

L A P O R A N
PENELITIAN



PKM Peningkatan Pendapatan Pada Bidang Keputrian
Wilayah Az-Zainiyah Pondok Pesantren Nurul Jadid
Melalui Strategi Pemasaran Berbasis Web

Disusun oleh:

Ketua Tim	: Anis Yusrotun Nadhiroh M.Kom.	NIDN. 0023067801
Anggota	: Dina Wahyuni S	NIM. 1921400207
Anggota	: Dzurrotun Nafila	NIM. 1921400001
Anggota	: Eva Nurmaliya	NIM. 1921400066
Anggota	: Nabila Maulidir RF	NIM. 1921400077

Lembaga Penerbitan, Penelitian, dan
Pengabdian Kepada Masyarakat (LP3M)
Universitas Nurul Jadid
Paiton Probolinggo
Tahun 2021



YAYASAN NURUL JADID PAITON

**LEMBAGA PENERBITAN, PENELITIAN, &
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS NURUL JADID
PROBOLINGGO JAWA TIMUR**

PP. Nurul Jadid
Karanganyar Paiton
Probolinggo 67291
☎ 0888-3077-077
e: lp3m@unuja.ac.id
w: <https://lp3m.unuja.ac.id>

SURAT TUGAS

Nomor: NJ-T06/LP3M/0027/A.1/03.2021

Assalamualaikum Wr. Wb.

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : ACHMAD FAWAID, M.A., M.A.
NIDN : 2123098702
Jabatan : Kepala LP3M
Nama PT : Universitas Nurul Jadid
Alamat PT : PO BOX 1 Karanganyar Paiton Probolinggo 67291

Menerangkan bahwa

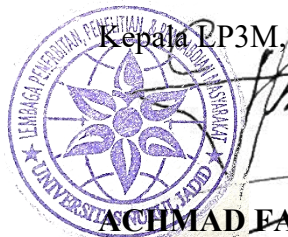
Nama : ANIS YUSROTUN NADHIROH, M.Kom.
NIDN : 0023067801
Jabatan : Lektor
Prodi : Informatika (S2)
Fakultas : Teknik

Diberi tanggung jawab bersama mahasiswa sebagaimana terlampir untuk melakukan Penelitian dengan judul **“Pkm Peningkatan Pendapatan Pada Bidang Keputrian Wilayah Az-Zainiyah Pondok Pesantren Nurul Jadid Melalui Strategi Pemasaran Berbasis Web”** pada tanggal 15 Maret s.d. 30 Desember 2021

Demikian Surat Tugas ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Paiton, 15 Maret 2021



Kepala LP3M,

ACHMAD FAWAID, M.A., M.A.
NIDN. 212309870

Lampiran Nomor: NJ-T06/LP3M/0027/A.1/03.2021

Daftar Anggota Pelaksana Penelitian
Universitas Nurul Jadid Tahun 2021

NO	NIDN/NIM	NAMA	FAKULTAS	JURUSAN
1	0023067801	Anis Yusrotun Nadhiroh M.Kom.	Teknik	Informatika
2	1921400207	Dina Wahyuni S	Teknik	Informatika
3	1921400001	Dzurrotun Nafila	Teknik	Informatika
4	1921400066	Eva Nurmaliya	Teknik	Informatika
5	1921400077	Nabila Maulidir RF	Teknik	Informatika

