

**PROPOSAL / LAPORAN KKN-PKM**  
**PEMBUATAN DAN PEMASARAN ENJE'S MERCHANDISE**  
**BERBASIS E-COMMERCE**



Ketua: Nadiyah M.Kom

NIDN: 0726029101

Anggota: 1. Jamilatul Wardah	NIM:17010033
2. Laini	NIM: 17010039
3. Qiroatus Sholehah	NIM: 17010054
4. Nur Aidatul Hasanah	NIM: 1610100079
5. Zahrotul Ula	NIM: 1620201361
6.Indriyani	NIM: 1620802002
7. Nurul Nadrah	NIM:1620802007
8. Mazruatul Jannah	NIM:1620802037
9.Supriyatin	NIM: 1621100063
10.Libriyanti	NIM: 1630304773
11. Siti Qurratul Aini	NIM: 1630700066
12. Reni Muslifah	NIM: 1630304777
13. Firdausul Jannatul A.	NIM: 1630304814
14. Lana Mazidatur R.	NIM: 1630304821
15. Nur Diana Kholidah	NIM: 1630500119
16. Akhti Syarifah	NIM: 1630600600

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

**UNIVERSITAS NURUL JADID**

TAHUN 2019

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**LAPORAN KKN-PKM**

Judul KKN-PKM: Pembuatan dan pemasaran Enje's merchandise berbasis E-commerce

1. Nama Ketua : Nadiyah M.Kom
  - a. NIDN : 0726029101
  - b. Jabatan : Dosen Tetap UNUJA
  - c. Program Studi : Teknik Informatika
  - d. Nomor HP : 081234567446
2. Anggota

No	Nama Anggota	Prodi	Fakultas	Tugas/ Bidang Ahli
1	Libriyanti	PAI	Agama Islam	pembelian bahan produk
2	Siti Qurratul Aini	PGM I	Agama Islam	pembelian bahan produk
3	Akhty Syarifah	PBA	Agama Islam	Membuat jadwal program KKN selama 4 bulan
4	Lana Mazidatur Rizqiyah	PAI	Agama Islam	pemasaran produk Enje's Merchandise
5	Firdausul Jannatul Aliyah	PAI	Agama Islam	pemasaran produk Enje's Merchandise
6	Zahrotul Ula	HK	Agama Islam	sebagai pembuatan produk
7	Jamilatul Wardah	FT	Teknik	editor brosur sekaligus sebagai promosi
8	Laini	FT	Teknik	editor brosur sekaligus sebagai promosi
9	Qiroatus Sholiha	FT	Teknik	editor brosur sekaligus sebagai promosi

10	Mazruatul Jannah	ES	Agama Islam	memposting hasil produk Enje's Merchandise ke Market place dan media sosial
11	Nur Aidatun Hasanah	IQT	Agama Islam	memposting hasil produk Enje's Merchandise ke Market place dan media sosial
12	Indriyani	ES	Agama Islam	menjadwal dan Pemasaran program KKN selama 4 bulan
13	Supriyatin	ES	Agama Islam	sebagai pembuatan produk
14	Reni Muslifah	PAI	Agama Islam	sebagai pembuatan produk
15	Akhti Syarifah	PBA	Agama Islam	sebagai pembelian, pembuatan Logo dan produk
16	Nurul Nadrah	ES	Agama Islam	pemasaran produk Enje's Merchandise

### 3. Lokasi Kegiatan

- a. Desa/Wilayah/Pesantren : Pesantren Nurul Jadid
- b. Kecamatan : Paiton
- c. Kabupaten : Probolinggo
- d. Provinsi : Jawa Timur

Luaran Yang dihasilkan

Jangka Waktu Pelaksanaan : 3 Bulan  
Biaya Total : Rp 5.500.000,-  
Subsidi Unuja : RP 4.000.000,-  
Iuran tambahan/Sumbangan : Rp 1.600.000,-

Disahkan pada .....

Di .....

Mengetahui,

Kepala LP3M,

Ketua Tim,

Tandatangan & stempel  
(Nama Lengkap)  
NIDN.

