

PROPOSAL

PENGEMBANGAN STRATEGI PENJUALAN HASIL PENGOLAHAN KAPUK DI DESA SUMURDALAM MELALUI MEDIA *ONLINE*



Ketua: Moh. Ainol Yaqin, M.Kom.
NIDN: 0708128702

Anggota: 1. Irmawati
NIM: 17010032
2. Jam'iyatul Munawwaroh
NIM: 17010034
3. Khairotul Hamdiah
NIM: 17010035
4. Diana Khotibi
NIM: 1610100072
5. Isyitibga
NIM: 1620801982
6. Isfina Yurqi Kurniawati
NIM: 1620802026
7. Istianah
NIM: 1620802027
8. Irmawati
NIM: 1621100069
9. Siti Hafidah
NIM: 1630600615
10. Sofiatun Nisak
NIM: 1630600617
11. Khoiriyah
NIM: 1730304838

LEMBAGA PENERBITAN, PENELITIAN, DAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (LP3M)

UNIVERSITAS NURUL JADID

TAHUN 2019

HALAMAN PENGESAHAN
PROPOSAL KKN-PKM

Judul KKN-PKM : Pengembangan Strategi Penjualan Hasil Pengolahan Kapuk

Di Desa Sumurdalam Melalui Media *Online*

1. Nama Ketua : Moh. Ainol Yaqin, M.Kom.
 - a. NIDN : 0708128702
 - b. Jabatan/Golongan : -
 - c. Program studi : Informatika
 - d. Nomor HP : +6282332165817

2. Anggota

No	Nama Anggota	Prodi	Fakultas	Tugas/Bidang Ahli
1	Irmawati	IF	Teknik	Sekretaris 2, Editor
2	Jam'iyatul Munawwaroh	IF	Teknik	Koordinat KKN-PKM 2019 desa Sumurdalam, Sarana Prasarana
3	Khairatul Hamdiah	IF	Teknik	Sarana Prasarana, Dokumentasi
4	Diana Khotibi	IQT	Agama Islam	Bendahara 1, Penyusun Acara KKN-PKM 2019 di desa Sumurdalam
5	Isyitibga	ES	Agama Islam	Sarana Prasarana
6	Isfina Yurqi Kurniawati	ES	Agama Islam	Konsumsi, Dokumentasi
7	Istianah	ES	Agama Islam	Konsumsi
8	Irmawati	PS	Agama Islam	Bendahara 2
9	Siti Hafidah	PBA	Agama Islam	Penyusun Acara KKN-PKM 2019 di desa Sumurdalam
10	Sofiatun Nisak	PBA	Agama Islam	Sekretaris 2
11	Khoiriyah	PAI	Agama Islam	Editor, Penyusun Acara KKN-PKM 2019 di desa

				Sumurdalam
--	--	--	--	------------

3. Lokasi Kegiatan

- a. Desa/Wilayah/Pesantren : Sumurdalam
- b. Kecamatan : Besuk
- c. Kabupaten : Probolinggo
- d. Provinsi : Jawa Timur
- e. Jarak PT ke Lokasi : 12 km

Luaran Yang dihasilkan

(artikel/proceeding/HKI/dll) : Jurnal IISN, Berita, Video, Dokumentasi Foto, Website

Jangka Waktu Pelaksanaan : 4 Bulan

Biaya Total : Rp. 4.875.000,-

Subsidi Unuja : RP. 4.875.000,-

Iuran tambahan/Sumbangan : Rp.0,-

Disahkan pada

Di

Mengetahui,

Kepala LP3M,

Ketua Tim,

Achmad Fawaid, M.A., M.A.
NIDN. 2123098702

Moh. Ainol Yaqin, M.Kom.
NIDN. 0708128702

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
DAFTAR ISI	iv
ABSTRAK	v
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Isu Aktual.....	1
B. Alasan Memilih Program.....	1
C. Riset Pendahuluan atau Basis Teori	2
BAB 2 STRATEGI AKSI DAN TARGET PROGRAM.....	5
A. Strategi Aksi.....	5
B. Target Program.....	7
BAB 3 KELAYAKAN PROGRAM	8
A. Keterlibatan Stakeholder	8
B. Resources yang Dimiliki	8
BAB 4 ANGGARAN BIAYA DAN JADWALPELAKSANAAN	12
A. Anggaran Biaya.....	12
B. Jadwal Pelaksanaan	13
BAB 5 PENUTUP	16
DAFTAR PUSTAKA	17
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	18

ABSTRAK

Desa Sumurdalam merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Besuk Kabupaten Probolinggo. Desa Sumurdalam terkenal sebagai desa pemproduksi kasur, yang dimana 75% masyarakatnya berprofesi sebagai pemproduksi kasur yang bersifat *home industry* (usaha rumahan). Masyarakat desa Sumurdalam tidak hanya memproduksi kasur, namun juga memproduksi bantal dan guling yang berbahan dasar kapuk dan seluruh pemrosesannya dilakukan dengan cara tradisional dan alat – alat yang sederhana.

