



Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran
<http://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/jrpp>
 Volume 8 Nomor 2, 2025
 P-2655-710X e-ISSN 2655-6022

Submitted : 29/05/2025
 Reviewed : 03/06/2025
 Accepted : 05/06/2025
 Published : 16/06/2025

Aditya Ramadhan
 Heriyanto¹
 Lauditta Indahdewi²

OPTIMALISASI KEGIATAN KERAJINAN BATIK MENGGUNAKAN BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) DALAM PEMBINAAN KEMANDIRIAN DI LAPAS KELAS IIA PEKALONGAN

Abstrak

Kerajinan batik merupakan warisan budaya Indonesia yang mempunyai nilai ekonomi maupun sosial yang tinggi. Pada Lapas Kelas IIA Pekalongan, kegiatan kerajinan batik menjadi satu di antara alternatif dalam membina kemandirian narapidana. Namun, pengelolaan dan pengoptimalan kegiatan tersebut masih perlu ditingkatkan supaya bisa memberi manfaat yang lebih besar untuk narapidana serta masyarakat. Sebab itu, terdapat tujuan yang ingin di capai pada penelitian ini yakni mengoptimalkan kegiatan kerajinan batik menggunakan pendekatan Business Model Canvas (BMC). Tujuan daripada penelitian ini guna melakukan identifikasi dan menganalisis elemen-elemen dalam Business Model Canvas yang dapat digunakan dalam mengoptimalkan kegiatan kerajinan batik di Lapas Kelas IIA Pekalongan, serta untuk merumuskan strategi pembinaan kemandirian bagi narapidana. Penelitian ini memakai pendekatan kualitatif di mana metode studi kasus dipergunakan di sini. Data dihimpun lewat wawancara mendalam bersama narapidana yang terlibat dalam kegiatan kerajinan batik, pengelola Lapas, dan pakar batik. Analisis data dilakukan dengan menggunakan kerangka BMC. Penelitian menunjukkan hasil bahwa optimalisasi kegiatan kerajinan batik di Lapas Kelas IIA Pekalongan dapat dilakukan dengan memperkuat nilai proposisi melalui pelatihan keterampilan batik yang berkualitas, meningkatkan pemasaran produk batik. Selain itu, penentuan segmen pelanggan yang tepat dan pengembangan saluran distribusi yang efisien juga sangat penting untuk meningkatkan aliran pendapatan dari penjualan batik. Penelitian ini merekomendasikan implementasi Business Model Canvas sebagai alat strategis dalam pengembangan kegiatan kerajinan batik di Lapas Kelas IIA Pekalongan. Dengan mengoptimalkan berbagai elemen BMC, diharapkan kegiatan ini dapat meningkatkan kemandirian narapidana serta memberikan dampak positif bagi komunitas sekitar.

Kata Kunci: Optimalisasi, Kerajinan Batik, Business Model Canvas, Pembinaan Kemandirian, Lapas Kelas IIA Pekalongan

Abstract

Batik craft is a cultural heritage of Indonesia that holds significant economic and social value. At the Class IIA Pekalongan Correctional Facility, batik craft activities serve as an alternative to foster the independence of inmates. However, the management and optimization of these activities still need improvement to provide greater benefits for the inmates and the community. Therefore, this study aims to optimize batik craft activities using the Business Model Canvas (BMC) approach. This research aims to identify and analyze the elements within the Business Model Canvas that can be used to optimize batik craft activities at the Class IIA Pekalongan Correctional Facility and to formulate strategies for fostering the independence of inmates. The study employs a qualitative approach with a case study method. Data was collected through in-depth interviews with inmates involved in batik craft activities, correctional facility managers, and batik experts. Data analysis was conducted using the BMC. The results indicate that optimizing batik craft activities at the Class IIA Pekalongan Correctional Facility can be achieved by strengthening the value proposition through quality batik skills training, enhancing

^{1,2}Program Studi Teknik Permasayarakatan, Politeknik Ilmu Pemasyarakatan
 email:adityaramadhan6677@gmail.com, indahdewi.lauditta@gmail.com

the marketing of batik products, and establishing partnerships with various parties, including local batik industries. Additionally, accurately identifying customer segments and developing efficient distribution channels are also crucial for increasing revenue streams from batik sales. This study recommends the implementation of the Business Model Canvas as a strategic tool in the development of batik craft activities at the Class IIA Pekalongan Correctional Facility. By optimizing various BMC elements, it is expected that these activities can enhance the independence of inmates and provide a positive impact on the surrounding community.

Keywords: Optimization, Batik Craft, Business Model Canvas, Independence, Correctional Institution IIA Pekalongan

PENDAHULUAN

Lembaga Pemasyarakatan (Lapas) merupakan salah satu komponen penting dalam sistem peradilan pidana yang memiliki fungsi tidak hanya sebagai tempat menjalani hukuman, tetapi juga sebagai institusi pembinaan bagi narapidana. Sesuai dengan amanat Undang-Undang Nomor 22 Tahun 2022 tentang Pemasyarakatan, pembinaan di Lapas mencakup dua aspek utama, yaitu pembinaan kepribadian dan pembinaan kemandirian. Pembinaan kemandirian berperan penting dalam membekali narapidana dengan keterampilan dan kemampuan praktis yang berguna setelah mereka bebas dari masa hukuman. Salah satu bentuk kegiatan pembinaan kemandirian yang dilakukan di Lapas Kelas IIA Pekalongan adalah pelatihan kerajinan batik, sebuah warisan budaya Indonesia yang tidak hanya memiliki nilai seni, tetapi juga nilai ekonomi yang tinggi. Batik Pekalongan dikenal luas karena keindahan motif dan teknik pembuatannya, serta memiliki daya tarik yang kuat di pasar lokal maupun internasional.

Meskipun kegiatan membatik telah berjalan di Lapas Kelas IIA Pekalongan, pengelolaan dan pemasarannya masih belum maksimal. Produk batik hasil karya narapidana masih menghadapi tantangan dalam hal kualitas, akses pasar, serta pencitraan produk yang melekat dengan stigma lembaga pemasyarakatan. Hal ini menunjukkan perlunya sebuah pendekatan manajerial dan strategis yang dapat mengintegrasikan seluruh aspek usaha agar kegiatan membatik di lapas tidak hanya menjadi sarana pembinaan semata, tetapi juga mampu menciptakan nilai tambah ekonomi, meningkatkan rasa percaya diri narapidana, dan memperkuat proses reintegrasi sosial.