Paiton, 15 Maret 2021



Kepala LP3M,

ACHMAD FAWAID, M.A., M.A.
NIDN. 21230987

HALAMAN PENGESAHAN

1	Judul	:	Pkm Peningkatan Pendapatan Pada Bidang Keputrian Wilayah Az-Zainiyah Pondok Pesantren Nurul Jadid Melalui Strategi Pemasaran Berbasis Web
2	Ketua Tim	:	Anis Yusrotun Nadhiroh M.Kom.
	a. NIDN	:	0023067801
	b. Program Studi	:	Informatika
	c. Alamat Email	:	ayusrotun@gmail.com
3	Anggota 1	:	Dina Wahyuni S
	a. NIDN / NIM	:	1921400207
	b. Program Studi	:	Informatika
4	Anggota 2	:	Dzurrotun Nafila
	a. NIDN / NIM	:	1921400001
	b. Program Studi	:	Informatika
5	Anggota 3	:	Eva Nurmaliya
	a. NIDN / NIM	:	1921400066
	b. Program Studi	:	Informatika
6	Anggota 4	:	Nabila Maulidir RF
	a. NIDN / NIM	:	1921400077
	b. Program Studi	:	Informatika
8	Lokasi Mitra (jika ada)	:	Az-Zainiyah Pondok Pesantren Nurul Jadid
	a. Kabupaten	:	Probolinggo
	b. Provinsi	:	Jawa Timur
9	Luaran yang Dihasilkan	:	a. Jurnal Pengabdian
			b.
			c.

Probolinggo, 25 Desember 2021

Mengetahui,
Kepala LP3M,

Ketua Tim,

ACHMAD FAWAID, M.A., M.A.
NIDN. 2123098702

ANIS YUSRON NADHIROH M.Kom.
NIDN. 0023067801

Pkm Peningkatan Pendapatan Pada Bidang Keputrian Wilayah Az-Zainiyah Pondok Pesantren Nurul Jadid Melalui Strategi Pemasaran Berbasis Web

Abstract. The internet is one of the technologies that is inevitable in today's digital era. One of the effects of the internet also has an impact on the business world, among others, by the growing development of e-commerce and the decreasing number of offline retailers. Therefore, the use of the internet/e-commerce as an alternative to sales must be carried out by the Women's Division in selling products made by the skills of the students of the Nurul Jadid Islamic Boarding School. This service aims to be able to help the female part of the Nurul Jadid Islamic Boarding School to introduce products through sales via the internet and its derivatives. In addition, this service also aims to introduce products made by students with better marketing strategies, including the use of more eye-catching packaging and selling so that they can be easily accepted by the millennial generation. This service method includes training on how to use website-based marketing applications and workshops on making products that will be sold. The results of this service are websitebased applications through applications that are made to receive orders from customers, can process sales data more effectively and efficiently.

Keywords: Islamic Boarding School, Marketing, Website

Abstrak. Internet merupakan salah satu teknologi yang tidak mungkin terelakan lagi di era digital saat ini. Salah satu efek dari adanya internet juga berdampak pada dunia bisnis antara lain dengan semakin berkembangnya ecommerce dan semakin menurunnya jumlah jumlah retail offline. oleh karena itu penggunaan internet/ e-commerce sebagai alternatif penjualan harus dilakukan oleh semua pengusaha termasuk Bidang Keputrian dalam menjual produk hasil keterampilan santri Pondok pesantren Nurul Jadid. Pengabdian ini bertujuan untuk dapat membantu Pondok Pesanten Nurul Jadid bagian keputrian untuk mengenalkan produk melalui penjualan lewat internet dan turunannya. selain itu pengabdian ini juga bertujuan untuk mengenalkan produk hasil karya santri dengan strategi pemasaran yang lebih baik antara lain dengan penggunaan kemasan yang lebih eye catching dan menjual sehingga dapat mudah diterima oleh generasi milenial. Metode Pengabdian ini antara lain pelatihan cara penggunaan aplikasi pemasaran berbasis wesbsite dan workshop pembuatan produk yg akan dijual. Hasil dari pengabdian ini yaitu aplikasi berbasis website melalui aplikasi yang dibuat dapat menerima pesanan dari pelanggan, dapat melakukan pengolahan data penjualan secara lebih efektif dan efisien.