Tandatangan  
(Nadiyah M.kom)  
NIDN. 0726029101

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	1
HALAMAN PENGESAHAN .....	4
DAFTAR ISI.....	5
ABSTRAK.....	6
BAB I PENDAHULUAN	
A. Isu Aktual .....	7
B. Alasan Memilih Program .....	9
C. Riset Pendahuluan atau Basis Teori.....	9
BAB II STRATEGI AKSI DAN TARGET PROGRAM	
A. Strategi Aksi .....	11
B. Target Program .....	11
BAB III KELAYAKAN PROGRAM	
A. Keterlibatan Stakeholder .....	13
B. Resources yang Dimiliki .....	14
BAB IV ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL	
A. Anggaran Biaya .....	18
B. Jadwal Kegiatan .....	19
BAB V HASIL DAN KETERCAPAIAN PROGRAM	
A. Gambaran Umum Masyarakat Sasaran .....	20
B. Potensi Pengembangan .....	21
C. Solusi Pemberdayaan Masyarakat.....	21
D. Tingkat Ketercapaian Program.....	21
BAB VI PENUTUP	
DAFTAR PUSTAKA .....	23

## **ABSTRAK**

Dalam pelaksanaan Pembuatan dan pemasaran Enje's merchandise, maka perlu adanya program kegiatan untuk memperluas pemasaran Enje's merchandise kepada masyarakat khususnya santri dan alumni Pondok Pesantren Nurul Jadid.

Tujuan yang ingin dicapai pada program ini adalah untuk mengembangkan dan membantu bidang usaha dalam menjalankan pemasaran produk Pondok Pesantren Nurul jadid, sehingga kita akan terlatih dan memiliki memiliki kemampuan dalam berbisnis atau berwirausaha.

Program tersebut dijalankan melalui beberapa langkah, seperti pemasaran Via *E-commerce*, lebih spesifiknya pada *Market Place*, Media Sosial, yaitu dengan memasarkan hasil pembuatan A'malul yaum, bolpoin Nurul Jadid, Kalender , gantungan kunci Nurul Jadid kripik yang terbuat dari pisang dan kulit pisang. Masing-masing langkah memiliki program kegiatan jangka pendek dan jangka panjang yang diharapkan bisa diselesaikan dalam durasi 4 bulan (Juli – Oktober 2019). Keterlibatan dari berbagai pihak yaitu bidang usaha, mahasiswa Universitas Nurul Jadid dan santri yang berada di Pondok Peesantren Nurul Jadid.

**Kata Kunci:** *Pemasaran, Enje's Merchandise, E-commerce*

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Isu Aktual

Pondok Pesantren dari masa ke masa mempunyai peranan penting dalam sejarah dari memberikan pendidikan non formal hingga formal sampai pendidikan karakter, tidak hanya mumpuni dalam kitab dan umum, alumni Pondok Pesantren juga banyak berkecimpung dalam dunia bisnis Nasional maupun Internasional.

Pesantren juga dikenal sebagai sistem pendidikan pertama yang mendukung kelangsungan sistem pendidikan nasional. Secara historis Pesantren tidak hanya mengandung makna keislaman, tetapi juga keaslian Indonesia. Seperti dikatakan A. Malik Padjar didalam buku Imam Tolkhah, Pesantren merupakan lembaga pendidikan Islam yang memiliki watak *Indigenous* (pribumi) yang ada sejak kekuasaan Hindu-Budhadan menemukan formulasinya yang jelas ketika Islam berusaha mengadaptasikan (mengislam)-kan. (Imam Tolkhah Dan Ahmad Barizi, *Membuka Jendela Pendidikan*, Jakarta, Raja Grafindo 2004. hlm.49)

Tak hanya dalam hal pendidikan, dalam masalah ekonomi Pondok Pesantren juga tidak mau kalah, hal ini dapat kita lihat dari perjalanan Pondok Pesantren di Indonesia dalam menjalankan perekonomian di dalam lingkup Pesantrennya yang didorong oleh banyak faktor, salah satunya faktor pemenuhan kebutuhan pondok pesanten itu sendiri. Oleh karena itu Pondok Pesantren juga terbangun untuk membuat sumber penghasilan sendiri yang membuatnya bisa mandiri dan tidak tergantung pada lembaga pemerintahan atau instrumen lain. Di sinilah perlunya pengelolaan keuangan dengan baik dan transparan dibudayakan di lingkungan Pesantren. (Sulten khusnouridlo, *Manajemen Pondok Pesantren dalam Perspektif Global*, Yogyakarta, laksBang, 2006, hlm-56)

Dalam hal ini juga dirasa sangat penting sekali untuk memanfaatkan semua yang ada dalam lingkungan Pondok Pesantren, seperti membantu bidang usaha dalam memasarkan barang yang telah di produksi oleh Bidang Usaha, dengan beberapa macam promosi yang bisa menarik minat dari konsumen.

