

LAPORAN STUDI DUNIA INDUSTRI

UMKM “VIFAS BATIK”

ANGKATAN V TAHUN AKADEMIK 2023/2024

Sub Tema: Menggali dan Mengembangkan Potensi yang ada di UMKM Vifas

Batik

Periode: 01 Agustus 2023 – 31 Agustus 2023

Dosen Pembimbing Lapangan: Natalia Ratnaningrum, S.E., M.M.



Kelompok: 49

Disusun Oleh:

1. Katarina C. Elni (20133100127)
2. Ade Isticharoh (20133100116)
3. Ahmad Khoiruddin (20133200024)
4. Marselina Agapa (20133200181)

**FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS PGRI YOGYAKARTA
2023**

LEMBAR PENGESAHAN

**LAPORAN STUDI INDUSTRI
UMKM “VIFAS BATIK”**

**Sub tema: Menggali dan Mengembangkan Potensi yang ada di UMKM Vifas
Batik**

Telah dipresentasikan dihadapan dosen pembimbing

Pada Tanggal, 24.11.2023

Dan dinyatakan lulus mata kuliah Studi Dunia Industri



Yogyakarta, 24. November. 2023..

Dosen Pembimbing Lapangan

Ketua Kelompok


Natalia Ratnaningrum, S.E., M. M.
NIS. 19871217 201805 2 01

Katarina Centik Elni
NPM. 20133100127

Mengetahui,

Dekan Fakultas Bisnis




Dra. Yati Suhartini, M.A.
NIP.19590106 198503 2 007

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kepada Allah SWT, karena berkat rahmat dan karunia-Nya sehingga kami dapat menyelesaikan laporan akhir SDI (Studi Dunia Industri) di UMKM “Vifas Batik” sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

Laporan akhir ini berisi seluruh kegiatan termasuk tugas dan tantangan selama mengikuti kegiatan magang di UMKM “Vifas Batik” yaitu selama satu bulan. Laporan akhir ini disusun untuk melengkapi salah satu persyaratan mata kuliah wajib SDI (Studi Dunia Industri).

Dengan penyusunan laporan ini, penulis memperoleh banyak bantuan dan dukungan yang sangat berharga dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr.Ir. Paiman, M.P selaku Rektor Universitas PGRI Yogyakarta
2. Yati Suhartini, M.A. selaku Dekan Fakultas Bisnis
3. Ningrum Pramudiati, S.E., Ak., CA selaku Ketua Program Sarjana Akuntansi
4. Latifah Putrianti, S.E., M.Sc selaku Ketua Program Sarjana Manajemen
5. Natalia Ratnaningrum, S.E., M.M selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan pengarahan
6. Bapak Sus Handoyo, S.Si selaku pemilik UMKM “Vifas Batik”.
7. Karyawati UMKM “Vifas Batik” yang memberikan bimbingan dan pengarahan selama kegiatan SDI (Studi Dunia Industri).
8. Orang tua yang telah memberikan dukungan sehingga penulis bisa menyelesaikan laporan akhir.

Akhir kata, laporan ini dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan dan penulis menerima kritik dan saran guna menyempurnakan laporan akhir ini.

Yogyakarta, 24 November 2023

Kelompok 49

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR LAMPIRAN	iv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah	2
C. Batasan Kegiatan	2
D. Tujuan	3
E. Manfaat	3
BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN	5
A. Waktu Pelaksanaan Kegiatan	5
B. Profil Dunia Usaha/ Dunia Industri/ Masyarakat	5
C. Implementasi Program Kerja SDI	6
D. Kendala yang Dihadapi	9
E. Solusi yang Ditawarkan	9
BAB III SIMPULAN DAN SARAN	11
A. Simpulan	11
B. Saran	11
DAFTAR PUSTAKA	13
LAMPIRAN.....	14

DAFTAR LAMPIRAN

Berita Acara Penarikan dan Penerjunan.....	16
Dokumentasi	17
Lembar Bimbingan Mahasiswa	18
Lembar Kontrol Mahasiswa.....	19