Salah satu pendekatan strategis yang relevan dan dapat diimplementasikan dalam konteks ini adalah Business Model Canvas (BMC). BMC merupakan kerangka konseptual yang dikembangkan oleh Osterwalder dan Pigneur (2010) yang berfungsi untuk mendeskripsikan, menganalisis, dan merancang model bisnis secara menyeluruh melalui sembilan elemen utama, yaitu: segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, arus pendapatan, sumber daya utama, aktivitas kunci, kemitraan utama, dan struktur biaya. Pendekatan ini tidak hanya cocok untuk perusahaan dan UMKM, tetapi juga dapat diadaptasi dalam konteks sosial seperti program pembinaan di lembaga pemasyarakatan. Melalui penerapan BMC, pengembangan usaha batik di Lapas Kelas IIA Pekalongan dapat dianalisis secara sistematis untuk mengetahui potensi, kekuatan, kelemahan, serta peluang pengembangan yang lebih optimal.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis bagaimana optimalisasi kegiatan kerajinan batik dapat dilakukan menggunakan pendekatan Business Model Canvas di Lapas Kelas IIA Pekalongan. Selain itu, penelitian ini juga berupaya mengungkap berbagai hambatan yang dihadapi dalam proses pembinaan kemandirian melalui kegiatan membatik.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus, yang bertujuan untuk memahami secara mendalam proses optimalisasi kegiatan kerajinan batik menggunakan Business Model Canvas (BMC) dalam pembinaan kemandirian narapidana di Lapas Kelas IIA Pekalongan. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini berfokus pada eksplorasi fenomena sosial, konteks kelembagaan, serta persepsi subjek penelitian terhadap program pembinaan yang dijalankan. Sumber data utama dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam dengan narapidana yang terlibat langsung dalam kegiatan membatik, pengelola Lapas Kelas IIA Pekalongan, serta pihak-pihak yang dianggap ahli atau relevan dalam industri batik. Teknik pengumpulan data

yang digunakan meliputi wawancara terstruktur dan semi-terstruktur, observasi langsung terhadap proses produksi batik di lapas, serta dokumentasi pendukung seperti foto kegiatan dan arsip lembaga.

Data yang dikumpulkan kemudian dianalisis menggunakan pendekatan Business Model Canvas sebagai kerangka kerja analisis. Setiap elemen dalam BMC, seperti segmentasi pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, sumber daya utama, kegiatan kunci, kemitraan, aliran pendapatan, dan struktur biaya, dijadikan sebagai dimensi analisis untuk mengevaluasi efektivitas model bisnis kegiatan kerajinan batik di lapas. Analisis dilakukan secara deskriptif-kualitatif untuk mengidentifikasi potensi dan hambatan yang dihadapi, serta merumuskan strategi pengembangan yang sesuai.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini menerapkan sebuah pendekatan kualitatif melalui fokus pada tipe deskriptif kualitatif. Metode yang dipakai melibatkan pengajuan pertanyaan lisan kepada informan dan menerima jawaban secara langsung sebagai sumber data yang diperlukan. Untuk memastikan objektivitas data yang diperoleh, wawancara dilakukan secara terbuka setelah memperoleh izin dari informan. Selain itu, metode pengumpulan data lainnya mencakup observasi, kajian pustaka, dan dokumentasi tentang kegiatan yang berlangsung. Penelitian yang dihasilkan atas peneliti, bisa dengan lewat wawancara dalam proses pengumpulan data maupun melalui observasi, diharapkan dapat mengungkap bagaimana optimalisasi kegiatan yang berupa kerajinan batik dengan memanfaatkan BMC pada rangka pembinaan kemandirian yang dilakukan pada Lapas Kelas IIA Pekalongan. Tujuan dalam dilaksanakannya penelitian ini yaitu agar dapat melakukan identifikasi berbagai faktor dengan menghalangi optimalisasi aktivitas berupa kerajinan batik dengan memakai BMC pada konteks pembinaan kemandirian yang terjadi dalam lembaga tersebut.

Hasil penelitian ini mencakup wawancara yang dilakukan peneliti dengan beberapa informan yang memiliki informasi atau data relevan terkait objek permasalahan yang sedang diteliti, sebagai berikut.

Tabel 1. Informan Penelitian

No	Jabatan	Kode Informan
1	Kepala Bagian Seksi Kegiatan Kerja Lapas Kelas IIA Pekalongan	Kasi Giatja
2	Kepala Sub Seksi Kegiatan Kerja Lapas Kelas IIA Pekalongan	Kasubsi Giatja
3	Staff Kegiatan Kerja Lapas Kelas IIA Pekalongan	Staff Giatja
4	Narapidana 1	Napi 1
5	Narapidana 2	Napi 2

Sumber: Dibuat Oleh Peneliti

Peneliti telah merangkum hasil dari wawancara serta observasi yang ialah hasil penemuan dari data penelitian lapangan sebagaimana di uraikan :

Tabel 2. Hasil Wawancara Dimensi 1 (Tujuan)

Pertanyaan 1 : Bagaimana Kegiatan Kerajinan Batik di Lapas Kelas IIA Pekalongan?		
No	Informan	Hasil Wawancara
1	Kasi Giatja	Kegiatan batik cap berjalan baik dengan bekerjasama dengan pihak ke 3.
2	Kasubsi Giatja	Kegiatan batik berjalan dengan baik dan positif karena cocok dengan kekayaan daerah pekalongan.
3	Staff Giatja	Kerajinan batik sudah cukup bagus dan sudah bekerjasama dengan pihak ke 3.

4	Napi 1	Kegiatan yang sangat bermanfaat bagi narapidana untuk mengisi waktu pak
5	Napi 2	Kegiatan yang sangat membantu narapidana untuk menjaga antara keseimbangan aktivitas mental dan fisik di Lapas pak
Pertanyaan 2 : Berapa Narapidana yang terlibat dalam pembinaan kerajinan membatik dan apakah ada kendala dalam pelaksanaan program kemandirian batik?		
1	Kasi Giatja	Untuk kendala mungkin di awal mengajarkan narapidana yang belum mempunyai basic membatik
2	Kasubsi Giatja	Untuk Narapidana yang mengikuti kegiatan membatik kurang lebih 11 sampai 15 Orang
3	Staff Giatja	Ada 10 Orang yang terlibat dalam kegiatan batik
4	Napi 1	Narapidana yang mengikuti terakhir sekitar 10 orang pak
5	Napi 2	Narapidana yang terlibat mungkin ada sepuluh Orang pak
Pertanyaan 3 : Bagaimana respon narapidana dengan adanya Pembinaan Kemandirian Batik?		
1	Kasi Giatja	Respon dari Narapidana baik dan berguna bagi mereka nanti setelah menjalani masa pidana.
2	Kasubsi Giatja	Respon sangat baik dari Narapidana karena mendorong semangat mereka untuk belajar dan mengembangkan kemampuan membatik Narapidana.
3	Staff Giatja	Respon dari mereka sangat baik untuk belajar dan mengembangkan membatik Narapidana.
4	Napi 1	Kami sangat mendukung dan berguna untuk kegiatan di Lapas pak.
5	Napi 2	Berguna bagi narapidana untuk mengisi waktu luang selama di dalam Lapas pak.

Sumber: Hasil wawancara yang telah diolah oleh peneliti

Tabel 3. Hasil Wawancara Dimensi 2 (Alternatif Keputusan)

Pertanyaan 1 : Apakah Narapidana yang mempunyai kemampuan membatik sudah membantu program kegiatan kerajinan membatik?		
No	Informan	Hasil Wawancara
1	Kasi Giatja	Narapidana yang sudah bisa ikut membantu dan petugas pun ikut membantu.
2	Kasubsi Giatja	Narapidana yang sudah mahir dan mempunyai keahlian untuk mengajari narapidana yang masih belajar.
3	Staff Giatja	Tentu ada sekitar 3 Orang yang mahir dan ikut andil memberikan tutor bagi yang masih pemula dan tetap di bimbing serta di awasi oleh petugas.
4	Napi 1	Yang sudah bisa membantu mengajari juga pak dan kegiatan ini berguna dan menjadi bekal ketika sudah selesai menjalani masa pidana pak .