Katakunci: Pesantren Nurul Jadid, Pemasaran, Website

BAB I

PENDAHULUAN

Keberadaan website menimbulkan pemikiran baru bagi pelaku bisnis yaitu untuk mengatasi rintangan waktu dan ruang yang selama ini menjadi masalah pada sistem penjualan secara konvensional. Website merupakan sistem baru bagi pelaku bisnis untuk memanfaatkan teknologi agar lebih efektif dan efisien dalam bertransaksi secara online dengan website sebagai medianya. Melalui website sebuah perusahaan dapat memiliki sebuah pasar internasional. Bisnis dapat dijalankan tanpa harus terkendala pada batas negara dengan adanya teknologi digital. Pihak perusahaan dapat bertemu dengan partner dan kliennya dari seluruh penjuru dunia. Hal ini menciptakan sebuah lembaga multinasional virtual. Konsumen dapat berbelanja atau mengolah transaksi lain dalam 24 jam sepanjang hari, sepanjang tahun di sebagian besar lokasi. Dengan website proses pengantaran produk menjadi lebih mudah. Farhan, R., & Purwandari, N. (2018)

Tjiptono, (2012), bahwa strategi pemasaran adalah rencana yang menjabarkan rencana ekspektasi perusahaan akan dampak dari berbagai aktivitas atau program pemasaran terhadap permintaan produk atau lini produknya di pasar sasaran tertentu. Perusahaan bisa menggunakan dua atau lebih program pemasaran secara bersamaan, sebab setiap jenis program (seperti periklanan, promosi penjualan, personal selling, layanan pelanggan, atau pengembangan produk) memiliki pengaruh yang berbedabeda terhadap permintaan. Oleh sebab itu, dibutuhkan mekanisme yang dapat mengkoordinasikan program-program pemasaran agar program itu sejalan dan terintegrasi secara sinergistik. Mekanisme ini disebut strategi pemasaran.

Penelitian yang dilakukan oleh Sutri Handayani (2018) pada studi kasus Toko Kun sering mengalami permasalahan diantaranya media promosi yang hanya menggunakan spanduk, penjualan masih sebatas offline, penyimpanan data dan pencetakan laporan masih berupa pencatatan dalam bentuk arsip. Hasil dalam penelitian ini adalah website, yang penjualan berbasis e-commerce dapat dijadikan sebagai media promosi, mempermudah proses penjualan yang dilakukan secara online, serta dapat mempermudah dalam pengolahan data dan pencetakan laporan yang tidak lagi memerlukan pencatatan dalam bentuk arsip.

Penelitian selanjutnya yang dilakukan oleh Sidik, dkk (2019) pada studi kasus Toko Busana Depok masih menggunakan cara manual yaitu dengan mencatat setiap data produk dan setiap transaksi produk yang terjadi sangat tidak efektif. Hasil dari penelitian ini Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web E-Commerce dapat memudahkan user dalam proses transaksi pembelian produk di toko NB Busana dan memudahkan pihak toko dalam proses transaksi.

Dari kutipan diatas dapat disimpulkan bahwa toko online atau biasa yang di sebut dengan ecommerce merupakan bagian yang sangat penting dalam pemasaran produk dalam sebuah perusahaan . Perusahaan yang memasarkan produk mereka hanya terbatas kedalam toko-toko saja tanpa adanya toko online, membuat produk perusahaan tersebut kurang dikenal oleh masyarakat dan keuntungan perusahaan tersebut menjadi berkurang.

Bidang Keputrian wilayah Az-Zainiyah Pondok Pesantren Nurul Jadid merupakan usaha keterampilan yang memproduksi dan menjual produk hasil karya mahasatri secara offline, keputrian Az-Zainiyah ini juga menerima produk design yang mana konsumen dapat memesan beberapa produk kerajinan tangan salah satunya tas rajut, dompet rajut dan pot daur ulang dari handuk atau kain bekas sesuai keinginannya. Dalam pengembangan bisnisnya, bidang keputrian Az-zainiyah terus berusaha untuk memperluas target pasarnya sampai luar kota bahkan seluruh Indonesia. Untuk mencapai tujuannya, memerlukan website yang dapat menghubungkan penjual dan pembeli yang berbeda tempat dan tidak akan menjadi kendala dalam melakukan transaksi. Calon pembeli dapat mengetahui informasi mengenai Produk yang dijual pada keputrian Az-zainiyah Pondok Pesantren Nurul Jadid.