Penduduk desa Sumurdalam memasarkan hasil produksi kasur, bantal, dan guling dengan tiga teknik pemasaran, yaitu : (1) Memasok barang hasil produksi ke daerah yang telah menjadi langganan tetap mereka (misal : pasar maron, tiris, wangkal, dan lain sebagainya), (2) Menjajahkan keliling, (3) Menerima pesanan dari pelanggan. Salah satu yang menyebabkan ketidakstabilan dari omset yang didapatkan dari penjualan produk hasil olahan kapuk adalah daya saing jual-beli dengan kasur, bantal, guling yang berbahan dasar spon, bulu angsa, dan lain sebagainya yang ada di pasaran saat ini.

Dalam kegiatan KKN-PKM 2019 ini , kami ingin menyelesaikan permasalahan, bagaimana cara untuk mengoptimalkan penjualan produk dari UMKM kasur, bantal dan guling dari desa Sumurdalam dan meluaskan pemasaran produk olahan kapuk dari desa Sumurdalam, dengan cara membantu memperkenalkan penjualan produk berbasis *online* kepada warga desa Sumurdalam khususnya yang memiliki home industry produksi kasur, bantal dan guling dengan memanfaatkan *3 Unicorn* yang telah ada saat ini, seperti *Shopee, Bukalapak, dan Tokopedia*. Sehingga, dengan adanya metode ini diharapkan dapat menstabilkan dan menaikkan omset penjualan produk kasur, bantal, dan guling dari home industry warga desa Sumurdalam dan dalam segi pemasaran diharapkan mampu bersaing dengan produk semacamnya yang berbahan dasar selain kapuk dan semakin luas pemasarannya. Dan program tersebut dapat dilakukan dalam kurun waktu 4 bulan (Agustus – November).

Katakunci : kasur, bantal, guling, kapuk, home industry, pemasaran *online*, *Unicorn*, KKN-PKM, desa Sumurdalam

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Isu Aktual

Kasur merupakan salah satu produk manufaktur yang wajib dimiliki oleh setiap orang, pemilihan kasur yang tepat menjadi salah satu kunci dalam kenyamanan saat tidur. Salah satu jenis kasur yang sudah mulai hilang keberadaannya adalah kasur yang terbuat dari material kapuk. Seiring dengan kemajuan teknologi serta munculnya berbagai macam jenis kasur yang beredar di pasaran membuat kasur kapuk mulai punah keberadaannya. Bahkan hampir tidak dapat kita temukan lagi.

Salah satu desa yang masih bertahan dalam pembuatan kasur kapuk adalah desa Sumurdalam yang terletak di Kecamatan Besuk Kabupaten Probolinggo. Sekitar 75 % warga desa Sumurdalam menjadikan kasur kapuk sebagai salah satu sumber penghasilan tetap selain bertani dan berternak. Namun sayangnya, proses pembuatan kasur kapuk di desa tersebut hanya sebatas *home industry* (usaha rumahan) dengan alat-alat yang terbilang masih sangat sederhana. Warga desa Sumurdalam memasarkan produk kasur mereka dengan cara terima pesanan, memasok ke daerah-daerah yang sudah menjadi pelanggan tetap serta dijajahkan secara keliling dengan sistem bagi hasil. Hal ini dikarenakan kurangnya pengetahuan warga desa Sumurdalam akan dunia teknologi.

Menyikapi fenomena tersebut, agar produksi kasur kapuk warga desa Sumurdalam dapat berkembang, perlu adanya Strategi pemasaran (*marketing mix*) yang tepat sesuai dengan perkembangan zaman. Dalam Strategi pemasaran kasur kapuk warga desa Sumurdalam terdapat beberapa hal yang perlu dilaksanakan seperti: *pertama*, Strategi produk (logo, merk, kemasan dan label). *Kedua*, strategi harga. *Ketiga*, Strategi distribusi (baik *online/off line*). *Keempat*, Strategi promosi.