Dalam pelaksanaan produksi dan pemasaran *En-je's Merchandise* penelitian ini menggunakan basis *E-commer's*. *E-commer's* sendiri adalah aktifitas penggunaan teknologi informasi dan komunikasi pengolahan digital dalam transaksi bisnis untuk menciptakan kembali hubungan antara penjual dan pembeli.

Seperti ungkapan salah satu ulama besar, KH. Imam Zarkasyi sering mengungkapkan secara diplomatis, “kami bukan maju karena dibantu, tapi dibantu karena kami maju” (*Ibid.*, hlm. 63)

## **B. Alasan Memilih Program**

Di dalam penelitian ini, bidang usaha mempunyai peran yang besar di dalam terealisasinya program kita yaitu:

1. Bidang Usaha merupakan bidang khusus yang ada di Pesantren yang secara khusus menangani masalah penjualan dan pemasaran *Merchandise* khususnya yang berlabel Pondok Pesantren Nurul Jadid.
2. Bidang usaha merupakan sumber wacana dalam mengarahkan penjualan dan pemasaran yang akan dilaksanakan.

Selanjutnya untuk menjaga agar penulisan proposal ini lebih terarah dan menghindari kemungkinan pembahasan yang menyimpang dari pokok permasalahan yang akan di angkat yaitu hanya membahas Bidang Usaha terhadap proses program yang akan dilaksanakan. Berdasarkan indentifikasi masalah tersebut maka dalam penelitian ini akan membatasi penulisan proposal yaitu:

1. Pengaruh bidang usaha dalam meningkatkan kebutuhan santri Pondok Pesantren Nurul Jadid.
2. Besarnya pengaruh bidang usaha dalam meningkatkan pendapatan Pondok Pesantren Nurul Jadid.

## **C. Riset pendahuluan atau basis teori**

Pesantren memiliki beberapa lembaga salah satunya biro pengembangan. Salah satunya cabang dari biro keuangan adalah bidang usaha. Dalam bidang usaha juga mempunyai beberapa unit yakni toko bangunan, Enje-mart, Garment dan Percetakan. Bidang usaha mempunyai tiga program yakni *pertama*, program revitalisasi sebagai unit usaha proteksi meliputi manajemen, SDM, dan sarana. *Kedua*, program sentralisasi yakni menyatukan seluruh aktivitas ekonomi Pesantren dan yang *ketiga* adalah



program *ecoproteks* menjaga aktivitas ekonomi dari luar Pesantren. Dalam manajemen bidang usaha ada 4 kategori yakni perencanaan yang di ketuai oleh Bapak Agus Fanani, keuangan diketahui Bapak SulhanAdi Prayetno, pemasaran diketuai oleh Bapak Rifki dan logistik di ketuai oleh Bapak Firma Tasmara. Bidang usaha sangat membantu dalam menjalankan program yang telah diangkat menjadi tema pada KKN sekarang. Sehingga kurang lebih sumber yang kita dapatkan dalam mengumpulkan hipotesis banyak di keluarkan oleh bidang usaha dalam ranah wawancara.

## **BAB 2**

### **STRATEGI AKSI DAN TARGET PROGRAM**

#### **A. Strategi Aksi**

Untuk mencapai target pemasaran yang diharapkan sebagaimana yang telah dijelaskan diawal pembahasan, dibutuhkan beberapa tahapan khusus untuk mencapai target program yang unggul.

**Strategi pertama**, menegosiasikan sistem atau metode dengan pihak bidang usaha, wilayah masing masing dalem, dan pihak luar Pesantren. Langkah-langkah yang bisa dilakukan antara lain:

1. Meminta persetujuan mengenai masalah dan metode dalam program yang akan kita jalankan. Yakni berupa produk yang akan kita buat dan cara memasarkannya dengan baik. Dalam bidang usaha langkah ini kita ambil karena pihak bidang usaha merupakan sumber pengelolaan produk Nurul jadid sehingga kita dapat bekerja sama dalam memasarkan produk secara online atau offline. Pemasaran secara online ini dapat melalui Market Place, seperti : Shopee, Toko Pedia, Buka Lapak.SosialMedia,seperti:Facebook, Instagram, Whatsapp. Sedangkan pemasaran secara offline ini meliputi Enje-mart, Koperasi Induk Putri, Hasyimiyah Boutique Store.
2. Meminta persetujuan pada pihak pengurus Pesantren untuk merealisasikan progam. Langkah ini diambil karena menyadari bahwa santri berada di bawah kepengurusan Pesantren.Tujuannyaadalah mendapatkan rekomendasi serta mengajukan kerja sama agar sistem yang di gunakan oleh peserta knk tidak menyimpang dari aturan Pesantren, sehingga program bisa berjalan dengan lancar. Salah satunya menggunakan metode (*logical framework*).
3. Mengadakan kontrak kerjasama dalam berbisnis untuk mendapatkan hasil yang sama sama menguntungkan serta bermanfaat bagi Pesantren. Dalam program ini pihak peserta akan mengadakan kontrak kerjasama dengan pihak toko dalam memasarkan dagangannya dengan sistem akad syirkah *mudarabah*. Dimana syirkah mudhorobah adalah persetujuan seseorang sebagai pemilik modal (investor) menyerahkan sejumlah modal kepada pihak pengelola (*mudha<sup>^</sup>rib*) dalam suatu perdagangan tertentu yang keuntungannya dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama. Adapun kerugiannya ditanggung oleh pemilik modal saja. Investor dari pemilik toko buku dan mudharib dari pihak peserta KKN. (H.R. Daeng Naja, *Akad Bank Syariah*, hlm. 52)