5	Napi 2	Saling membantu pak yang senior membantu yang masih pemula pak.
Pertanyaan 2 : Apakah kerjasama dengan pihak ketiga efektif untuk membantu kegiatan kerajinan membatik?		
1	Kasi Giatja	Kerjasama dengan pihak ke 3 sangat membantu dan efektif karena banyak kegiatan kemandirian di Lapas jika sudah hujan gagal contohnya pertanian.
2	Kasubsi Giatja	Kerjasama dengan pihak ke 3 sangat efektif .
3	Staff Giatja	Kerjasama dengan pihak ke 3 telah memberikan dukungan yang efektif.
4	Napi 1	Iya pak untuk kegiatan membatik ini sudah optimal untuk kegiatan Narapidana dengan bekerjasama pada pihak ke 3.
5	Napi 2	Sementara ini sangat efektif pak.`

Sumber: Hasil wawancara yang telah diolah oleh peneliti

Tabel 4. Hasil Wawancara Dimensi 3 (Sumber DayaYang Membatasi)

Pertanyaan 1 : Apakah Kelebihan dan Kekurangan Dalam Pembinaan Kemandirian Membatik?		
No	Informan	Hasil Wawancara
1	Kasi Giatja	Untuk kelebihanannya itu kerjsama dengan pihak ke 3 dan untuk hasil dari batik Lapas ini juga bagus. Kekurangannya yaitu sarana dan prasarananya serta jika ada hujan yang berkepanjangan tempat kegiatan membatik bisa terendam dan banjir.
2	Kasubsi Giatja	Kelebihanannya yaitu hasil batik nya bagus tetapi kekurangannya sarana dan prasarana untuk kegiatan membatik.
3	Staff Giatja	Kelebihanannya hasil sudah cukup baik tetapi kekurangannya hasil dari finishingnya tidak terlalu baik karena faktor alam di Lapas ini air nya air payau sehingga warna tidak terlalu bagus.
4	Napi 1	Kelebihanannya hasilnya cukup baik pak dari bahan dan warna nya. Kekurangannya yaitu alat alat minim pak.
5	Napi 2	Kelebihanannya dengan adanya kegiatan membatik ini membuat kami bisa mengasah skill selama menjalani masa pidana pak. Kekurangannya Lapas ini termasuk penjara tua sehingga jika ada bencana alam bisa menghambat kegiatan pembinaan kemandirian.
Pertanyaan 2 : Apakah sarana dan prasana sudah memadai dalam kegiatan membatik di Lapas Kelas IIA Pekalongan?		
1	Kasi Giatja	Sarana dan prasarana masih belum terlalu memadai baik dari alat membatik dan air Lapas yang payau.
2	Kasubsi Giatja	Belum memadai untuk sarana dan prasarananya dan tempat pembuangan limbah hasil membatik di Lapas belum ada.
3	Staff Giatja	Sarana dan Prasarana masih kurang terutama dalam pewarnaan karena air yang ada di Lapas merupakan air payau sehingga pewarnaan pada kain batik belum terlalu optimal.

4	Napi 1	Sarana dan prasarana belum terlalu memadai pak.
5	Napi 2	Sarana dan prasarana di Lapas kalo mau di bandingkan dengan yang diluar masih kurang pak.
Pertanyaan 3 : Apakah narapidana yang mengikuti kegiatan kerajinan membatik sudah dapat membuat kerajinan batik?		
1	Kasi Giatja	Semuanya sudah bisa dan paham dalam membatik.
2	Kasubsi Giatja	Semuanya sudah bisa dari proses wujud kain putih menjadi kain batik, jadi merek sudah ahli dalam membatik.
3	Staff Giatja	Sudah bisa semua dan mereka ada bagiannya masing – masing seperti bagian mewarnai, bagian menggambar kain batiknya.
4	Napi 1	Yang mengikuti kegiatan membatik sudah bisa semua pak.
5	Napi 2	Sudah bisa semua dalam kegiatan membatik pak.

Sumber: Hasil wawancara yang telah diolah oleh peneliti

Tabel 5. Hasil Wawancara Dimensi 4 (Segmentasi Pelanggan)

Pertanyaan 1 : Apakah kita sudah memiliki target konsumen dalam penjualan batik?		
No	Informan	Hasil Wawancara
1	Kasi Giatja	Dalam bagian target konsumen dan targert pasar sudah kami serahkan ke pihak ke 3 sesuai dengan perjanjian dalam MOU.
2	Kasubsi Giatja	Alhamdulillah produk kami bisa bersaing dengan batik dari luar dan untuk target pasar itu pihak ke 3 yang mengambil alih.
3	Staff Giatja	Kita hanya memproduksi saja, kalau pemasaran kita kesulitan di gerai atau outlet karena tidak punya, jadi kami hanya mengandalkan pihak ke 3 saja.
4	Napi 1	Kalo target konsumen yang mengelola pihak ke 3 pak.
5	Napi 2	Kalau kami hanya tenaga yang mengerjakan saja pak untuk konsumen itu pihak ke 3 yang mengatur pak.

Sumber: Hasil wawancara yang telah diolah oleh peneliti

Tabel 6. Hasil Wawancara Dimensi 5 (Proposisi Nilai)

Pertanyaan 1 : Apakah Kelebihan dan Kekurangan Dalam Pembinaan Kemandirian Membatik?		
No	Informan	Hasil Wawancara
1	Kasi Giatja	Untuk kelebihan nya itu kerjasama dengan pihak ke 3 dan untuk hasil dari batik Lapas ini juga bagus. Kekurangannya yaitu sarana dan prasarananya serta jika ada hujan yang berkepanjangan tempat kegiatan membatik bisa terendam dan banjir.
2	Kasubsi Giatja	Kelebihannya yaitu hasil batik nya bagus tetapi kekurangannya sarana dan prasarana untuk kegiatan membatik.

3	Staff Giatja	Kelebihannya hasil sudah cukup baik tetapi kekurangannya hasil dari finishingnya tidak terlalu baik karena faktor alam di Lapas ini air nya air payau sehingga warna tidak terlalu bagus.
4	Napi 1	Kelebihannya hasilnya cukup baik pak dari bahan dan warna nya. Kekurangannya yaitu alat alat minim pak.
5	Napi 2	Kelebihannya dengan adanya kegiatan membuat ini membuat kami bisa mengasah skill selama menjalani masa pidana pak. Kekurangannya Lapas ini termasuk penjara tua sehingga jika ada bencana alam bisa menghambat kegiatan pembinaan kemandirian.

Sumber: Hasil wawancara yang telah diolah oleh peneliti

Tabel 7. Hasil Wawancara Dimensi 6 (Saluran)

Pertanyaan 1 : Apakah saluran distribusi E-Commarce sudah efektif?		
No	Informan	Hasil Wawancara
1	Kasi Giatja	Untuk E - Commarce belum berjalan dengan baik.
2	Kasubsidi Giatja	E - Commarce yang ada belum berjalan dengan efektif karena masih banyak nya kegiatan lain sehingga untuk E - Commarce belum berjalan efektif.
3	Staff Giatja	E- Commarce sudah ada dan dimulai sejak tahun 2023 di Lapas Pekalongan tetapi belum berjalan efektif.
4	Napi 1	Untuk E - Commarce Lapas yang mengelola pak.
5	Napi 2	Saya kurang tau pak kalo untuk E – Commarce karena itu bagian pihak Lapas pak.