B. Alasan Memilih Program

Seorang pengusaha dapat dikatakan sukses apabila ia dapat mempertahankan produk yang ia tawarkan tetap eksis sesuai tuntutan zaman. Mempertahankan perubahan kondisi konsumen serta persaingan dalam memperebutkan konsumen. Untuk mencapai predikat tersebut, dibutuhkan strategi yang baru agar produk yang dihasilkan dapat berkembang sehingga dapat bersaing di pasaran.

Strategi adalah proses perencanaan mulai dari pemikiran, pricing, promosi serta pendistribusian barang. Terdapat beberapa pendapat tokoh mengenai Strategi pemasaran diantaranya:

- a) Kasmir mengatakan bahwa sebaik apapun segmentasi pasar sasaran serta posisi pasar tidak akan berjalan tanpa Strategi yang tepat. Selain itu tujuan dari Strategi pemasaran adalah untuk melumpuhkan pesaing yang ada yang akan masuk. Pemasaran sendiri menurut beliau adalah usaha untuk memenuhi keinginan serta kebutuhan konsumen melalui penciptaan produk baik barangan ataupun jasa yang dibeli oleh konsumen melalui suatu pertukaran. (Kasmir, 2006:171).
- b) Daryanto mengatakan bahwa Strategi pemasaran adalah pendekatan pokok yang akan digunakan oleh unit bisnis dalam mencapai sasaran yang telah ditetapkan terlebih dahulu, di dalamnya tercantum keputusan-keputusan pokok mengenai target pasar, penempatan produk di pasar, bauran pemasaran dan tingkat pemasaran yang dilakukan. (Daryanto, 2011:18).

Dari kedua pendapat tokoh di atas dapat kami simpulkan bahwa strategi pemasaran adalah ujung tombak dari berkembangnya suatu produk, merombak Strategi pemasaran lama khususnya bagi produk kasur kapuk warga desa Sumur dalam menjadi sangat penting untuk dilakukan sehingga produk yang dihasilkan tetap eksis di pasaran.

C. Riset Awal dan Basis Teori

Desa Sumur dalam merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Besuk Kabupaten Probolinggo. Mayoritas warga di

desa tersebut memproduksi kasur kapuk sebagai penghasil tetap selain bertani dan beternak.

Bertahun-tahun warga desa Sumur dalam memproduksi kasur kapuk dan sempat eksis di zamannya

a. Namun seiring perubahan zaman serta teknologi yang kian maju membuat produk kasur yang mereka hasilkan perlahan-lahan mulai sulit untuk ditemui. Bahkan hampir tidak ada lagi. Hal ini disebabkan, warga di desa tersebut masih bertahan dengan Strategi pemasaran lama.

Penyebab lain dari menurunnya produksi kasur kapuk di desa Sumur dalam adalah, ketidak tahuan mereka akan pasar-pasar *online* yang ada saat ini, sehingga produk yang dihasilkan hanya didistribusikan melalui tiga teknik yaitu terima pesanan dari pelanggan, dijajakan keliling, serta memasok produk kasur ke daerah yang telah menjadi langganan tetap. Akibatnya produk kasur kapuk mereka belum dikenal luas oleh dunia. Sehingga berdampak pada ketidakstabilan omset yang dihasilkan.

Selain itu, munculnya jenis-jenis produk kasur baru seperti seprimbed, sepon dan busa dengan berbagai macam inovasi bentuk, juga menjadi sebab semakin merosotnya produksi kasur kapuk di desa Sumur dalam.

Untuk itu, terdapat beberapa Strategi pemasaran yang perlu diterapkan guna menunjang produk kasur kapuk di desa Sumur dalam diantaranya:

a) Strategi Produk

Strategi produk sangat penting untuk dilakukan, karena konsumen akan mengenal perusahaan kita dari produk yang kita tawarkan. Sedangkan produk kasur kapuk yang dihasilkan oleh warga desa Sumur belum sempurna. Dalam hal ini yang penting untuk dilakukan adalah:

- Menentukan logo dan motto
- Menciptakan merek
- Menciptakan kemasan
- Keputusan label

b) Strategi Harga

Setelah Strategi yang pertama sudah berhasil diciptakan, selanjutnya menentukan harga bagi produk yang akan di pasarkan, hal ini sangat penting bagi penentuan laku tidaknya suatu produk yang dihasilkan.

c) Strategi Distribusi

Strategi distribusi ini berkaitan dengan penyaluran barang sampai ke tangan konsumen.