Dari permasalahan yang dihadapi oleh bidang keputrian dapat disimpulkan bahwa bidang usaha tersebut membutuhkan sebuah aplikasi toko online yang bisa menampung produk-produk yang ada dalam aplikasi tersebut, sehingga dalam memasarkan produknya, serta memberikan kemudahan kepada konsumen dalam mendapatkan informasi maupun dalam membeli produk yang dijual oleh bidang usaha tersebut dan membantu dalam mempromosikan produk kepada konsumen, sehingga keuntungan yang di peroleh dapat tercapai dengan maksimal, bagi admin diberi kemudahan dalam pengolahan data transaksi untuk pembuatan laporan penjualan.

BAB II

METODE PENELITIAN

Berdasarkan permasalahan yang ada tentunya harus ada solusi untuk pemecahan masalah tersebut. Suatu metode dan rancangan khusus harus direalisasikan untuk menjawab permasalahan mitra yang sedang terjadi. Metode pendekatan yang akan dilakukan pada program pengabdian masyarakat yang ditawarkan untuk menyelesaikan persoalan yang terkait adalah: (1) Pelatihan produksi, (2) Pelatihan Pemasaran, (3) Pelatihan Manajemen Usaha, (4) Pendampingan, diuraikan sebagai berikut:

1. Metoda Pelatihan Produksi

Metoda pelatihan produksi, pengusul bersama mitra dalam hal ini Bidang Keputrian Pondok Pesantren Nurul Jadid Desa Karanganyar merencanakan memberikan keterampilan produksi dari handuk bekas menjadi pot, kayu stik menjadi miniature bangunan dan konektor masker.

2. Metoda Pelatihan Pemasaran

Metoda pelatihan pemasaran, pengusul bersama mitra dalam hal ini bidang keputrian Pondok pesantren Nurul Jadid desa Karanganyar merencanakan memberikan penyuluhan dalam mengelola produksi yang berorientasi pada pesanan bukan pada persediaan, hal ini menyebabkan lemahnya fungsi pemasaran, kelompok usaha tidak memiliki strategi pemasaran, hal ini bisa diakibatkan belum mantapnya perencanaan bisnis.

3. Metoda Pendampingan

Metoda pelatihan pemasaran, pengusul bersama mitra dalam hal ini bidang keputrian Pondok Pesantren Nurul Jadid desa Karanganyar merencanakan memberikan pendampingan untuk mendapatkan bahan yang berkualitas bagus dengan cara memberikan contoh-contoh serta penerapan pemakaian maupun penggunaan demi kelancaran produksi.

BAB III

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil

Kegiatan ini juga dibantu oleh beberapa mahasiswa program studi teknik Sistem Informasi dan teknik Informatika Universitas Nurul Jadid. Tahapan pertama sebelum melakukan kegiatan pelatihan baik sesi kelas maupun sesi lapangan adalah tahapan persiapan. Mitra diberi pengetahuan mengenai komponen dasar dalam perancangan dan pembuatan kemasan produk dan hal yang membedakan sistem pemasaran dan penjualan secara offline dan online. Praktik (pelatihan sesi lapangan) merupakan tahapan kegiatan yang tidak terpisahkan dari serangkaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat bagian keputrian Az-zainiyah Pondok Pesantren Nurul Jadid. Salah satu kegiatan pada tahapan ini adalah khalayak sasaran diberitahu dan dilatih menggunakan beberapa peralatan yang berhubungan dengan pengemasan produk seperti pemotongan kertas stiker, kemasan kraft plastik, dan kemudian kemasan.

1. Hasil Produk

Beberapa produk yang dibuat oleh Mahasantri diantaranya ; pot bunga dari bahan daur ulang handuk bekas, Pot Bunga dari bahan jangel jagung, pada gambar 1.