**Strategi Kedua**, perancangan community practise, yang dianggap sebagai strategi utama dalam menjalankan program ini, dijalankan dengan langkah-langkah berikut:

1. Perancangan kegiatan jangka panjang dalam program pembuatan dan pemasaran berdurasi 1 bulan. kegiatan ini melalui kerja sama dengan Pesantren. Dimana Pesantren dari pihak bidang memiliki peran yang besar dalam mengatur prosedur sentralisasi usaha-usaha Pesantren. Bidang usaha memiliki beberapa unit salah satunya seperti enjemart. Tempat tersebut bisa kita manfaatkan sebagai sarana pemasaran. Karena barang yang akan kita produksi ataupun yang di pasarkan adalah barang barang yang sesuai dengan kebutuhan santri dan tentunya bermanfaat, Semisal A'malul yaum, BolpoinNurja dan lain lain. Dengan adanya lokasi tersebut bisa dijadikan penggalangan dana untuk proyek pasca kegiatan.
2. Perancangan kegiatan jangka pendek dalam program-program yang telah di bentuk berdurasi 2 minggu. Kegiatan ini melalui kerjasama dengan santri aktif maupun pasif. Santri dilibatkan dalam berpartisipasi untuk suksesnya program yang telah diselenggarakan oleh peserta KKN. Diantaranya *open order* yang mana peserta bekerja sama dengan pihak luar untuk memasarkan buku. Kegiatan ini dilakukan untuk membangun budaya literasi dalam menambah wawasan penerus bangsa khususnya santri.

**Strategi ketiga,** Pengembalian Fungsi Sentralisasi Usaha dapat dilakukan dengan langkah langkah berikut:

1. Membuat produk yang sekiranya menjadi kebutuhan santri dalam jumlah besardan terus berevolusi mengikuti perkembangan zaman.
2. Peserta akan kerjasama dengan pihak toko. Peserta KKN akan mereset tentanng minat santri agar penjualan laris dan mendapatkan *income* yang memuaskan. Kemudian peserta KKN akan mempromosikan buku yang dilengkapi dengan harga penjualannya, sehingga dapat memudahkan santri yang berminat (konsumen) untuk membelinya.

## **BAB 3**

### **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 berdomisili di Kecamatan Paiton. Sejak dulu, UNUJA sudah terlibat dalam berbagai kegiatan lingkungan.

2. Pondok Pesantren Nurul Jadid.

Tentu saja, keterlibatan Pesantren merupakan yang terpenting dalam program ini, khususnya Wilayah Az-Zainiyah atau sering dikenal dengan

sebutan Dalbar. Posisinya bukan hanya strategis dalam mendukung program ini, melainkan juga kontributif dalam menentukan keberlanjutan pemasaran yang bagus. Pesantren memiliki sumber-daya berupa program, sarana, dan dana. Dalam konteks program ini, Pesantren diharapkan bisa diajak bekerja sama untuk menggalang partisipasi para santriwati dalam pemasaran yang terjadi di Paiton dan sekitarnya. Bagaimanapun, industri ini juga punya kepentingan untuk tetap terlibat dalam hubungan yang baik dengan wali santri, alumni, simpatisan maupun warga sekitar.