Sumber: Hasil wawancara yang telah diolah oleh peneliti

Tabel 8. Hasil Wawancara Dimensi 7 (Hubungan Pelanggan)

Pertanyaan 1 : Apakah perlu upaya membangun hubungan yang baik dengan konsumen dan mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan?		
No	Informan	Hasil Wawancara
1	Kasi Giatja	Sangat perlu menurut dan mementingkan pembinaan kepada Narapidana dibandingkan mementingkan keuntungan dan untuk pelanggan atau konsumen biasanya pihak ke 3 yang mengambil alih.
2	Kasubsidi Giatja	Untuk konsumen itu bagian dari pihak ke 3 karena batik langsung di serahkan kepada pihak ke 3.
3	Staff Giatja	Untuk membangun hubungan baik dengan konsumen kita harus membangun branding yang baik.
4	Napi 1	Untuk itu saya tidak tau pak itu berhubungan dengan pihak ke 3 pak.
5	Napi 2	Itu bagian pihak ke 3 pak karena kami tinggal membuat batik saja pak.

Sumber: Hasil wawancara yang telah diolah oleh peneliti

Tabel 9. Hasil Wawancara Dimensi 8 (Arus Pendapatan)

Pertanyaan 1 :

Bagaimana upaya untuk menaikkan sumber pendapatan dan dari mana sumber pendapatan?

No	Informan	Hasil Wawancara
1	Kasi Giatja	Untuk menaikkan sumber pendapatan menurut saya harus memperbanyak kerjasama dengan pihak ke 3.
2	Kasubsi Giatja	Dari pihak ke 3 harus kita tingkatkan lagi dan menambah kerjasama dengan pihak ke 3.
3	Staff Giatja	Untuk pendapatan kita dapat menaikannya dengan bekerjasama dengan pihak lainnya.
4	Napi 1	Untuk pendapatan biasanya pihak ke 3 dan kantor yang tau pak.
5	Napi 2	Untuk pendapatan dibagi dua dengan pihak Lapas dan pihak ke 3.

Sumber: Hasil wawancara yang telah diolah oleh peneliti

Tabel 10. Hasil Wawancara Dimensi 9 (Sumber Daya Alam)

Pertanyaan 1 :

Apakah cara mengelola sumber daya dengan efektif sudah dilakukan untuk meningkatkan bisnis?

No	Informan	Hasil Wawancara
1	Kasi Giatja	Untuk mengelola sumber manusia kami sudah menerapkan pendekatan dan ketika mereka melakukan kegiatan membuat kami melakukan pengawasan.
2	Kasubsi Giatja	Kami sudah melakukan pengelolaan sumber daya dengan sebaik mungkin tapi mungkin belum terlalu efektif.
3	Staff Giatja	Untuk setiap kegiatan kami selalu mendampingi agar mendapat hasil yang maksimal.
4	Napi 1	Mungkin harus ditingkatkan Sumber Daya Manusia dan sarana serta prasana nya pak.
5	Napi 2	Untuk itu mungkin di Sumber Daya Manusia nya harus rajin dalam mengerjakan kegiatan kerajina membuat ini.

Sumber: Hasil wawancara yang telah diolah oleh peneliti

Tabel 11. Hasil Wawancara Dimensi 10 (Aktivitas Kunci)

Pertanyaan 1 :

Bagaimana kegiatan kunci seperti pengembangan, pemasaran dan penjualan batik?

No	Informan	Hasil Wawancara
1	Kasi Giatja	Harus memiliki banyak hubungan baik dengan orang luar, maka dari itu koneksi harus terjalin.
2	Kasubsi Giatja	Karena Lapas Pekalongan sekarang tidak stabil karena sering terjadi hujan dan akhirnya terdapat genangan air untuk pengembangan agak sedikit terhambat.
3	Staff Giatja	Pengembangan Sumber Daya Manusia dan bekerjasama dengan pihak luar itu yang sangat berperan penting.
4	Napi 1	Pihak ke 3 kalo untuk bagian itu pak.

5	Napi 2	Untuk pemasaran dan penjualan urusan pihak ke 3 pak.
---	--------	--

Sumber: Hasil wawancara yang telah diolah oleh peneliti

Tabel 12. Hasil Wawancara Dimensi 11 (Kemitraan Utama)

Pertanyaan 1 : Bagaimana Peran Pihak Ketiga dalam pembinaan kerajinan batik dan apakah pihak ketiga berperan penting ?		
No	Informan	Hasil Wawancara
1	Kasi Giatja	Berperan penting karena membantu kami dalam kegiatan Narapidana.
2	Kasubsi Giatja	Pihak ke 3 sangat penting karena bahan dan penjualan itu pihak ke 3 yang mengambil alih.
3	Staff Giatja	Pihak ke 3 sangat berperan penting jika tidak ada pihak ke 3 kegiatan membatik ini tidak akan berjalan.
4	Napi 1	Sangat berperan penting pak.
5	Napi 2	Sangat penting pak karena bahan dan penjualan itu bagian pihak ke 3 pak.

Sumber: Hasil wawancara yang telah diolah oleh peneliti

Tabel 13. Hasil Wawancara Dimensi 12 (Struktur Biaya)

Pertanyaan 1 : Bagaimana biaya produksi kegiatan membatik?		
No	Informan	Hasil Wawancara
1	Kasi Giatja	Untuk biaya produksi itu bagian pihak ke 3.
2	Kasubsi Giatja	Lapas hanya menyediakan Narapidana nya saja selebihnya untuk bahan dan penjualan itu pihak ke 3 yang mengelola.
3	Staff Giatja	Untuk biaya produksi itu pihak ke 3
4	Napi 1	Hanya Lapas dan pihak ke 3 yang tau pak.
5	Napi 2	Untuk biaya nya kami tidak tau pak itu pihak ke 3 yang tau.

Sumber: Hasil wawancara yang telah diolah oleh peneliti

PEMBAHASAN

A. Optimalisasi Kegiatan Kerajinan Batik Menggunakan Business Model

Canvas (BMC) dalam Pembinaan Kemandirian di Lapas Kelas IIA Pekalongan.

Optimalisasi berlandaskan teori beserta konsep terhadap pembinaan kemandirian membatik pada Lembaga Masyarakat Kelas IIA Pekalongan dilakukan menggunakan Teori Optimalisasi dan Konsep Business Model Canvas. Berdasarkan teori tersebut peneliti melakukan analisis menggunakan hasil wawancara dan observasi sehingga diperoleh data dan fakta dari temuan data dilapangan terhadap teori dan konsep yang digunakan. Berdasarkan Teori Optimalisasi terdapat 3 Dimensi dan Konsep Business Model Canvas terdapat 9 Dimensi yang mempengaruhi dalam merancang, membangun, dan menjelaskan suatu bentuk perusahaan dimana pada penelitian ini perusahaan yang dimaksud ialah Lapas Kelas IIA Pekalongan yang berkaitan dengan pembinaan kemandirian membatik pada Lapas Kelas IIA Pekalongan.