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Studi Dunia Industri (SDI) adalah kegiatan pembelajaran praktik kerja dalam bentuk magang di dunia kerja ataupun dunia industri. Kegiatan SDI dilaksanakan oleh mahasiswa dengan bimbingan dari dosen pembimbing lapangan (DPL). Penyelenggaraan SDI diatur dalam keputusan Rektor Universitas PGRI Yogyakarta Nomor: 055.11/SK/REKTORUPY/IX/2014 tentang Penetapan Kurikulum Berbasis Kompetensi (KBK) Mengacu Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia (KKNI) dan Keputusan Dekan Fakultas Bisnis Nomor 01/SK-SDI/FB-UPY/VI/2023 tentang Panduan Studi Dunia Industri (SDI) Fakultas Bisnis Universitas PGRI Yogyakarta. Dari kegiatan SDI setiap mahasiswa diharapkan memiliki gambaran mengenai proses kerja, tata tertib kerja, kedisiplinan kerja dalam mencapai tujuan dari perusahaan di bidang bisnis dan manajemen. Kegiatan Studi dunia industri dapat dilakukan dimanapun sesuai dengan bidang atau ilmu yang dipelajari diperkuliahan, salah satunya yaitu Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan suatu usaha yang dimiliki dan dikelola oleh perorangan atau badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai UMKM. Nuvitasari, dkk (2019) menyatakan bahwa UMKM merupakan suatu usaha ekonomi yang mampu berdiri sendiri tanpa bantuan pihak lain, didirikan oleh perorangan atau badan usaha yang tidak termasuk kedalam anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki oleh perusahaan lain. Muljanto (2020) menerangkan bahwa UMKM berperan sangat penting dalam mendorong pembangunan ekonomi nasional dan sebagai cara untuk mengurangi pengangguran serta menjadi kunci dalam proses pembangunan nasional.

UMKM di Indonesia selama beberapa tahun ini mulai mengalami peningkatan yang sangat pesat. Hal ini dapat dilihat selama lima tahun terakhir UMKM mampu menunjukkan peningkatan sebesar 61% dari sebelumnya 57,8%.

Dari peningkatan tersebut menjadikan UMKM sebagai penopang terbesar bagi perekonomian nasional. Hingga tahun 2022 total jumlah UMKM yang ada di Indonesia terus bertambah sampai 65 juta pelaku UMKM. Selain itu, UMKM juga terbukti mampu menangani pengangguran dengan menciptakan lapangan pekerjaan. Pada tahun 2012, sebesar 107 juta tenaga kerja berhasil mendapatkan lapangan pekerjaan dengan adanya UMKM (Pintar Peluang, 2020).

Terciptanya peluang sebagai upaya dalam transformasi UMKM didukung dari adanya jumlah generasi muda mencapai 64% dari total penduduk Indonesia. yang mana sebesar 73% anak muda Indonesia berminat wirausaha. Selain itu, terdapat potensi ekonomi digital kita yang semakin tumbuh hal ini dapat dilihat dari nilai transaksi e-commerce mencapai Rp 395 triliun pada tahun 2021. Berdasarkan data yang diperoleh dari berbagai sumber seperti Google, Temasek, and Bain & Company nilai ekonomi digital pada 2025 diprediksi mencapai US\$ 146 miliar atau Rp 2100 triliun. Pada tahun 2020 ketika adanya guncangan pandemi Covid-19 transaksi UMKM di pasar online menunjukkan sinyal positif dengan peningkatan sebesar 26% tercatat 3,1 juta transaksi setiap harinya. Peningkatan UMKM ini juga didukung oleh plafon kur yang ditambah menjadi Rp 373,17 triliun. Relaksasi kebijakan kur tetap dilanjutkan dengan pemberian subsidi bunga 3% selama 6 bulan dan didukung juga dengan adanya partisipasi Indonesia di berbagai forum internasional juga memberikan keleluasaan yang besar bagi pengembangan UMKM di tanah air (Kristianus, 2022).