### 3. Bidang Usaha

Bidang Usaha adalah bidang yang membuat atau memproduksi produk NJ seperti, gantungan kunci berlogo Nurul Jadid dan lain sebagainya. Memiliki tujuan awal untuk mendistribusikan kepada santri di kawasan Nurul Jadid untuk tetap menggunakan produk Nurul Jadid dan saling bekerja sama dalam mempromosikan produk lokal Nurul Jadid. Dalam konteks program ini, Bidang Usaha akan di libatkan untuk tujuan penghubung antara produsen dan kami sebagai distributor untuk mendistribusikan barang ke konsumen yang dalam hal ini para santri, wali santri, alumni, simpatisan terutama masyarakat sekitar Pondok Pesantren Nurul Jadid. Mereka akan diberi informasi, tentang berbagai produk Nurul Jadid dan untuk para alumni, simpatisan dan masyarakat sekitar bisa melakukan pembelian melalui E-commerce, lebih spesifiknya pada Market Place, Media Sosial, dan lain-lain.

## **B. Resource yang Dimiliki**

Lembaga Penerbitan, Penelitian, dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP3M) Universitas Nurul Jadid sudah sejak lama menyelenggarakan program pemberdayaan baik yang berhubungan dengan pemberdayaan komunitas, layanan komunikasi dan keagamaan, program bina desa unggul, pengembangan teknologi tepat guna dan ramah lingkungan, penerbitan hak paten, dan publikasi. Dalam hal ini kami lebih memfokuskan pada program pembuatan dan pemasaran, maka beberapa sumber daya yang diharapkan muncul adalah sebagai berikut:

1. Penguasaan mediadalam memproduksi makanan ringan.
2. Penguasaan skill perancangan untuk pembuatan kreasi hiasan.

3. Penguasaan alat teknologi berupa E-commerce untuk pelayanan bagi konsumen jarak jauh yang melalui media internet.
4. Penguasaan teknik pemasaran produk Enje's Merchandise.

Komposisi Tim Fasilitator Program ini terdiri atas seorang ketua tim dan dibantu oleh semua anggota yang mempunyai tugas garapan sendiri-sendiri, yaitu: bidang produksi dan bidang pemasaran. Adapun susunan selengkapnya dari Tim Fasilitator Program Pelayanan ini adalah sebagai berikut:

Ketua : Nadiyah, M.Kom

- Latar belakang sebagai dosen di Universitas Nurul Jadid
- Berperan sebagai inisiator dalam PKM ini

Anggota : Libriyanti

- Latar belakang: mahasiswi UNUJA Prodi PAI semester VII, berdomisili di Pondok Pesantren Nurul Jadid, Wil. Az-zainiyah.
- Pengalaman sebagai pengurus Bendahara Wilayah Az-zainiyah.
- Berperan sebagai pembelian bahan produk

Siti Qurratul Aini

- Latar belakang: mahasiswi UNUJA Prodi PAI semester VII, berdomisili di Pondok Pesantren Nurul Jadid, Wil. Az-zainiyah.
- Pengalaman sebagai pengurus Bendahara Wilayah Az-zainiyah.
- Berperan sebagai pembelian bahan produk

Nur Diana Kholidah

- Latar belakang mahasiswi UNUJA Prodi MPI semester VII, berdomisili di Pondok Pesantren Nurul Jadid, Wil. Az-zainiyah.
- Pengalaman Pengurus QFA Wil. Az-zainiyah
- Berperan sebagai menjadwal program KKN selama 4 bulan

Firdausul Jannatul Aliah

- Latar belakang mahasiswi UNUJA Prodi PAI semester VII, berdomisili di Pondok Pesantren Nurul Jadid, Wil. Az-zainiyah

- Pengalaman Kepala Bagian Tahsin( PPIQ) Wil.Az-zainiyah.

- Berperan sebagai pemasaran produk Enje's Merchandise

Zahrotul Ula

- Latar belakang mahasiswi UNUJA Prodi HK semester VII, berdomisili di Pondok Pesantren Nurul Jadid, Wil. Az-zainiyah

- Pengalaman Kepala bagian Madrasatul Qur'an (PPIQ) Wil.Az-zainiyah

- Berperan sebagai pembuatan produk

Lana Mazidatur R

- Latar belakang mahasiswi UNUJA Prodi PAI semester VII, berdomisili di Pondok Pesantren Nurul Jadid, Wil. Az-zainiyah

- Pengalaman Sekertaris Koperasi Induk Wil. Az-zainiyah.

- Berperan sebagai pemasaran produk Enje's Merchandise

Akhty Syarifah

- Latar belakang mahasiswi UNUJA Prodi PBA semester VII, berdomisili di Pondok Pesantren Nurul Jadid, Wil. Az-zainiyah

- Pengalaman Kepala Lembaga I'dadiyah Wil.Az-zainiyah.