Faktor pertama yaitu Tujuan. Dalam Teori Optimalisasi yang memiliki indikator Maksimisasi dan Minimisasi. Tujuan dapat berupa upaya untuk memaksimalkan atau meminimalkan, sesuai dengan konteks yang ada. Maksimisasi di aplikasikan saat tujuan optimalisasinya terkait melalui keuntungan pemasukan, beserta berbagai hal yang sejenis. Berbanding untuk minimisasi diambil saat tujuan optimalisasinya berhubungan melalui pengurangan tarif, lalu waktu, jarak, beserta aspek lainnya. Berlandaskan pada data beserta

ditemukannya fakta yang ada dalam lapangan, tujuan ini berhubungan dengan optimalisasi kegiatan kerajinan batik di Lapas Kelas IIA Pekalongan. Kegiatan Kerajinan Batik yang dilaksanakan pada Lapas Kelas IIA Pekalongan telah berjalan tetapi masih belum maksimal baik dalam segi sarana dan prasarana nya, Narapidana yang mengikuti kegiatan membatik berjumlah 10 Orang dimana respon Narapidana sangat baik dengan adanya pembinaan kemandirian membatik ini membantu Narapidana untuk mempunyai keahlian ketika sudah selesai melaksanakan masa pidana nya Narapidana bisa mencari pekerjaan dan memenuhi kebutuhan hidupnya.

Berdasarkan temuan data dan fakta di lapangan yang ada maka Lapas Kelas IIA Pekalongan sebenarnya sudah memenuhi dimensi pertama pada Teori Optimalisasi namun secara menyeluruh masih belum begitu optimal hal ini dijelaskan oleh Kasi Giatja , Kasubsi Giatja, dan Staff Giatja Lapas Kelas IIA Pekalongan bahwa sarana prasarana yang berada di Lapas Kelas IIA Pekalongan masih belum optimal dan belum terlalu baik.

Faktor Kedua selanjutnya yaitu Alternatif Keputusan. Dalam Teori Optimalisasi memiliki indikator yaitu Alternatif Pilihan, Alternatif Sumber Daya yang terbatas, Alternatif Mencapai Tujuan. Alternatif Keputusan menjelaskan penarikan keputusan di hadapan pada serangkaian pilihan guna meraih tujuan yang ditentukan, alternatif keputusan yang ada tentunya alternatif di mana memakai sumber daya terbatas.

Berdasar pada temuan data dan fakta di lapangan bahwa dalam hal Alternatif Keputusan terkait dalam Optimalisasi Kegiatan Kerajinan Batik di Lapas Kelas IIA Pekalongan. Dalam kegiatan membatik di Lapas Kelas IIA Pekalongan narapidana yang sudah terlebih dahulu mempunyai keterampilan membatik ikut membantu program pembinaan kemandirian batik dengan memberikan contoh dan kepada narapidana yang baru mengikuti kegiatan kemandirian membatik yang juga diawasi oleh petugas pemasyarakatan dan pihak ketiga, kerja sama dengan pihak ketiga dalam pembinaan kemandirian batik pada Lapas Kelas IIA Pekalongan telah bekerja dengan efektif dimana pihak ketiga menyiapkan bahan dan di kerjakan oleh narapidanayang mengikuti pembinaan kemandirian batik dan setelah itu bagian penjualan di serahkan kembali ke pihak ketiga. Berdasarkan temuan data dan fakta di lapangan yang ada maka Lapas Kelas IIA Pekalongan sebenarnya sudah memenuhi dimensi kedua pada Teori Optimalisasi hal ini dijelaskan oleh Kasi Giatja, Kasubsi Giatja, dan Staff Giatja Lapas Kelas IIA Pekalongan bahwa narapidana ikut membantu dalam pelatihan membatik dan kerjasama dengan pihak ketiga sudah berjalan di Lapas Kelas IIA Pekalongan.

Faktor Ketiga selanjutnya adalah Sumber Daya Yang Membatasi. Dalam Teori Optimalisasi memiliki indikator yakni Sumber Daya Fisik, Sumber Daya Manusia, serta Sumber Daya Organisasional. Sumber Daya Yang Membatasi menjelaskan bahwa komponen yang diperlukan agar bisa meraih tujuan yang sudah ditentukan, serta acap kali hanyalah ada pada jumlah terbatas, sehingga perlu dikelola dengan efisien demi kesuksesan yang optimal. Keterbatasan sumber daya ini mendorong perlunya melakukan proses optimalisasi untuk mengolah beserta memanfaatkan sumber daya dengan terbatas yaitu secara efektif serta yang efisien sehingga perusahaan dapat meraih hasil dengan maksimal dalam operasionalnya. Sumber daya ini meliputi berbagai aspek yang sangat vital, seperti persediaan bahan baku yang memadai, fasilitas barang yang efisien, jam tenaga kerja, alokasi modal yang bijaksana, pemahaman akan pasar yang komprehensif, kepatuhan terhadap regulasi pemerintah yang relevan, dan unsur-unsur lain yang berperan dalam mendukung operasional dan pertumbuhan perusahaan secara keseluruhan.

Berdasarkan hasil temuan data dan fakta di lapangan bahwa pada pembinaan kemandirian membatik dala Lapas Kelas IIA Pekalongan terdapat kekurangan dalam sarana serta prasarana yang belum maksimal untuk menunjang pembinaan kemandirian membatik pada Lapas Kelas IIA Pekalongan ini menjadi lebih baik dari alat membatik yang masih sangat terbatas dan air yang ada di Lapas yang payau. 10 Narapidana yang mengikuti pembinaan kemandirian membatik semua suda dapat membuat kerajinan batik walaupun Sumber Daya Manusia yang berjumlah 10 Orang masih di anggap terlalu dikit untuk kegiatan kemandirian membatik di Lapas Kelas IIA Pekalongan. Berdasarkan temuan data dan fakta di lapangan yang ada maka Lapas Kelas IIA Pekalongan belum memenuhi dimensi ketiga pada Teori Optimalisasi hal ini dijelaskan oleh Kasi Giatja , Kasubsi Giatja, dan Staff Giatja Lapas Kelas IIA Pekalongan bahwa sarana serta

prasarana serta keadaan di Lapas Kelas IIA Pekalongan yang belum terlalu baik dalam segi tempat dan air di Lapas yang payau.

Faktor Keempat selanjutnya Customer Segment (Segmentasi Pelanggan) adalah pembagian atau kelompok masyarakat yang diincar sebagai calon pelanggan oleh suatu perusahaan. Segmentasi pelanggan menjabarkan cara yang diterapkan perusahaan untuk menentukan segmen pelanggan yang paling menjanjikan, sehingga aktivitas bisnis yang dilakukan dapat ditujukan kepada konsumen yang diinginkan.

Berdasarkan temuan data dan fakta di lapangan bahwa dalam hal pelanggan terkait penjualan dari hasil produksi kain batik di Lapas Kelas IIA Pekalongan secara keseluruhan diambil alih oleh pihak ketiga sedangkan pihak Lapas hanya menyediakan Sumber daya manusia sedangkan pihak ketiga memberikan bahan baku yang akan diberikan pada Narapidana untuk diproduksi menjadi kain batik lalu kain batik yang sudah jadi akan dikembalikan pada pihak ketiga untuk dijual pada pelanggan untuk penjualan dari pihak Lapas melalui E - Commerce belum optimal. Berdasarkan temuan data dan fakta di lapangan yang ada maka Lapas Kelas IIA Pekalongan sebenarnya sudah memenuhi elemen pertama pada konsep Business Model Canvas namun secara menyeluruh masih belum begitu optimal hal ini dijelaskan oleh Kasi Giatja Lapas Kelas IIA Pekalongan yaitu —Pihak Lapas Kelas IIA Pekalongan sudah berupaya dengan baik terkait pelanggan yang akan membeli produksi dari kain batik melalui E – Commerce namun secara menyeluruh belum maksimal karena saat ini penjualannya diambil alih oleh pihak ketiga. |

Faktor Kelima selanjutnya Value Proposition (Proposisi Nilai) adalah cara perusahaan memberi suatu nilai paling baik terhadap pelanggannya melalui proporsi nilai di mana ada di dalamnya. Melalui membentuk nilai pelanggan dengan Superior, perusahaan bisa menghasilkan konsumen yang merasa sangat puas mempertahankan loyalitas mereka, serta bersedia melakukan pembelian kembali. Ini akan memberi manfaat untuk perusahaannya pada waktu mendatang sebab memiliki konsumen yang setia.