Banyaknya jumlah UMKM yang terkena dampak akibat adanya pandemic covid-19 salah satunya yaitu UMKM Vifas Batik. UMKM Vifas Batik mengalami kemerosotan omset penjualan produknya. UMKM Vifas Batik sendiri merupakan usaha kerajinan dengan berbagai macam produk kerajinan batik, kanvas, dan blacu. Beberapa produk yang diproduksi seperti tas, dompet, dan souvenir dengan berbagai model dan ukuran. Namun, Pada tahun 2020 UMKM Vifas Batik harus melakukan pengurangan jumlah karyawan dikarenakan adanya penurunan permintaan terhadap produk UMKM Vifas Batik.

Sehingga pemilik UMKM Vifas Batik harus melakukan pemasaran secara online untuk meningkatkan jumlah penjualan produknya.

Penggunaan *digital marketing* UMKM Vifas Batik yang masih kurang optimal menjadi masalah utama dalam pemasaran produk UMKM Vifas Batik. Meskipun UMKM Vifas Batik sudah memiliki beberapa *platform marketing* seperti facebook, instagram, website dan shopee. Penggunaan *digital marketing* yang masih kurang tersebut menjadi permasalahan yang harus diatasi sebagai upaya untuk terus meningkatkan penjualan UMKM Vifas Batik agar kegiatan usaha terus berlangsung. UMKM Vifas Batik selain masih kurang optimal dalam penggunaan media pemasaran online, juga masih terdapat masalah lain seperti kekurangan tenaga kerja produksi ditempat (Joglo), sehingga diperlukan tenaga kerja tambahan untuk membantu kegiatan produksi. Adanya mahasiswa yang melakukan kegiatan SDI terbukti telah membantu terpecahkannya permasalahan yang ada di UMKM Vifas Batik dan dapat membantu dalam pengoptimalan pemasaran produk secara online dan offline.

B. Identifikasi Masalah

- 1) UMKM Vifas Batik masih mengolah data secara manual dan rentan terhadap kesalahan dalam proses pencatatan
- 2) Kurangnya kompetensi SDM yang dimiliki UMKM “Vifas Batik” dalam penggunaan teknologi untuk kegiatan administrasi.
- 3) Kurangnya kompetensi SDM yang dimiliki UMKM “Vifas Batik” dalam penggunaan teknologi untuk kegiatan *digital marketing*.

C. Batasan Kegiatan

Batasan kegiatan dalam pelaksanaan Studi Dunia Industri ini, yaitu:

- 1) Kegiatan yang kami lakukan selama magang hanya meliputi proses administrasi, digital marketing, serta memasarkan produk secara langsung (offline)

- 2) Batasan kegiatan pelaksanaan di *workshop* lainnya yaitu; membantu proses produksi, membantu mengorganisir letak penyimpanan produk, serta membantu proses pengiriman produk kepada pelanggan.
- 3) Dalam pemasaran produk secara *offline* (di pasar) kami hanya membantu memberikan pelayanan kepada pembeli di pasar.

D. Tujuan

Tujuan dari kegiatan SDI bagi mahasiswa pada UMKM “Vifas Batik” adalah:

- 1) Untuk meningkatkan keterampilan dan wawasan mahasiswa sebelum memasuki dunia kerja.
- 2) Mengembangkan kemampuan beradaptasi, memperoleh umpan balik dan evaluasi, serta meningkatkan peluang kerja.
- 3) Program magang ini membantu pelaku UMKM Vifas Batik dalam penjualan menggunakan *digital marketing* dan tenaga tambahan selama proses produksi.

E. Manfaat

- a) Bagi Mahasiswa
 - 1) Mengembangkan kemampuan beradaptasi, memperoleh umpan balik dan evaluasi, serta meningkatkan peluang kerja.
 - 2) Membangun Relasi (*networking*) dalam lingkungan profesional.
 - 3) Program magang membantu meningkatkan kualitas diri bagi mahasiswa.
- b) Bagi Program Sarjana Fakultas Bisnis
 - 1) Terjalin kerjasama atau hubungan baik dari pihak Universitas PGRI Yogyakarta dengan tempat SDI (Studi Dunia Industri) dan masyarakat tempat mahasiswa magang.
 - 2) Menjadi sarana Menjadi sarana pengenalan instansi Universitas PGRI Yogyakarta kepada badan-badan usaha atau perusahaan yang membutuhkan lulusan atau tenaga kerja yang dihasilkan oleh Universitas PGRI Yogyakarta khususnya di Fakultas Bisnis.

c) Bagi Dunia Industri

- 1) Membantu menyelesaikan hambatan-hambatan yang sedang dialami oleh perusahaan dan sebagai sarana untuk menjembatani hubungan kerja sama dengan Universitas PGRI Yogyakarta di masa yang akan datang.
- 2) Memberikan suatu ide baru untuk mengembangkan perusahaan.
- 3) Meningkatkan produktivitas tim.