- Berperan sebagai pembelian, pembuatan Logo dan produk

Indriani

- Latar belakang mahasiswi UNUJA Prodi ES semester VII, berdomisili di Pondok Pesantren Nurul Jadid, Wil. Al-Lathifiyah.

- Pengalaman Pengurus Ubudiyah Wilayah Al-Lathifiyah.

- Berperan menjadwal dan Pemasaran program KKN selama 4 bulan

Nur Aidatun H

- Latar belakang mahasiswi UNUJA Prodi IQT semester VII, berdomisili di Pondok Pesantren Nurul Jadid, Wil. Al-Lathifiyah.

- Pengalaman Pengurus Bendahara Daerah Wil. Al-Lathifiyah.

- Berperan sebagai memposting hasil produk Enje's Merchandise ke market place dan media sosial

#### Nurul Nadrah

- Latar belakang mahasiswi UNUJA Prodi ES semester VII, berdomisili di Pondok Pesantren Nurul Jadid, Wil. Az-zainiyah
- Pengalaman Pengurus Tahsin ( PPIQ) Wil.Az-zainiyah.
- Berperan sebagai pemasaran produk Enje's Merchandise

#### Mazruatul Jannah

- Latar belakang mahasiswi UNUJA Prodi ES semester VII, berdomisili di Perumahan Griya Permai, Tanjung Paiton.
- Pengalaman
- Berperan sebagai memposting hasil produk Enje's Merchandise ke market place dan media sosial

#### Supriyatin

- Latar belakang mahasiswi UNUJA Prodi PS semester VII, berdomisili di Pondok Pesantren Nurul Jadid, Wil. Az-zainiyah
- Pengalaman Staff BMT.
- Berperan sebagai pembuatan produk

#### Reni Muslifah

- Latar belakang mahasiswi UNUJA Prodi PAI semester VII, berdomisili di Pondok Pesantren Nurul Jadid, Wil. Az-zainiyah
- Pengalaman Pengurus Koperasi Barat Wil.Az-zainiyah.
- Berperan sebagai pembuatan produk

#### Jamilatul Wardah

- Latar belakang mahasiswi UNUJA Prodi IF semester V, berdomisili di Pondok Pesantren Nurul Jadid, Wil. Az-zainiyah
- Pengalaman pengurus UKM PUSDIKOM Fakultas Teknik
- Berperan sebagai editor brosur sekaligus sebagai promosi

#### Laini



- Latar belakang mahasiswi UNUJA Prodi IF semester V, berdomisili di Pondok Pesantren Nurul Jadid, Wil. Az-zainiyah
- Pengalaman pengurus UKM HIMATIKA Fakultas Teknik
- Berperan sebagai editor brosur sekaligus sebagai promosi Qiroatus Sholiha
- Latar belakang mahasiswi UNUJA Prodi IF semester V, berdomisili di Pondok Pesantren Nurul Jadid, Wil. Az-zainiyah
- Pengalaman Pengurus Madrasah Diniyah An-Nafi'iyah Wil.Az-zainiyah.
- Berperan sebagai editor brosur sekaligus sebagai promosi

## **BAB IV**

### **ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL PELAKSANAAN**

#### **A. Anggaran Biaya**

Program ini membutuhkan dana sebanyak **Rp. 5.500.000, (Lima Juta Lima Ratus Ribu Rupiah)**. Sumber dana diharapkan berasal dari dana Tunjangan Universitas Nurul Jadid dan dana luar dari iuran bersama kelompok. Adapun rincian rencana anggaran adalah sebagaimana berikut.

Judul PkM: **Pemasaran dan Pembuatan Enje's Merchandise Berbasis E-commerce**

Ketua Tim : Nadiyah M.Kom

Pangkat/Gol. : Dosen Tetap Fakultas Tehknik, Universitas Nurul Jadid

NIDN : 0726029101

<b>A</b>	<b>SHORT COURSE</b>	<b>BANYAKNYA</b>	<b>SATUAN</b>	<b>HARGA SATUAN</b>	<b>JUMLAH</b>
----------	---------------------	------------------	---------------	-------------------------	---------------