Berdasarkan hasil temuan data dan fakta di lapangan bahwa kain batik merupakan salah satu ciri khas dari Pekalongan yang sudah terkenal di seluruh Indonesia sehingga sudah dipastikan memiliki nilai jual yang tinggi karena motif nya yang unik dan rumit. Berdasarkan temuan data dan fakta di lapangan yang ada maka Lapas Kelas IIA Pekalongan sudah memenuhi elemen kedua pada konsep Business Model Canvas hal ini dijelaskan oleh Kasi Giatja , Kasubsi Giatja, dan Staff Giatja Lapas Kelas IIA Pekalongan bahwa batik Lapas Kelas IIA Pekalongan menggunakan bahan yang bagus sehingga bisa bersaing dengan batik homemade yang ada di luar Lapas Kelas IIA Pekalongan.

Faktor keenam, yang dikenal sebagai Channels (Saluran), berhubungan dengan cara-cara yang diterapkan perusahaan agar bisa berkomunikasi serta menyajikan produknya atau layanan terhadap konsumen. Saluran ini meliputi beragam jenis media maupun metode komunikasinya, misalnya yaitu internet, gerai fisik, aplikasi seluler, ataupun platform media sosial, dengan dimanfaatkan agar bisa menjangkau konsumen serta mendistribusikan produk maupun layanan terhadap konsumennya.

Berdasarkan temuan data dan fakta yang ada di lapangan Lapas Kelas IIA Pekalongan sudah memiliki jalur pendistribusian untuk memasarkan produksi kain batik melalui E – Commerce seperti Shopee tetapi belum berjalan dengan dan untuk pemasaran dan penjualan selalu melalui pihak ketiga.

Faktor Ketujuh selanjutnya Customer Relationship (Hubungan Pelanggan) adalah teknik mengumpulkan informasi secara detail tentang setiap pelanggan secara individual dan pengelolaan interaksi dengan pelanggan dengan hati-hati untuk meningkatkan loyalitas pelanggan. Tujuan yang dimilikinya ialah agar bisa memahami konsumen secara baik menciptakan peningkatan pemberian nilai layanan, serta menciptakan hubungan konsumen dengan semakin baik.

Berdasarkan fakta dan data di lapangan bahwa untuk saat ini pihak Lapas terkait dengan produksi kain batik masih berfokus pada pola pembinaan kemandiriannya bukan pada pemasarannya sehingga untuk mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan yang membeli produksi kain batik juga tidak begitu maksimal karena produksi ini langsung di serahkan kepada pihak ketiga. Hal ini juga diungkapkan oleh Kasi Giatja, Kasubsi Giatja, dan Staff Giatja Lapas Kelas IIA Pekalongan bahwa | Tidak ada hubungan baik antara hasil produksi kain batik dengan pelanggan karena selama ini biasanya pihak ketiga yang menjualnya. |

Faktor Kedelapan selanjutnya Revenue Stream (Arus Pendapatan) adalah bagaimana perusahaan menghasilkan uang dari penjualan produk atau jasa yang ditawarkan kepada pelanggan. Revenue streams dalam Business Model Canvas mengacu pada bagaimana suatu perusahaan memperoleh pendapatan dari produk atau jasa yang ditawarkannya. Pada dasarnya, Pendapatan yang dihasilkan dari perusahaan terdiri dua jenis, yakni pemasukan langsung serta yang tidak langsung. Diperolehnya suatu pemasukan langsung yaitu dari penjualan barangnya ataupun jasa yang dilaksanakan dengan langsung kepada konsumennya. Sebaliknya, pendapatan tidak langsung berasal dari berbagai sumber tambahan, seperti iklan, royalti, atau pendapatan yang dihasilkan melalui kerjasama dengan mitra bisnis.

Berdasarkan data dan fakta di lapangan Lapas Kelas IIA Pekalongan sudah memulai memasarkan produk penjualan kain batik melalui E – Commerce namun ruang lingkupnya yang masih begitu sempit dan pihak ketiga yang masih mengambil alih untuk bagian pemasaran dan penjualan. Hal ini diungkapkan oleh Kasi Kegiatan Kerja Lapas Kelas Pekalongan bahwa | Pada saat ini penjualan di Lapas hanya melalui internet dan pihak ketiga.—

Faktor Kesembilan selanjutnya Key Resource (Sumber Daya Utama) adalah segala hal yang diperlukan suatu perusahaan agar dapat menjalankan kegiatan bisnisnya, baik itu berupa produk yang berwujud fisik maupun produk yang tidak berwujud fisik. Key Resource mencakup aset fisik misalnya yaitu mesin, bangunan, maupun alat produksinya, juga pada aset nonfisik misalnya pada pengetahuan beserta keterampilan pegawai, serta paten kemudian juga kepemilikan hak cipta oleh perusahaannya. Selain itu, Key Resource ikut bisa mencakup tenaga kerja, modal, teknologi, atau jaringan bisnis yang dimiliki oleh perusahaan.

Berlandaskan atas data beserta fakta di mana peneliti temukan pada lapangan bahwa di lapas kelas IIA Pekalongan bahwa untuk sarana prasarana dalam hal produksi kain batik secara keseluruhan belum cukup baik dari sumber daya manusia terutama narapidana dalam hal mengikuti kegiatan pembinaan kemandirian produksi kain batik yang hanya 10 Orang dan air yang berada di Lapas merupakan air payau yang agak menyulitkan dalam pewarnaan bagi kain batik. Para narapidana yang memiliki keterampilan dalam produksi kain batik sangat antusias dalam kegiatan kemandirian di Lapas Kelas IIA Pekalongan.

Faktor Kesepuluh selanjutnya Key Activities ataupun dikenal dengan aktivitas kunci adalah kegiatan atau aktivitas penting dengan dilakukan atas perusahaan pada melaksanakan bisnis yang dimilikinya. Aktivitas kunci tersebut berkaitan melalui pengembangan produksinya, pemasarannya, beserta pengiriman produk ataupun pada jasa terhadap pelanggannya. Aktivitas kunci ini perlu dilakukan secara efisien dan efektif agar perusahaan menghasilkan produk ataupun layanan yang mencukupi keperluan pelanggannya melalui kualitas yang baik maupun dalam waktu tepat.

Berdasarkan hasil data dan fakta yang ada di lapangan bahwa kegiatan antara produksi hingga distributor maupun pemasaran terhadap konsumen memang sangat di perlukan tetapi untuk bagian pemasaran dan penjualan sudah di serahkan kepada pihak ketiga sesuai dengan MOU karena selama ini di Lapas Kelas IIA Pekalongan pemasaran hanya dipromosikan lewat Shopee dan hanya beberapa orang saja yang mengetahuinya.