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN

A. Waktu Pelaksanaan Kegiatan

Waktu pelaksanaan SDI (Studi Dunia Industri) yang kami lakukan yaitu mulai dari tanggal 1 Agustus s.d 31 Agustus 2023 (satu bulan). Metode magang yang kami lakukan sepenuhnya secara offline. Untuk jadwal masuk kerja magang dari hari Senin sampai Sabtu mulai jam 08.00 hingga 16.00 WIB.

B. Profil Dunia Usaha/ Dunia Industri/ Masyarakat

UMKM Vifas Batik merupakan sebuah usaha produksi home made dan pusat grosir yang bergerak dibidang industri batik, serta memproduksi beberapa kerajinan batik dan souvenir lainnya, UMKM ini telah berdiri sejak tahun 2009 yang didirikan oleh Sus Handoyo S. Si. Seiring berjalannya waktu yang awalnya berada di Boyolali karena pemilik merasa bisnisnya sudah berkembang Sus Handoyo S. Si melakukan ekspansi bisnis ke Yogyakarta tepatnya di Jl. Kabupaten Ds. Kebonagung RT 01/ RW 31 Tridadi, Sleman. Tidak hanya itu, UMKM Vifas Batik juga melakukan penjualan di Kios Pasar Beringharjo Lt. 3 Blok G3 dan H3.

UMKM Vifas Batik mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, khususnya masyarakat sekitar UMKM tersebut. Sekarang ini UMKM Vifas Batik telah mempunyai tujuh pegawai tetap yang bekerja langsung bersama Pak Sus dan Bu Vina. Sedangkan 15 orang lainnya merupakan pekerja borongan yang menerima jahitan diluar UMKM Vifas Batik.

Beberapa produk dari UMKM Vifas Batik sering kali mengekspor ke beberapa kota, luar kota bahkan sampai mancanegara, seperti Malaysia, Singapura, Filipina dan Belanda. Untuk pemesanan produk Vifas Batik melalui media sosial dapat dilakukan beberapa media seperti nomor *whatsapp*: 081326023723 (Admin) atau langsung kepada pemilik UMKM di nomor 081227303021 (Sus Handoyo,S.Si), *instagram*: @vifas_batik, email: vifasbatik12@gmail.com atau bisa melalui *website*: www.vifasbatik.com.

C. Implementasi Program Kerja SDI

Beberapa kegiatan yang kami lakukan untuk menambah wawasan, pengalaman dan pengetahuan serta membantu UMKM Vifas Batik adalah sebagai berikut:

1) Bagian Operasional

Proses produksi adalah suatu kegiatan yang menggabungkan berbagai faktor produksi yang ada dalam upaya menciptakan suatu produk, baik itu barang atau jasa yang memiliki manfaat bagi konsumen. Secara umum, proses produksi adalah kegiatan produksi yang menggabungkan dari satu bagian ke bagian yang lain. Artinya, dalam setiap bagian terdapat tahapan yang perlu dilalui baik itu berupa proses menjadi barang atau berbentuk jasa. Barang adalah sesuatu yang mudah dipegang secara fisik dan ada jangka waktu. Sedangkan jasa, sebaliknya. Tidak mampu dipegang secara fisik dan tidak memiliki jangka waktu. (*Sumber: freepik.com*).

Mahasiswa SDI selama di Vifas Batik membantu proses produksi mulai dari pemilihan bahan dasar, pengukuran pola, menggambar pola, proses pemotongan pola. Selain itu, mahasiswa SDI membantu dalam proses penempelan label, penempelan harga, pengukuran tali, pemotongan tali hingga pemasangan tali. Untuk bahan dasar dilakukan di rumah penjahit borongan yang nantinya akan dikembalikan lagi ke workshop Vifas Batik untuk proses finishing. Kemudian proses packing yang nantinya dikirimkan kepada pelanggan yang dituju.