1	Short Course PKM	1	Orang	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000
Jumlah					Rp 2.000.000
<b>B</b>	<b>ADMINISTRASI</b>	<b>BANYAKNYA</b>	<b>SATUAN</b>	<b>HARGA SATUAN</b>	<b>JUMLAH</b>
1	Laporan proposal	2	Buah	Rp 50.000	Rp 100.000
2	Laporan Akhir	2	Buah	Rp 100.000	Rp 200.000
3	ATK	1	Paket	Rp 300.000	Rp 300.000
Jumlah					Rp 600.000
<b>C</b>	<b>NEGOSIASI DENGAN BIDANG USAHA</b>	<b>BANYAKNYA</b>	<b>SATUAN</b>	<b>HARGA SATUAN</b>	<b>JUMLAH</b>
1	Proposal kerja sama	2	Buah	Rp 30.000	Rp 60.000
2	Surat-menyurat	10	Lembar	Rp 5.000	Rp 50.000
Jumlah					Rp 110.000
<b>D</b>	<b>COMMUNITY PRACTICE</b>	<b>BANYAKNYA</b>	<b>SATUAN</b>	<b>HARGA SATUAN</b>	<b>JUMLAH</b>
1	<b>Brosur promosi E-commerce/ Booth</b>	50	Buah	Rp 5.000	Rp 250.000
2	Poster	10	Buah	Rp 15.000	Rp 150.000
Jumlah					Rp 400.000
<b>E</b>	<b>FUNGSIONAL</b>	<b>BANYAKNYA</b>	<b>SATUAN</b>	<b>HARGA SATUAN</b>	<b>JUMLAH</b>
1	Konsumsi pelatihan desigh	10	Pot	Rp 15.000	Rp 150.000
2	Pembelian Bahan Merchandise	3	Paket	Rp 400.000	Rp 1.200.000
3	Konsumsi Peserta	15	Paket	Rp 36.000	Rp 540.000

Jumlah					Rp 1.890.000
F	TRANSPORTASI DAN DOKUMENTASI	BANYAKNYA	SATUAN	HARGA SATUAN	JUMLAH
1	Dokumentasi	1	Paket	Rp 500.000	Rp 500.000
Jumlah					Rp 500.000
<b>JUMLAH TOTAL</b>					<b>Rp 5.500.000</b>
Terbilang: Lima Juta Lima Ratus Ribu Rupiah .-					

## B. JADWAL PELAKSANAAN

NO	KEGIATAN	BULAN KE-1				BULAN KE-2				BULAN KE-3				BULAN KE-4				BULAN KE-5			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Rapat program kerja KKN																				
2	Pembuatan proposal																				
3	Pembuatan Produksi pisang																				
4	Desain Merchandise																				
5	Pembukaan Booth (Stan)																				

6	Pemasaran Produk Via E-commerce																								
7	pembuatan laporan																								

## **BAB V**

### **A. Gambaran Umum Bidang Usaha**

Keberadaan Pondok Pesantren Nurul Jadid memang bukan sekedar untuk pemenuhan kebutuhan keilmuan, melainkan juga penjagaan budaya, penyebaran etika dan moralitas keagamaan, Salah satu daya tarik Pondok Pesantren Nurul Jadid adalah kemampuannya bertahan dan berkembang di tengah arus himpitan berbagai situasi dan kondisi. Hal ini telah di buktikan oleh pesantren dari beberapa tahun yang lalu hingga saat ini. Selain itu pula Pesantren mampu menyajikan kehasan yang menjadi titik fokus pengembangan yang tidak hanya bersifat kultural, namun juga terkait erat dengan visi dan misi yang hendak dicapai Pesantren.

Adapun beberapa struktural dari Pondok Pesantren Nurul Jadid salah satunya adalah biro kepesantrenan, biro pendidikan, biro umum, dan biro pengembangan. Kemudian cabang dari biro pengembangan itu sendiri adalah bidang usaha, bidang pengembangan pesantren dan masyarakat, lembaga

LAZISKAF, dan bidang sosial. Bidang usaha mempunyai beberapa unit diantaranya toko bangunan yang di ketuai oleh Bapak Kamil, Enje-mart yang di ketuai oleh Bapak Syafi'i, Garment yang di ketuai oleh Bapak Hasan Basuki dan Percetakan yang di ketuai oleh Yudi.

Struktur usaha yang dijalankan oleh bidang usaha adalah perencanaan, keuangan, pemasaran dan bidang logistik, kemudian untuk program yang dijalankan oleh bidang usaha yang pertama adalah Revitalisasi yang mana menyediakan unit Pesantren sebagai unit usaha yang meliputi menejemen, SDM, dan sarana, program yang kedua adalah Sentralisasi, yang mana menyatukan seluruh aktifitas ekonomi pesantren, kemudian program yang terakhir adalah ecoproteks dimana menjaga aktivitas ekonomi dari luar pesantren .