Strategi ini bisa ditempuh dengan dua cara yaitu secara *offline* dan *online* dengan memanfaatkan toko-toko online yang ada di Indonesia saat ini atau yang biasa kita kenal dengan sebutan “*unicorn*” (Shopee, Tokopedia, dan Bukalapak).

d) Strategi Promosi

Strategi promosi adalah sarana memperkenalkan produk yang akan ditawarkan agar dapat menarik konsumen baru. Terdapat tempat macam sarana yang bisa dimanfaatkan dalam mempromosikan produk barang atau jasa diantaranya:

- Periklanan (*advertising*)
- Promosi penjualan (*sales promotion*)
- Publisitas (*publicity*)
- Penjualan pribadi (*personal selling*)

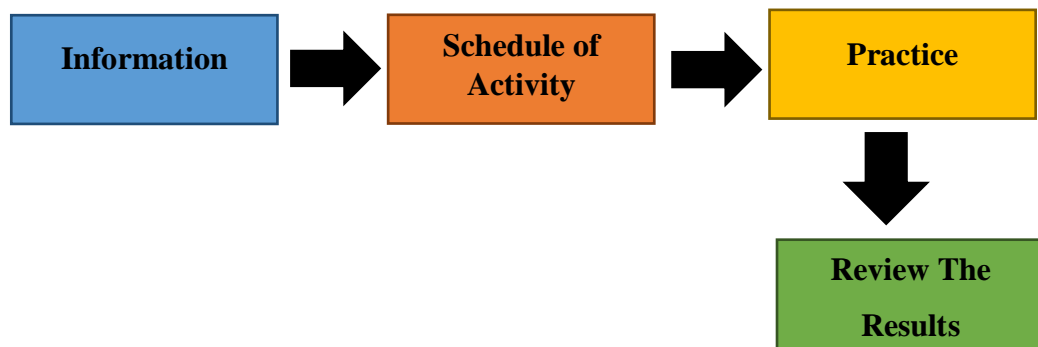
Dengan adanya Strategi baru sebagaimana yang telah disebutkan di atas kami berharap para produk kasur kapuk warga desa Sumurdalam, dapat berkembang serta menghasilkan omset yang terus meningkat serta dikenal oleh dunia.

BAB 2

STRATEGI AKSI DAN TARGET PROGRAM

A. Strategi Aksi

Strategi mencapai dan mensukseskan program yang diinginkan makadibutuhkan beberapa strategi secara aksi, strategi ini berbeda dengan strategi yang terdapat pada latar belakang. Lebih cenderung kepada tindakan secara nyata, adapun alur strategi aksi sebagai berikut.



Gambar 2.1 Rancang Bangun Strategi Aksi

Strategi pertama, mencari informasi pendukungke pihak setempat yang bersangkutan dengan program yang ada di desa Sumurdalam (*Information*). Langkah - langkah yang dapat dilakukan adalah:

1. Mengunjungi kantor desa Sumurdalamdan menemui kepala desaSumurdalam agar informasi yang kita dapat bersifat akurat dan benar adanya.
2. Menemui beberapa pemilikhome industryproduksi kasur, bantal, dan guling, sehingga kami mendapatkan informasimengenai produk dari segipembuatan, bahan, alat yang digunakan, omset dan lain sebagainya agar dapat menjadi info pendukung dalam mewujudkan program yang ada.

Strategi kedua, merancang beberapa kegiatan yang dijadikan sebagai tahapan – tahapan dalam mewujudkan program (*Schedule of Activity*). Langkah – langkah yang dapat dilakukan adalah :

1. Mendiskusikan bersama Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) dan peserta Kuliah Kerja Nyata (KKN) – Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) 2019 mengenai kegiatan – kegiatan apa saja yang harus dilakukan dan menentukan waktu serta tempat dalam mewujudkan kegiatan tersebut yang diharapkan kegiatan dapat berjalan dengan lancar.