2) Bagian Pemasaran

a) Promosi Sampel Produk

Produk sampel adalah sampel produk konsumen yang diberikan kepada konsumen tanpa biaya sehingga mereka dapat mencoba produk sebelum melakukan pembelian. Produk sampel yang diberikan kepada konsumen secara cuma-cuma akan berbuah feedback yang baik untuk kelangsungan bisnis pada UMKM tersebut. Konsumen secara sukarela akan memberi masukan tentang produk UMKM itu sendiri bahkan mendapatkan testimonial dari penggunaan

produk UMKM tersebut. UMKM di Vifas Batik memiliki ruangan khusus untuk promosi sampel produk sehingga para konsumen dapat mengenal dan merasakan produk dari Vifas Batik.

b) *Proses Packing*

Packing adalah suatu alat atau material yang kemudian digunakan untuk membungkus barang. *Packing* berfungsi untuk memberikan perlindungan terhadap barang serta menampilkan pesan produk. Oleh sebab itu, dalam membuat desain dan bentuk *packaging* tidak boleh sembarangan, karena bisa mempengaruhi citra dari produk atau bisa mempengaruhi nilai konsumen. Kegiatan *packing* sendiri dilakukan oleh mahasiswa SDI, proses pembungkusan barang dilakukan secara teliti dan penuh dengan kehati-hatian. Selain untuk dikirimkan kepada konsumen *packing* pembungkusan barang juga sebagai persediaan di pasar.

c) *Penjualan Dengan Digital Marketing*

Digital marketing menjadi suatu kegiatan pemasaran atau promosi sebuah produk yang menggunakan media digital. Manfaat pemasaran digital bagi perusahaan dan UMKM antara lain dapat terhubung dengan mudah dengan konsumen secara online, konversi penjualan yang lebih tinggi bagi konsumen tertarget, biaya pemasaran yang lebih hemat, dapat melayani konsumen secara real time dan potensi peningkatan daya jual bagi UMKM. UMKM di Vifas Batik menggunakan beberapa platform sebagai promosi/ pemasaran produk seperti *Website, Whatsapp, Instagram* hingga *TikTok*.

Kami juga membantu melakukan penjualan UMKM Vifas Batik di beberapa kegiatan/ event yang sedang berlangsung seperti “Kroncongan Sleman Sembodo”, “Pameran UMKM Sleman Sembodo” yang dilaksanakan di Sleman City Hall. Disaat kegiatan berlangsung UMKM Vifas Batik ini mendirikan stand untuk melakukan penjualan produk.

3) *Bagian Keuangan*

a) *Pencatatan Invoice*

Invoice adalah sebuah dokumen yang tertulis dan digunakan sebagai suatu bukti pembelian yang berisi informasi seperti daftar barang kiriman yang dilengkapi dengan catatan nama, alamat konsumen dan jumlah pembayaran yang harus dibayarkan oleh pembeli. Pengertian *invoice* juga bisa diartikan sebagai dokumen tertulis berisikan surat penagihan hutang yang diberikan penjual kepada pembeli sebagai pihak penghutang, yang tujuannya sebagai bukti bahwa perusahaan telah berbadan hukum dan telah memenuhi kewajibannya sebagai wajib pajak. Pencatatan *invoice* di UMKM Vifas Batik ini dibantu oleh beberapa dari kami mahasiswa SDI, di setiap minggunya akan ada pencatatan *invoice* dan diakhir bulan nanti akan dicek kembali.

b) Rekapitulasi Upah

Upah/gaji adalah suatu penerimaan sebagai imbalan dari pengusaha kepada pekerja untuk pekerjaan atau jasa yang telah atau akan dilakukan, dinyatakan atau dinilai dalam bentuk uang yang ditetapkan menurut suatu persetujuan, atau perundang-undangan dan dibayarkan atas dasar suatu perjanjian kerja antara pengusaha dengan pekerja termasuk tunjangan baik untuk pekerja sendiri maupun keluarganya. Mahasiswa SDI membantu dalam rekapitulasi upah yang diberikan kepada karyawan di awal bulan. Upah yang diberikan UMKM Vifas Batik kepada karyawan khususnya pekerja borongan dengan jumlah sesuai kesepakatan kedua belah pihak atau tergantung dengan berapa pesanan yang diterima.

c) Pendataan Persediaan Barang/ (*Stock Opname*)

Stock Opname diartikan sebagai aktivitas menghitung stok barang di gudang sebelum dipasarkan atau dijual. Aktivitas ini harus dilakukan dengan teliti dan juga cermat. Agar tidak terjadi kesalahan pencatatan dan juga penghitungan akibat adanya barang yang terlewat.

