shopee, dan dapat diterapkan dalam skala *continuous* sehingga proses berlangsung secara terus menerus tanpa terhenti lancar dan baik. Serta seluruh pengrajin batik Jember yang telah membantu dalam menyelesaikan kegiatan pengabdian kepada Batik Sekar Arum yang beralamatkan di Dusun Tombo waluh Desa Kencong Kecamatan Kencong Jember.

7. Daftar Pustaka

- [1] D. Kurniawati and O. J. Anggraeni, Pengembangan Wirausaha Muda Batik Tulis di Kecamatan Patrang dan Ambulu Kabupaten Jember, *Semin. Nas. Has. Pengabdi. Masy. Tahun 2017 Politek. NEGERI JEMBER*, vol. 1, no. 1, pp. 119–122, 2017, [Online]. Available: <https://publikasi.polije.ac.id/index.php/prosiding/article/view/695>
- [2] D. Kurniawati and O. J. Anggraeni, Pemberdayaan Wanita Melalui Pengelolaan Usaha Batik di Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember, *Semin. Nas. Has. Penelit. dan Pengabdi. Kpd. Masy. 2018 Politek. NEGERI JEMBER*, vol.1, no. 1, pp. 53–55, 2018, [Online]. Available: <https://publikasi.polije.ac.id/index.php/prosiding/article/view/1185>
- [3] O. J. Anggraeni, D. Kurniawati, and L. Mastuti, MEMBANGUN WIRAUSAHA BATIK TULIS BERBASIS GENDER PADA PENGURUS PKK DI KECAMATAN KALIWATES KABUPATEN JEMBER, *Pros. Semin. Nas. Pengabdi. Kpd. Masy. dan Penelit. Pranata Lab. Pendidik Politek. Negeri Jember Tahun 2019*, vol. 1, no. 1, pp. 176–178, 2019, [Online]. Available: <https://publikasi.polije.ac.id/index.php/prosiding/article/view/1721>
- [4] Aliffia Agustina Nugraha, Eka Novita Sari, Navissya Dzuchroidah, and Afiyah Nur K, PERAN DIGITAL MARKETING BAGI WIRAUSAHA PEMULA DI DESA SAMBONG DUKUH KABUPATEN JOMBANG, *Stud. Kasus Inov. Ekon.*, vol. 5, no. 02 SE-Articles, Sep. 2021, [Online]. Available: <https://ejournal.umm.ac.id/index.php/skie/article/view/17447>
- [5] J. J. Spillane, *Metodologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: Sanata Dharma University Press, 2021. [Online]. Available: https://books.google.co.id/books?id=BzM0EAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=id&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