Strategi ketiga, mempraktikkan kegiatan bersama warga desa Sumurdalam khususnya pemilik home industry olahan kapuk (*Practice*), dan berikut langkah – langkahnya :

1. Memberikan penyuluhan bagaimana cara menggunakan media penjualan berbasis *online* (Shopee, Bukalapak, Tokopedia) kepada warga desa Sumurdalam, dan peserta KKN-PKM 2019 menyediakan modul sebagai bahan penunjang penyuluhan.
2. Menyediakan alat – alat pendukung yang membantu warga dapat langsung mempraktikkan hal yang telah diberikan pada saat penyuluhan. Contoh: laptop, handphone, access internet (wifi), dan lain sebagainya.
3. Memberikan brand khusus untuk produk olahan kapuk di desa Sumurdalam.
4. Tidak hanya membantudari segi perekonomian dan usaha, kami juga memberikan kontribusi dari segi pendidikan dengan mengajar di suatu lembaga yayasan yang ada di desa Sumurdalam.

Strategi keempat, meninjau perkembangan hasil penjualan produk kasur, bantal, dan guling dengan berbasis *online* melalui data yang nantinya dapat ditanyakan dari Kepala Desa Sumurdalam dan pendapat dari beberapa pemilik home industry yang ada di desa Sumurdalam (*Review The Results*).

Beberapa strategi diatas dilakukan untuk perluasan penjualan produksi olahan kapuk sehingga mampu bersaing dengan produk semacamnya yang berbahan dasar selain kapuk di pasaran yang ada, sehingga produk dapat dipasarkan ke beberapa daerah yang lebih luas lagi selain daerah – daerah yang sebelumnya yang telah menjadi daerah langganan pemasok produk dari desa Sumurdalam (misal: pasar Tiris, Maron, dan Wangkal).

B. Target Program

No	Jenis Luaran	Indikator Capaian
Luaran Wajib		
1	Publikasi jurnal ISSN	Terbit
2	Pemilikhome industrymelakukan trombosanterbaru dalam pemasaranproduknya, yaitu dengan penjualan berbasionline	Terlaksana
3	Publikasi pada media sosial (Instagram, Facebook)	Terlaksana
4	Warung Internet	Terlaksana
5	Membantu wargadesa Sumurdalam dalammemahami konsep penjualan berbasionline	Penerapan
6	Mengoptimalkan UMKM kasurdesa Sumurdalam agar pemasaran mengalamipeningkatandaya saing jual-beli di pasaran	Penerapan
Luaran Tambahan		
1	Pengabdian dari segi pendidikan, keagamaan dan sosial	Metode, Jasa
2	Pengeluaran brand khusus produkolahan kapukdari desa Sumurdalam (desain logo produk, teknik pengemasan, link pemerintahan agar produk memiliki kualitas yang terbaik yang diakui pemerintahan)	Terlaksana
3	Platform penjualankhusus untuk produk (kasur, guling, bantal) dari desa Sumurdalam	Terlaksana

BAB3

KELAYAKAN PROGRAM

A. Keterlibatan Stakeholder

1. Universitas Nurul Jadid. Universitas Nurul Jadid merupakan lembaga perguruan tinggi yang berada di bawah Yayasan Pondok Pesantren Nurul Jadid, sebuah lembaga pesantren terbesar di Probolinggo yang berada di Kecamatan Paiton. Sejak dulu, UNUJA sudah terlibat dalam berbagai kegiatan lingkungan seperti perekonomian desa. Dalam konteks program ini, UNUJA dapat menyediakan basis teoritis dan aplikatif dalam mengembangkan UMKM kasur yang ada di desa Sumur dalam Kecamatan Besuk. Karena itulah pihak UNUJA akan meningkatkan dalam pemasarannya melalui media *online*.
2. Pemerintah Daerah. Pemerintah Daerah memberi dukungan dengan memberikan saran terkait proses pemetaan UMKM kasur dan menyiapkan anggaran dalam jangka panjang untuk program pembinaan dan pengembangan UMKM kasur.
3. Kepala Desa/Kelurahan. Kepala Desa/Kelurahan memberikan dukungan pemahaman dan pengertian kepada para wirausaha dan masyarakat tentang pentingnya pemetaan UMKM kasur berdasarkan sektor-sektor ekonomi agar lebih mudah dalam melakukan pembinaan dan pengembangan UMKM kasur.
4. Wirausaha. Memberi dukungan wirausaha sangat membantu dalam mempercepat proses informasi data UMKM kasur.