Kami selama magang di UMKM Vifas Batik membantu dalam penataan barang di rak (joglo) dan menghitung jumlah barang persediaan di rak untuk menjadi acuan produksi selanjutnya kemudian menyerahkan laporan pendataan

persediaan barang kepada admin Vifas Batik yang nantinya akan dimasukkan ke dalam database komputer milik UMKM Vifas Batik.

Selain itu kami juga melakukan pengecekan barang produksi, apakah disitu terdapat barang yang cacat (*rejeck*). Barang yang cacat (*rejeck*) nantinya akan ditempatkan di rak khusus yang kemudian dikembalikan ke penjahit untuk disempurnakan.

D. Kendala yang Dihadapi

1. Kurangnya pemahaman tentang pencatatan/ pembukuan yang sesuai dengan siklus yang ada.
2. Karyawan Vifas Batik masih belum memahami tentang penggunaan teknologi untuk kegiatan digital marketing.
3. Dalam pemasaran di platform media yang dimiliki UMKM Vifas Batik ini seperti *Facebook*, *Website* serta *Shopee* belum cukup aktif.

E. Solusi yang Ditawarkan

1. Membantu Proses Pembukuan UMKM Vifas Batik
Kegiatan ini dilakukan dengan membantu proses pembukuan UMKM Vifas Batik serta membantu dalam proses pencatatan *invoice* secara non manual. Tujuannya untuk membantu UMKM dalam melakukan pembukuan Laporan Keuangan agar sesuai dengan pedoman, dan informasi yang disimpan jelas.
2. Membantu karyawan dalam penggunaan teknologi untuk kegiatan digital marketing, agar paham dan mahir dalam penjualan secara online.
3. Membantu Mempromosikan Produk
Membantu mempromosikan produk khususnya secara online, kami mereview produk di Vifas Batik dengan cara membuat konten video, mendokumentasikan produk yang menarik serta memberikan informasi yang jelas terkait produk seperti nama produk, kode barang, harga, dan deskripsi produk. Hal ini kami lakukan agar sosial media di Vifas Batik ini bisa lebih aktif dan menarik perhatian konsumen. Selain mempromosikan dengan cara online kami juga membantu menawarkan produk saat *event-*

event tertentu seperti disaat *event* “Pameran UMKM Sleman Sembodo” yang diselenggarakan di Sleman City Hall, 24 - 27 Agustus 2023.

BAB III

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

1. Pengetahuan dan Keterampilan: Magang dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan praktis yang relevan dengan bidang pekerjaan yang dijalani.
2. Jaringan dan Hubungan: Magang sering kali membantu membangun jaringan kontak dan hubungan dengan para profesional dalam industri tertentu.
3. Pengalaman Kerja: Pengalaman magang memberikan pemahaman praktis tentang bagaimana dunia kerja sebenarnya berfungsi.
4. Kesempatan Kerja: Beberapa orang dapat menerima tawaran pekerjaan setelah menyelesaikan magang.
5. Pemahaman Tentang Karier: Magang dapat membantu seseorang memutuskan apakah karier tertentu sesuai dengan minat dan tujuan mereka.
6. Penilaian Diri: Magang dapat membantu individu menilai kemampuan dan minat mereka dalam dunia kerja.