Faktor kesebelas, yang disebut sebagai Key Partnership (Kemitraan Utama), mengacu pada berbagai wujud kerjasama diantara perusahaan dan entitas lainnya. Kerjasama ini memiliki tujuan agar dapat mendukung serta melakukan pengoptimalan pengelolaan sumber daya, meminimalisir risikonya, menurunkan adanya ketidakpastian dalam persaingannya, juga menciptakan peningkatan kinerja perusahaannya. Kemitraan utama juga membuka kesempatan bagi perusahaan untuk melakukan pengaksesan sumber daya lalu juga teknologi yang kemungkinan tidak mudah didapatkan dengan mandiri. Disebabkan hal tersebut, penting untuk sebuah perusahaan agar dapat membangun hubungan kemitraan yang kuat dengan berbagai pihak yang terkait dalam bisnis.

Berdasar pada fakta maupun data yang terdapat pada lapangan bahwa Lapas Kelas IIA Pekalongan telah melakukan bentuk kerjasama dengan pihak ketiga dalam hal melakukan pembinaan kemandirian yang ada pada Lapas Kelas IIA Pekalongan sudah memiliki stakeholder terkait pihak ketiga ataupun kemitraan yang membantu pihak Lapas dalam melakukan pembinaan kemandirian pada narapidana khususnya produksi kain batik. Hal ini juga diungkapkan oleh Kasubsi kegiatan kerja Lapas Kelas IIA Pekalongan bahwa: —Upaya Lapas dalam hal

memberikan pelatihan kemandirian pada narapidana agar narapidana dapat mengikuti pelatihan dengan baik yaitu dengan melakukan kerja sama dengan pihak ketiga.

Faktor Kedua belas selanjutnya Cost Structure (Struktur Biaya) adalah semua biaya yang diperlukan guna menjalankan bisnis suatu perusahaan. Struktur Biaya (Cost Structure) pada Business Model Canvas mengilustrasikan seluruh biaya dibutuhkan guna menjalankan bisnis suatu perusahaan, seperti biaya produksi, biaya pemasaran, biaya distribusi, biaya administrasi, biaya operasional, dan lain sebagainya. Dengan mempertimbangkan struktur biaya dengan baik, perusahaan bisa melakukan kelola dan mengendalikan biaya operasionalnya sehingga dapat meningkatkan profitabilitas dan mengoptimalkan penggunaan sumber daya yang dimilikinya.

Berdasarkan data dan fakta yang ada pada Lapas Kelas IIA Pekalongan yaitu seluruh biaya dalam kegiatan membatik sudah ditanggung pihak ketiga namun untuk saat ini karena hal-hal seperti pemasaran, distribusi, administrasi dan biaya operasional di ambil alih pihak ketiga maka untuk Lapas tidak mempunyai rincian untuk biaya produksi kain batik.

Hambatan Optimalisasi Kegiatan Kerajinan Batik Menggunakan Business Model Canvas (BMC) dalam pembinaan kemandirian di Lapas Kelas IIA Pekalongan.

Dalam pelaksanaan pembinaan kemandirian melalui kegiatan kerja dibidang produksi kain batik ini tentunya Lapas Kelas IIA Pekalongan memiliki berbagai kendala yang menjadi penghambat tercapainya tujuan sehingga kegiatan tersebut belum berjalan dengan optimal. Faktor penghambat dalam pelaksanaan pembinaan ini menjadi sangat penting untuk diketahui, sebagai bahan evaluasi untuk dapat memperbaiki sistem sehingga pelaksanaan program pembinaan bekerja secara optimal serta selaras akan yang didambakan.

Beberapa kendala atau hambatan yang masih terjadi antara lain yaitu kurangnya Sumber Daya Manusia petugas dari jumlah petugas maupun pelatihan - pelatihan yang diberikan kepada para petugas yang terlibat dalam kegiatan produksi kain batik, Kurangnya Sumber Daya Manusia dari Narapidana, kurangnya pelatihan yang diberikan kepada narapidana, terbatasnya sarana prasarana yang dibutuhkan dalam menunjang aktivitas produksi kain batik. Berikut merupakan faktor penghambat Kegiatan Kerajinan Batik Menggunakan Business Model Canvas (BMC) dalam pembinaan kemandirian di Lapas Kelas IIA Pekalongan.

Berdasar pada hasil wawancara dan observasi yang dilakukan di Lapas Kelas IIA Pekalongan walaupun sudah dilaksanakan kegiatan pembinaan kemandirian di Lapas tersebut namun secara Optimalisasi Kegiatan Kerajinan Batik Menggunakan Business Model Canvas (BMC) pembinaan kemandirian produksi kain batik belum berjalan maksimal karena dalam pelaksanaannya masih terdapat hambatan yang membuat proses pembinaan tidak berjalan dengan baik. Hambatan yang peneliti peroleh selama mengerjakan observasi pada Lapas kelas IIA Pekalongan ialah sebagai berikut :

1. Pemasaran Hasil Produksi yang belum maksimal

Hasil wawancara yang dikerjakan dengan Kasi Kegiatan Kerja Lapas Kelas IIA Pekalongan yaitu: Pemasaran produksi kain batik di Lapas Kelas IIA Pekalongan saat ini masih kurang maksimal hal ini disebabkan selain penjualan di serahkan kepada pihak ketiga E- Commerce yang ada di Lapas Kelas IIA Pekalongan juga belum efektif.'

Berdasarkan hasil observasi memang pemasaran untuk saat ini di Lapas Kelas IIA Pekalongan belum maksimal dikarenakan kondisi Lapas yang hanya memprioritaskan proses pembinaan dan untuk pemasaran dan penjualan di serahkan kepada pihak ketiga dan E – Commerce yang ada di Lapas belum berjalan efektif karena hanya beberapa saja yang mengetahui E – Commerce Lapas Kelas IIA Pekalongan. Hal ini juga di dukung oleh ungkapan Staff kegiatan kerja bahwa :

"Pada bagian pemasaran ini saya yang bertindak sebagai penanggung jawab jadi saya berperan menjadi distributor bagi konsumen yang ingin membeli kain batik tetapi E Commerce jarang di optimalkan dan digunakan sehingga jarang ada yang tau E – Commerce penjualan batik Lapas Kelas IIA Pekalongan."

2. Narapidana banyak yang tidak memiliki skill produksi kain batik

Narapidana di Lapas kelas IIA Pekalongan mayoritas adalah penduduk asli pribumi hal ini yang menghambat proses dari pembinaan kemandirian yang dilakukan pihak Lapas karena sikap yang kurang merespon baik adanya pembinaan ini justru akan membuat pembinaan berjalan dengan tidak efektif apalagi dengan pembinaan

kemandirian produksi kain batik yang begitu rumit proses pengerjaannya tentu akan membuat narapidana malas melakukan kegiatan tersebut bukan hanya itu saja pendidikan yang rendah juga dapat memengaruhi narapidana mengikuti pembinaan kemandirian dengan maksimal karena merasa kalau pembinaan yang mereka ikuti tidak bermanfaat bagi.

3. Pemahaman Pegawai terhadap E – Commerce masih kurang

Penjualan hasil produksi di Lapas Kelas IIA Pekalongan saat ini menjadi permasalahan karena pihak Lapas dalam penjualan produksi kain batik salah satu hambatannya yaitu pegawai belum memahami bagaimana menggunakan dan menerapkan E - Commerce sebagai wadah penjualan kain batik hanya satu staff giatja yang mengelola E – Commerce sehingga kesulitan mengembangkan E – Commerce yang ada.