B. Resource yang Dimiliki

Lembaga Penerbitan, Penelitian, dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP3M) Universitas Nurul Jadid merupakan lembaga yang mengadakan program Kuliah Kerja Nyata (KKN) – Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) pada tahun ajaran 2019. Ada beberapa lokasi penempatan yang dipilih oleh pihak LP3M Universitas Nurul Jadid sebagai tempat pengabdian, salah satunya adalah desa Sumur dalam. Desa Sumur dalam terletak di Kecamatan Besuk, yang terkenal akan produksi

kasurnya. Dengan adanya pengabdian di desa Sumurdalam, diharapkan sumber daya yang muncul adalah:

1. Penguasaan dalam mengembangkan strategi dalam penjualan produk olahan kapuk di desa Sumurdalam
2. Penguasaan skill perancangan *kegiatan* yang membantu mensukseskan program yang ada
3. Penguasaan teori struktural bahan, peralatan, tenaga kerja, informasi.

Komposisi Tim Fasilitator Program ini terdiri atas seorang ketua tim dan dibantu oleh 11 (sebelas) orang anggota yang mempunyai tugas garapan sendiri-sendiri, yaitu: bidang advokasi-pengorganisasian (*advocacy-organizing*) dan bidang penguatan jaringan (*networking*). Adapun susunan selengkapnya dari Tim Fasilitator Program Pemberdayaan ini adalah sebagai berikut:

Ketua : Moh. Ainol Yaqin, M.Kom.

- Mendapatkan beberapa pendanaan dari Dirjen Dikti dan Hibah Penelitian Dosen tingkat nasional tahun 2017 dan 2018
- Dosen Pendamping dari KBMI (Kompetensi Bisnis Mahasiswa Indonesia) tahun 2019
- Berperan sebagai Pendamping dan Konsep dalam PKM ini

Anggota : Jam'iyatul Munawwaroh

- Mahasiswi dari program studi Informatika
- Sebagai peserta dari Olimpiade Matematika dan Ipa Tingkat Nasional (VENOL 2015), peserta English Camp 2015 di SMA Negeri 1 Dringu
- Berperan sebagai inisiator Koordinat KKN-PKM 2019 desa Sumurdalam dan Sarana Prasarana

Irmawati

- Mahasiswi dari program studi Informatika
- Sebagai sekretaris di kelas X di SMK 1 Kraksaan jurusan Akuntansi

- Berperan sebagai inisiator sekretaris 2 dan editor dalam KKN-PKM 2019 desa Sumurdalam

Khairatul Hamdiah

- Mahasiswi dari program studi Informatika
- Guru ngaji di Musholla Darul Furqon
- Berperan sebagai inisiator Sarana Prasarana dan Dokumentasi

Diana Khotibi

- Mahasiswi dari program studi Ilmu Qur'an dan Tafsir
- Anggota Himaprodi (HMJ)
- Berperan sebagai inisiator Bendahara 1 dan Penyusun Acara KKN-PKM 2019 di desa Sumurdalam

Isyitibga

- Mahasiswi dari program studi Ekonomi Syari'ah
- Bendahara Osis, Sektor Keamanan dan Bendahara Koperasi Wilayah Al-Hasyimiyah
- Berperan sebagai inisiator Sarana Prasarana

Isfina Yurqi Kurniawati

- Mahasiswi dari program studi Ekonomi Syari'ah
- Sebagai anggota FORSIS (Forum Komunikasi Putri Bahasa)
- Berperan sebagai inisiator Konsumsi dan Dokumentasi

Istianah

- Mahasiswi dari program studi Ekonomi Syari'ah
- Sekertaris Daerah I'dadiyah di wilayah Al-Hasyimiyah
- Berperan sebagai inisiator Konsumsi

Irmawati

- Mahasiswi dari program studi Perbankan Syari'ah
- Wakil ketua Osis, koordinator logistik di wilayah Al-Hasyimiyah
- Berperan sebagai inisiator Bendahara 2

Siti Hafidah

- Mahasiswi dari program studi Pendidikan Bahasa Arab
- Sebagai Pembina OSKAR, NJ Trainer, Wakil OSIS Mts Nurul Abror Al-robbaniyin, Bendahara OSIS SMK Nurul Abror Al-robbaniyin
- Berperan sebagai inisiator Penyusun Acara KKN-PKM 2019 di desa Sumurdalam

Sofiatun Nisak

- Mahasiswi dari program studi Pendidikan Bahasa Arab
- Pengurus Lembaga Bahasa Asing, pengurus pendidikan di pesantren
- Berperan sebagai inisiator Sekretaris 1

Khoiriyah

- Mahasiswi dari program studi Pendidikan Agama Islam
- Koor.POKESTREN (Pos Kesehatan Pesantren) Wilayah Az-Zainiyah
- Penanggung Jawab Asrama ILS (Internasional Language Student) Asrama MANJ
- Anggota Pramuka UNUJA
- Anggota Santri HUSADA
- Berperan sebagai inisiator Editor dan Penyusun Acara KKN-PKM 2019 di desa Sumurdalam

BAB 4
ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL PELAKSANAAN

A. Anggaran Biaya

Dalam mensukseskan program kami ini, membutuhkan dana sebesar Rp.4.875.000 yang didapatkan dari Universitas Nurul Jadid. Adapun rincian dari anggaran yang dibutuhkan adalah sebagai berikut.