Simpulan ini dapat bervariasi tergantung pada tujuan dan pengalaman pribadi selama magang.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, berikut ini adalah saran yang bisa diberikan dalam melaksanakan Studi Dunia Industri yaitu:

a) Bagi Pihak Universitas

Pihak Universitas supaya menjalin kerjasama yang baik dengan instansi/ perusahaan tujuannya supaya mahasiswa dapat lebih mudah dalam melakukan kegiatan SDI serta dapat mengembangkan pengetahuan dan wawasan mahasiswa selama melaksanakan kegiatan SDI.

b) Bagi UMKM Vifas Batik

Saran bagi UMKM di Vifas Batik yang kami berikan yaitu supaya meningkatkan perihal pemasaran/ promosi khususnya secara online, supaya lebih aktif di beberapa *platform* yang dimiliki UMKM Vifas Batik. Diketahui produk UMKM Vifas Batik ini sudah sampai ke beberapa kota bahkan mancanegara. Selain itu, meningkatkan kualitas perihal pembukuan keuangan supaya mempermudah dalam mengelola keuangan.

c) Bagi Mahasiswa

Mahasiswa harus lebih memperdalam ilmu yang didapatkan selama magang, mahasiswa supaya meningkatkan komunikasi yang baik agar dapat lancar dalam bersosialisasi di lingkungan kerja setempat. Meningkatkan sikap disiplin, peka terhadap lingkungan sekitar khususnya lingkungan kerja setempat. Selain itu, mahasiswa juga perlu kehati-hatian, etika yang baik dan mempunyai rasa tanggungjawab yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

- Nuvtasari, dkk (2019). “Implementasi SAK EMKM Sebagai Dasar Penyusunan Laporan Keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)”.
International Journal of Social Science and Business. Vol. 3 (3)
- Muljanto, Muhammad Agus (2020). Pencatatan dan Pembukuan Via Aplikasi Akuntansi UMKM di Sidoarjo. Jurnal Ilmiah Pangabdhi. Vol. 6 (1)
- Lathifa, Dina. (2022). 3 Jenis Sistem Upah yang Umum Digunakan di Indonesia, Apa Saja?. <https://www.online-pajak.com/seputar-pph21/sistem-upah>. [Diakses pada 31 oktober 2023]
- Senastri, Khaula. 2021. Persediaan Adalah: Berikut Adalah Pengertian, Jenis, dan Metodenya. <https://accurate.id.akuntansi/persediaan-adalah/>. [Diakses pada 31 oktober 2023]
- Yudhistira. 2022. Perbedaan Barang dan Jasa Beserta Contohnya. <https://www.bhineka.com/blog/perbedaan-barang-dan-jasa/>. [Diakses pada 31 oktober 2023]
- Prawiro, M. 2022. Pengertian Produksi: Fungsi, Tujuan, dan Jenis-Jenis Produksi. <https://www.maxmanroe/vid/bisnis/pengertian-produksi.html>.
[Diakses pada 04 Januari 2023]
- Kristianus, Arnoldus. 2022. 2022, Jadi Momentum Kebangkitan UMKM. <https://investor.id/business/284621/2022-jadi-momentum-kebangkitanumkm>.
[Diakses pada 04 Januari 2023]
- PintarPeluang. 2022. Data Perkembangan Jumlah UMKM di Indonesia 2022. <https://pintarpeluang.com/jumlah-umkm-di-indonesia-2022/> [Diakses pada 04 Januari 2022]
- Hapsari, Annisa. 2022. Arti Packing Adalah: Pengertian, Sinonim-Packing Artinya.

<https://www.pinhome.id/blog/arti-packing-adalah-pengertian-sinonimpacking-artinya/> [Diakses pada 04 Januari 2023]

B. Dokumentasi SDI



Gambar 1 Proses pengiriman luar kota



Gambar 2 Proses pembuatan produk tas



Gambar 3 Proses penjualan secara online



Gambar 4 Pengecekan produk jadi (*quality control*)



Gambar 5 Proses pemasangan tali pada tas dan *packaging*



Gambar 6 Proses pemotongan spon



Gambar 7 Proses pengukuran dan *cutting*



Gambar 8 Proses pemasangan tali pada tas



Gambar 9 Penjualan produk dalam event



Gambar 10 Penjualan produk dalam pameran UMKM



Gambar 11 Penjualan di Pasar Beringharjo



Gambar 12 Penarikan SDI



Gambar 13 Pemberian kenang-kenangan kepada UMKM