Sistem pemasaran bidang usaha ialah pengadaan bahan bangunan, ATK (alat tulis kantor), percetakan yang digunakan untuk penggandaan dan bendel, serta jasa konveksi. Fungsi dari bidang usaha ialah mengatur prosedur sentralisasi usaha-usaha pesantren dan menyediakan kelengkapan dan kebutuhan santri. Bidang Usaha adalah bidang yang membuat atau memproduksi produk Nurul Jadid. Seperti: gantungan kunci berlogo Nurul Jadid dan lain sebagainya. Memiliki tujuan awal untuk mendistribusikan para santri di kawasan Nurul Jadid untuk tetap menggunakan produk Nurul Jadid dan saling bekerjasama dalam mempromosikan produk lokal Nurul Jadid.

## **B. Potensi Pengembangan**

Bidang usaha memiliki beberapa potensi dalam pemasaran yang dilakukan dalam menambah *income* Pesantren. Bidang usaha dapat memfasilitasi pemasaran yang akan dijalankan dalam suatu program yang mana kami bekerjasama dengan bidang usaha untuk menjalankan program kami, Bidang Usaha akan dilibatkan untuk tujuan penghubung antar produsen dan kami sebagai distributor untuk mendistribusikan barang ke konsumen yang dalam hal ini para santri, walisantri, alumni, simpatisan serta masyarakat sekitar Pondok Pesantren Nurul Jadid. Mereka akan diberi informasi, tentang berbagai produk Nurul Jadid dan untuk para alumni,

simpatisandanmasyarakatsekitarbisamengetahuinyamelaluimediaonline atau internet berbasisE-commerce.

### **C. Solusi Pemberdayaan Santri**

Santri akan lebih terarah dalam menggunakan fasilitas yang telah disediakan oleh bidang usaha untuk memenuhi kebutuhan dan kelengkapan santri, dimana santri lebih diarahkan untuk menggunakan produk yang telah disediakan daripada santri harus menggunakan produk lain yang disediakan diluar Pondok Pesantren Nurul jadid.

### **D. Tingkat Ketercapaian Program**

Program lebih efektif dalam menjalankan rancangan yang telah dibuat karena Bidang usaha sangat membantu dalam menjalankan program yang telah diangkat menjadi tema pada KKN kami. Sehingga kurang lebih sumber yang kita dapatkan dalam mengumpulkan hipotesis banyak di keluarkan oleh bidang usaha dalam ranah wawancara sehingga kami mempunyai gambaran bagaimana program ini akan dijalankan dan bagaimana merancang suatu produk yang akan kami pasarkan sesuai dengan tujuan dari KKN kami.

## **BAB VI**

### **Penutup**

#### **A. Kesimpulan dan Saran**

Bidang Usaha adalah bidang yang membuat atau memproduksi produk Nurul Jadid seperti, gantungan kunci berlogo Nurul Jadid dan lain sebagainya. memiliki tujuan awal untuk mendistribusikan para santri di kawasan Nurul Jadid untuk tetap menggunakan produk Nurul Jadid dan saling bekerja-sama dalam mempromosikan produk lokal Nurul Jadid.

Dalam hal ini, pelaksanaan produksi dan pemasaran En-je's Merchandise ini menggunakan basis E-commer's. E-commer's sendiri adalah aktifitas penggunaan teknologi informasi dan komunikasi pengolahan digital dalam transaksi bisnis untuk menciptakan kembali hubungan antara penjual dan pembeli.

#### **B. Rekomendasi**

1. Bidang Usaha sebagai pengelola dan pendamping kegiatan pemasaran santri di Pondok Pesantren Nurul Jadid. Untuk menyediakan semua kebutuhan santri Pondok Pesantren Nurul Jadid.
2. Menggunakan brosur sebagai media promosi, karena tidak semua konsumen khususnya santri Nurul Jadid dapat menggunakan sosial media. Lebih maksimal apabila media promosi menggunakan sosial media karena hal itu dapat mempermudah produsen untuk melakukan promosi.
3. Kegiatan ini sebatas insidental makakamiberharapsemuapartisipan yang pernah terlibat dalam kegiatan ini sejak bulan Juli hingga Oktober 2019 terus mengawal setiap program yang pernah dijalankan bersama melalui korespondensi intensif dengan peneliti.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Khusnouridlo, Sulten, *Manajemen Pondok Pesantren dalam Perspektif Global*, Yogyakarta, LaksBang, 2006
- Naja, Daeng. *Akad Bank Syariah*.
- Tolkhah, Imam. *Membuka Jendela Pendidikan*, Jakarta, Raja Grafindo 2004.