4. Sarana dan Prasarana yang masih terbatas

Sarana dan Prasarana yang terdapat di Lapas Kelas IIA Pekalongan yang masih sangat terbatas karena bergantung dari bahan dan alat yang di sediakan oleh pihak ketiga dan tempat kerajinan batik juga yang tidak terlalu baik serta air yang ada di Lapas Kelas IIA Pekalongan merupakan air payau sehingga dalam bagian akhir dalam pewarnaan sedikit sulit karena air payau mempersulit dalam pewarnaan dalam kain batik.

SIMPULAN

1. Optimalisasi Kegiatan Kerajinan Batik Menggunakan Business Model Canvas (BMC) dalam pembinaan kemandirian pada Lapas Kelas IIA Pekalongan dapat diwujudkan dengan : Dalam mengoptimalkan Kerajinan Batik di Lapas Kelas IIA Pekalongan terdapat beberapa faktor seperti, target konsumen yang tepat. Adanya inovasi dan ragam bentuk kain batik akan berdampak kepada pemesanan produk dari konsumen. Penting adanya kerjasama dengan pihak ketiga dalam saluran distribusi maupun produksi dari pembinaan kemandirian yang ada di dalam Lapas dan dari hal pelatihan untuk meningkatkan kemampuan dan keahlian bagi narapidana serta memperkuat operasi bisnis. Semua elemen ini ada teori Optimalisasi dan konsep Business Model Canvas saling berhubungan untuk mengoptimalkan kegiatan kerajinan batik yang maksimal dan sukses pada Lapas Kelas IIA Pekalongan.
2. Faktor Penghambat Optimalisasi Kegiatan Kerajinan Batik Menggunakan Business Model Canvas di Lapas Kelas IIA Pekalongan :
 - a. Pemasaran dan penjualan hasil produksi kain tapis yang belum maksimal.
 - b. Alat membatik yang masih tradisional, masih berjumlah sedikit dan belum modern.
 - c. Sarana dan Prasarana yang terdapat pada Lapas Kelas IIA Pekalongan masih kurang baik dan tempat kegiatan kemandirian dan air yang payau.
 - d. Intensitas waktu pelatihan kemandirian yang diberikan instruktur kepada narapidana masih kurang.
 - e. Narapidana banyak yang tidak memiliki softskill produksi kain batik.
 - f. Pemahaman pegawai terhadap E-Commerce masih kurang sehingga penjualan menggunakan E – Commerce tidak optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Osterwalder A., Pigneur Y. (2010). *Generasi Model Bisnis*. Jakarta: Penerbit Gramedia.
- Rizan M., Sumastuti E., Prabowo H. (2023). *Business Model Canvas: Strategi Pengembangan Rencana Bisnis yang Inovatif*. Jakarta: WIDINA MEDIA UTAMA.
- Sugiyono, P. D. (2022). *Riset Kualitatif: Pendekatan Metodologis*. Yogyakarta: Penerbit Alfabet Bandung.
- Purnomo, Bambang, 2008, *Pelaksanaan Pembinaan Penjara Dengan Sistem Pemasyarakatan*, Liberty, Yogyakarta.
- Sismolo, 2010, *Peningkatan Kinerja Bidang Kegiatan Kerja Dalam Rangka Terwujudnya Narapidana Menjadi mandiri Pada Lembaga Pemasyarakatan Kelas I Cirebon*, Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia RI, Jakarta.
- Sueb, Mochamad, dkk, 2010, *Cetak Biru Pembaharuan Pelaksanaan Sistem Pemasyarakatan*, Departemen Hukum dan HAM Direktorat Jenderal Pemasyarakatan, Jakarta.

- Direktorat Jenderal Pemasyarakatan Departemen Hukum dan Ham R.I, Cetak Biru Pembaharuan Pelaksanaan Sistem Pemasyarakatan, 2009.
- Departemen Hukum dan Hak Asasi Manusia Direktorat Jenderal Pemasyarakatan, Cetak Biru Pembaharuan Pelaksanaan Sistem Pemasyarakatan, 2008. Husni, Wirdatul. (2022). Pengembangan Model Bisnis Dengan Menggunakan Business Model Canvas (BMC) Pada Rumah Batik Tulis Salingka Tabek.
- Tugas Akhir Jurusan Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Andalas.
- Jamira, Anaseputri.dkk. 2021. Business Model Canvas (BMC): Sebuah Pendekatan dalam Mendorong Mindset Kewirausahaan. Prosiding Seminar Nasional Ekonomi dan Bisnis 2021. 205-214.
- Maulana Akbar & yuldinawati. (2022). Analisis Pengembangan Bisnis Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas (BMC) dan Analisis SWOT (Studi Kasus Pada Manasuka Coffee).
- Ali, M.A,. (2014). Analisis Peningkatan Pelayanan Konsumen dengan Menggunakan Teori Antrian pada Kaltimgps.com. Samarinda: Penerbit Ejournal Ilmu Administrasi Bisnis.
- Amir, Hamzah,. (2019). Pendekatan Riset dan Pengembangan R&D. Yogyakarta: Penerbit Literasi Nusantara.
- Awaludin, A,. (2022). Studi Kasus Penerapan Strategi Pemasaran Menggunakan Business Model Canvas (BMC) pada Usaha Inland Coffee. Bogor: Penerbit Universitas Pakuan Bogor.
- Febrina, A,. (2015). Peningkatan Pembinaan Terhadap Narapidana Narkotika (Studi Kasus Lembaga Pemasyarakatan II A Padang). Sumatera Barat: Penerbit Universitas Andalas.
- Hendarsih, I,. (2021). Studi Kasus Penerapan Strategi Business Model Canvas (BMC) pada Jasa Zigzag Laserwork di Semarang, Jawa Tengah. Semarang: Jurnal Ilmu Sosial.
- Kotler, Keller,. (2009). Manajemen Pemasyarakatan. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Mahendra, I Gede Aryo, (2023). Optimalisasi Program Pendewasaan Usia Perkawinan Di Dinas Pemberdayaan Perempuan Perlindungan Anak Dan
- Aisyah, Y., & Kusri, E. (2021). Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Model Industri Kecil Menengah Produksi Batik (Studi Kasus di CV. Batik Akasia).
- Regina, B,. (2019). Pelatihan Pembatik Tulis untuk Pengembangan Bakat Narapidana Perempuan di Lapas Kelas II A Sukun Kota Malang. Malang: Penerbit Universitas Muhammadiyah Malang.
- Sanawiri Brillyanes, Iqbal M,. (2018). Kewirausahaan. Malang: Penerbit Universitas Brawijaya Press.
- Sarjono, Nafiah, A,. Sutadji, E,. (2021). Pelatihan Pembuatan Shibori untuk Meningkatkan Kreativitas Warga Binaan di Lapas Kelas I Malang. Jurnal Sosial dan Humaniora.
- Undang-undang Nomor 22 Tahun 2022 mengenai Pemasyarakatan
- Peraturan Pemerintah Nomor 31 Tahun 1999 yang mengatur Pembinaan dan Pembimbingan Warga Binaan Pemasyarakatan
- Peraturan Pemerintah Nomor 32 Tahun 1999 tentang Syarat dan Tata Cara Pelaksanaan Hak Warga Binaan