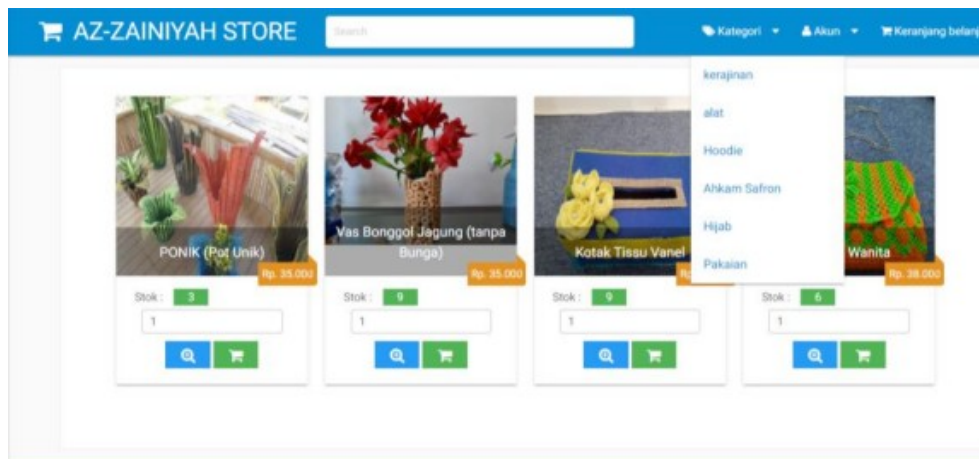


Gambar 1. Produk Keterampilan mahasantri

B. Pembahasan

1. Implementasi Aplikasi (Halaman Utama)

Halaman utama dari aplikasi yang dibangun menampilkan Gambar produk unggulan, kategori dari produk dan daftar dari barang atau produk yang dihasilkan di Az-zainiyah Store. Tampilan dari halaman utama dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Halaman Utama Az-Zainiyah Store

Penerapan pemasaran online dinilai cukup efektif bagi Bidang ketrampilan Az-zainiyah Pondok Pesantren Nurul Jadid. Dimana hal tersebut dapat dilihat dari perubahan sebelum dan setelah menerapkan pemasaran online dalam penjualan produk khususnya dalam jumlah pendapatan. Perbaikan dalam hal pengemasan, pemasaran dan penjualan online terus dilakukan oleh mitra dan didampingi oleh tim pengabdian kepada masyarakat LPPM Universitas Nurul Jadid.

BAB IV

PENUTUP

E-Commerce untuk Optimalisasi Pemasaran Produk di Era Digital Bagi Keputrian Az-Zainiyah Pondok Pesantren Nurul Jadid telah selesai dilakukan. Beberapa indikator capaian program pengabdian telah diperoleh, mulai dari pembuatan dan penggunaan kemasan produk, pembuatan website. Proses pemasaran produk berjalan cukup baik yang ditunjukkan dengan adanya penambahan pemesanan produk mahasatri, sehingga meningkatkan pendapatan bagi bidang usaha wilayah Az-zainiyah Pondok Pesantren Nurul jadid. Pemasaran terus dilakukan dengan memanfaatkan halaman website “Az-zainiyah Store”.

DAFTAR PUSTAKA

- A., S. H., & Siregar. V. M. M. (2018). Jurnal Teknik Informasi dan Komputer(Teknikom). Perancangan Sistem Informaasi Berbasis Ecommerce Untuk Peningkatan Penjualan Produk Jersey Olah Raga, 1(2). 49-54.
- Arif, M. F. (2019). Analisis dan Perancangan Sistem Informasi. Penerbit Qiara Media.
- Eko, N. F. (2016). Jurnal Simetris. Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online.
- Farhan, R., & Purwandari, N. (2018). Jurnal Sains dan Teknologi. Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web.
- Hidayati, S. (2018). ILKOM Jurnal Imiah. Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis E-commerce Studi Kasus Toko KUn Jakarta, 10(2), 182-189.
- Hidayatullah, Priyanto, & Kawist, J. K. (2017). Pemrograman WEB. Bandung: Informatika Bandung.
- Lie, R. (2017). Sistem informasi penjualan pakaian berbasis web pada toko sweet batam.
- Sidik, S., & W. Putri, S. (2019). Implementasi Model Waterfall pada Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web, 11.
- Siregar, V. M. (2018). Jurnal Teknologi Informasi. Sistem Informasi Pembelian Dan Penjualan Pakaian pada Galoenk Dostro Pematagsiantar, 1(2), 182-227.