

RINGKASAN

Pemasaran Kerajinan Kayu Khas Desa Tutul Melalui Marketplace Tamara Business oleh Mahasiswa Magang Wirausaha Merdeka di CV. Makrifat Business, Defi Tamara, NIM E41190942, Tahun 2022, Teknologi Informasi, Politeknik Negeri Jember, Bety Etikasari, S.Pd, M.Pd (Dosen Pembimbing), M. Imron Pribadi (Pembimbing Lapangan).

Program Wirausaha Merdeka adalah bagian dari Program MBKM yang diinisiasi oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia dimana bertujuan untuk memberikan kesempatan kepada mahasiswa belajar dan mengembangkan diri menjadi calon *entrepreneur* melalui aktivitas di luar kelas perkuliahan. Salah satu tujuan dari program ini adalah memantik minat dan semangat mahasiswa dalam berwirausaha salah satunya dengan membangun usaha-usaha baru yang bisa menghasilkan keuntungan dan berpeluang menciptakan lapangan pekerjaan. Oleh karena itu, dalam mewujudkan tujuan program Wirausaha Merdeka, terdapat beberapa rangkaian kegiatan seperti *Entrepreneurship Development Class* (EDC), Magang Tematik Kewirausahaan di Dunia Usaha / Dunia Industri (DUDI), *Bootcamp*, Inkubasi Bisnis, *Business Matching* & Gelar Produk, dan Rekognisi Program. Melalui program ini, mahasiswa tidak hanya memiliki pengalaman nyata dalam berwirausaha, namun juga dapat memiliki usaha yang siap untuk dikembangkan.

Salah satu bentuk usaha yang dapat dikembangkan adalah usaha kerajinan kayu. Hal ini dikarenakan berdasarkan proyeksi pendapatan dari mitra magang, rupanya produk kerajinan kayu saat ini menjadi salah satu primadona yang memiliki pangsa pasar luas dengan kompetitor yang masih minim. CV Makrifat Business sendiri sekurang-kurangnya memperoleh pendapatan 100.000/hari, sehingga jika dihitung omset pertahun dapat mencapai 36 juta rupiah. Maka dari itu, penulis memulai sebuah usaha dengan memasarkan kerajinan kayu local khas Desa Tutul secara online melalui marketplace Tamara Business dengan menerapkan teknik Digital Marketing dan SEO Dasar.

Tamara Business merupakan nama usaha dan nama akun marketplace yang penulis buat di aplikasi Shopee. Akun ini dibuat pada minggu kedua magang yaitu sekitar minggu ke-4 bulan September. Produk yang dijual adalah produk dari mitra magang yang sebagian besar terdiri dari kerajinan kayu, namun ada juga produk kategori lain seperti minuman Kopi Bikla dan produk digital. Tamara Business menerapkan kerja sama Maklon dengan CV Makrifat Business, dimana dalam penjualan produk kerajinan kayu terdapat pembagian komisi sebesar 5-20%. Kelebihan teknik Maklon adalah pelaku bisnis dapat menjual beragam produk meski belum bisa memproduksi sendiri, dan bisa mendapatkan keuntungan dengan modal yang relatif kecil. Tamara Business saat ini memiliki 384 pengikut dan berhasil melakukan penjualan sebanyak 10 kali transaksi via Shopee.