Judul KKN-PKM : **Pengembangan Strategi Penjualan Hasil Pengolahan Kapuk Di Desa Sumurdalam Melalui Media *Online***
 Ketua Tim : Moh.Ainol Yaqin, M.Kom.
 Pangkat/Gol. : -
 NIDN : 0708128702

1. Pra-Pelaksanaan

Nama	Banyaknya	Satuan	Harga Satuan	Jumlah
Laporan Proposal	1	Eksamplar	Rp. 50.000	Rp. 50.000
Jumlah				Rp. 50.000

2. Pelaksanaan

Nama	Banyaknya	Satuan	Harga Satuan	Jumlah
Transportasi	11	Orang	Rp. 100.000	Rp. 1.100.000
Konsumsi Sosialisasi	20	Orang	Rp. 30.000	Rp. 600.000
Modul	20	Eksamplar	Rp. 30.000	Rp. 600.000
Banner	1	Buah	Rp. 250.000	Rp. 250.000
Konsumsi Peserta KKN-PKM	11	Orang	Rp. 20.000	Rp. 220.000
ATK	1	Paket	Rp. 400.000	Rp. 400.000
Dokumenter	1	Paket	Rp. 505.000	Rp. 505.000
Wifi	1	Buah	Rp. 500.000	Rp. 500.000

Hosting	1	Paket	Rp. 500.000	Rp. 500.000
Jumlah				Rp. 4.675.000

3. Pasca-Pelaksanaan

Nama	Banyaknya	Satuan	Harga Satuan	Jumlah
Laporan Akhir	1	Eksamplar	Rp. 150.000	Rp. 150.000
Jumlah				Rp. 150.000

TOTAL =Pra-Pelaksanaan + Pelaksanaan + Pasca-Pelaksanaan
= Rp. 50.000 + Rp. 4.675.000 + Rp. 150.000
= **Rp. 4.875.000**

Terbilang:Empat Juta Delapan Ratus Tujuh Puluh Lima Ribu Rupiah

B. Jadwal Pelaksanaan

JADWAL PELAKSANAAN PROGRAM KKN – PKM

A	Pra-Pelaksanaan	Agustus				
		Minggu Ke				
		1	2	3	4	
1	Diskusi kegiatan KKN-PKM Desa Sumurdalam bersama tim					
2	Observasi Lapangan					
3	Pengumpulan hasil data observasi					
4	Pembuatan Proposal					
B	Pelaksanaan	Agustus		September		

		Minggu Ke				Minggu Ke			
		1	2	3	4	1	2	3	4
1	Mensosialisasikan program dengan kepala desa								
2	Pembuatan Kasur (pelatihan pemanfaatan kapuk untuk kasur)								
3	Wawancara bersama warga lokal yang memproduksi kasur								
4	KBM di Yayasan desa Sumurdalam								
5	Pembinaan Al-Qur'an								
6	Pembinaan Furudul Ainiyah (FA)								
7	Evaluasi Program								
8	Pemantauan								
9	Penyusunan Laporan Kemajuan								
		Oktober				November			
		Minggu Ke				Minggu Ke			
		1	2	3	4	1	2	3	4
1	Mensosialisasikan program dengan kepala desa								
2	Pembuatan Kasur (pelatihan pemanfaatan kapuk untuk kasur)								
3	Wawancara bersama warga lokal yang memproduksi kasur								
4	Pelatihan manajemen								

	pemasaran berbasis <i>online</i>								
5	Desain produk dan Pemasaran								
6	KBM di Yayasan desa Sumurdalam								
7	Pembinaan Al-Qur'an								
8	Pembinaan Furudul Ainiyah (FA)								
9	Evaluasi Program								
10	Pemantauan								
11	Penyusunan Laporan Kemajuan								
C	Pasca-Pelaksanaan	November				Desember			
		Minggu Ke				Minggu Ke			
		1	2	3	4	1	2	3	4
1	Penyusunan Laporan Akhir								
2	Seminar Hasil								
3	Terbit Jurnal								

BAB 5

PENUTUP

Lembaga Penerbitan, Penelitian, dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP3M) Universitas Nurul Jadid merupakan lembaga yang memprogram Kuliah Kerja Nyata (KKN)-Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) tahun 2019 yang memiliki konsep “bekerja bersama masyarakat” dan dilakukan dalam kurun waktu 4 bulan (Agustus-November) yang ada dibawah naungan Pondok Pesantren Nurul Jadid.

Dalam kegiatan KKN-PKM 2019 ini LP3M bekerja sama dengan beberapa mitra, salah satunya adalah mitra desa Sumurdalam. 75% penduduk desa Sumurdalam memiliki pekerjaan tetap sebagai pemproduksi kasur berbahan dasar kapuk selain bertani dan berternak. Dengan adanya KKN- PKM 2019 ini serta di dampingi oleh Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) di harapkan dapat meningkatkan omset penjualan dari produk kasur kapuk desa Sumurdalam melalui strategi penjualan produk berbasis *onlinedengan* memanfaatkan tiga *unicorn* yang ada (Shopee, Bukalapak, dan Tokopedia).

DAFTAR PUSTAKA

Daryanto. 2011. *Sari Kuliah Manajemen Pasaran*. Bandung: Satu Nusa. hlm. 18.

Kasmir. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. hlm. 171.

LAMPIRAN – LAMPIRAN

LAMPIRAN A

BIODATA KETUA DAN ANGGOTA KKN-PKM 2019 DESA SUMURDALAM

Nama Ketua : Moh. Ainol Yaqin, M.Kom.
NIDN : 0708128702
Jabatan/Golongan : -
Program studi : Informatika
Nomor HP : +6282332165817

NO	NIM	Anggota	Fakultas	Program Studi
1	17010032	Irmawati	Teknik	Informatika
2	17010034	Jam'iyatul Munawwaroh	Teknik	Informatika
3	17010035	Khairotul Hamdiah	Teknik	Informatika
4	1610100072	Diana Khotibi	Agama Islam	IQT
5	1620801982	Isyitibga	Agama Islam	ES
6	1620802026	Isfina Yurqi Kurniawati	Agama Islam	ES
7	1620802027	Istianah	Agama Islam	ES
8	1621100069	Irmawati	Agama Islam	PS
9	1630600615	Siti Hafidah	Agama Islam	PBA
10	1630600617	Sofiatun Nisak	Agama Islam	PBA
11	1730304838	Khoiriyah	Agama Islam	PAI

LAMPIRAN B



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NURUL JADID

PP. Nurul Jadid Karangayar Paiton Probolinggo 6729

Telp./Fax : (0335) 771732

<http://www.unuja.ac.id>

Email : unuja@unuja.ac.id

SURAT PERNYATAAN KETUA PENELITI/PELAKSANA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Jam'iyatul Munawwaroh
NIM : 17010034
Program Studi : Informatika
Fakultas : Teknik

Dengan ini menyatakan bahwa KKN-PKM 2019 saya dengan judul: **“Pengembangan Strategi Penjualan Hasil Pengolahan Kapuk Di Desa Sumurdalam Melalui Media Online”** yang diusulkan untuk tahun anggaran 2019 bersifat original dan belum pernah di biyai oleh lembaga atau sumber dana lain.

Bilamana dikemudian hari ditemukan dengan ketidak sesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai denga ketentuan yang berlaku dengan mengembalikan seluruh biaya penelitian yang sudah diterima.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Paiton, 14 Agustus 2019

Mengetahui,
Kepala LP3M,

Yang menyatakan,
Koordinat Desa

Achmad Fawaid, M.A., M.A.
NIDN. 2123098702

Jam'iyatul Munawwaroh
NIM.17010034

LAMPIRAN C

DOKUMENTASI OBSERVASI



Gambar 1. Proses Pembuatan Kasur



Gambar 2. Gudang Kapuk



Gambar 3. Wawancara bersama Bapak Zaini selaku perwakilan kepala desa Sumurdalem



Gambar 4. Wawancara bersama Ibu Ahyati selaku pemproduksi kasur kapuk



Gambar 5. Wawancara bersama Bapak H. Ali Ridho selaku pemproduksi kasur kapuk