

L A P O R A N
PENELITIAN



Pengembangan Strategi Penjualan Hasil Pengolahan Kapuk Di Desa
Sumurdalam Melalui Pemasaran Online

Disusun oleh:

Ketua Tim	: MOH. AINOL YAQIN, S.KOM, M.KOM	NIDN. 0708128702
Anggota	: JAMIYYATUL MUNAWWAROH	NIM. 17010034
Anggota	: DIANA KHOTIBI	NIM. 1610100072

Lembaga Penerbitan, Penelitian, dan
Pengabdian Kepada Masyarakat (LP3M)
Universitas Nurul Jadid
Paiton Probolinggo
Tahun 2020



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.1/03.2020

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

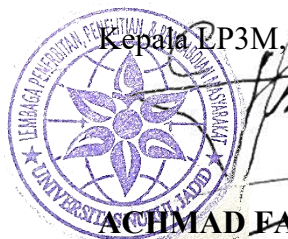
Nama : MOH. AINOL YAQIN, S.KOM, M.KOM.
NIDN : 0708128702
Jabatan : Dosen Tetap Universitas Nurul Jadid
Prodi : Teknik Informatika
Fakultas : Teknik

Diberi tanggung jawab bersama mahasiswa sebagaimana terlampir untuk melakukan Penelitian dengan judul **“Pengembangan Strategi Penjualan Hasil Pengolahan Kapuk Di Desa Sumurdalam Melalui Pemasaran Online”** pada tanggal 15 Maret s.d. 30 Desember 2020

Demikian Surat Tugas ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Paiton, 25 Desember 2020



Kepala LP3M,

ACHMAD FAWAID, M.A., M.A.

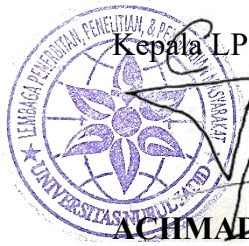
NIDN.212309870

Lampiran Nomor: NJ-T06/LP3M/0027/A.1/03.2020

Daftar Anggota Pelaksana Penelitian
Universitas Nurul Jadid Tahun 2020

NO	NIDN/NIM	NAMA	FAKULTAS	JURUSAN
1	0708128702	MOH. AINOL YAQIN, S.KOM, M.KOM	Teknik	Teknik Informatika
2	17010034	JAM'IYYATUL MUNAWWAROH	Teknik	Teknik Informatika
3	1610100072	DIANA KHOTIBI	Agama Islam	Ilmu Alqur'an dan Tafsir

Paiton, 25 Desember 2020



Kepala LP3M,

ACHMAD FAWAID, M.A., M.A.

NIDN. 21230987

HALAMAN PENGESAHAN

1	Judul	:	Pengembangan Strategi Penjualan Hasil Pengolahan Kapuk Di Desa Sumurdalam Melalui Pemasaran Online
2	Ketua Tim	:	MOH. AINOL YAQIN, S.KOM, M.KOM
	a. NIDN	:	0708128702
	b. Program Studi	:	Teknik Informatika
	c. Alamat Email	:	
3	Anggota 1	:	JAM'IYYATUL MUNAWWAROH
	a. NIDN / NIM	:	17010034
	b. Program Studi	:	Teknik Informatika
4	Anggota 2	:	DIANA KHOTIBI
	a. NIDN / NIM	:	1610100072
	b. Program Studi	:	Ilmu Alqur'an dan Tafsir
5	Lokasi Mitra (jika ada)	:	Desa Sumurdalam
	a. Kabupaten	:	Probolinggo
	b. Provinsi	:	Jawa timur
6	Luaran yang Dihasilkan	:	a. Jurnal Penelitian
			b.
			c.

Probolinggo, 25 Desember 2020

Mengetahui,
Kepala LP3M,

Ketua Tim,

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

MOH. AINOL YAQIN, S.KOM, M.KOM
NIDN. 0708128702

Pengembangan Strategi Penjualan Hasil Pengolahan Kapuk Di Desa Sumurdalam Melalui Pemasaran Online

Abstrak. Desa Sumurdalam merupakan desa yang terletak di Kecamatan Besuk Kabupaten Probolinggo. Desa Sumurdalam terkenal sebagai desa memproduksi kasur yang bersifat home industry (usaha rumahan). Warga Desa Sumurdalam memasarkan hasil produksi kasur, bantal, dan guling dengan tiga teknik pemasaran, yaitu: Memasok barang hasil produksi ke daerah yang telah menjadi langganan tetap mereka (misal: pasar maron, tiris, wangkal, dan lain sebagainya), menjajahkan keliling, dan menerima pesanan dari pelanggan. Teknologi berkembang secara cepat dan meluas. Salah satu bukti akan adanya perkembangan teknologi ialah terciptanya aplikasi penjualan berbasis online. Para pengusaha kapuk yang ada di desa Sumurdalam belum mengaplikasikan strategi penjualan ini. Jadi, dengan memanfaatkan teknologi yang ada maka kami bekerjasama dengan mitra Desa Sumurdalam untuk memperkenalkan penjualan produk kapuk berbasis online. Adapun aplikasi toko online yang kami terapkan, yaitu Shopee, Bukalapak, dan Tokopedia.

Katakunci: Kasur Kapuk Home industry Pemasaran Online

Abstract. Sumurdalam Village is a village located in Besuk Subdistrict, Probolinggo Regency. The village of Sumurdalam is well-known as a mattress producing village which is a home industry. Villagers of Sumurdalam market their production of mattresses, pillows and bolsters with three marketing techniques, namely: Supplying manufactured goods to areas that have become their regular customers (for example: maron, drainage, shallow, etc.) markets, peddling around, and receiving orders from customers. Technology is developing rapidly and widely. One proof of the development of technology is the creation of online-based sales applications. Kapok entrepreneurs in the village of Sumurdalam have not applied this sales strategy. So, by utilizing existing technology, we are collaborating with partners in the Sumurdalam Village to introduce sales of cotton based products online. The online store application that we apply, namely Shopee, Bukalapak, and Tokopedia

Keywords:

BAB I PENDAHULUAN

Desa Sumurdalam merupakan desa yang terletak di Kecamatan Besuk Kabupaten Probolinggo. Warga di desa tersebut didominasi oleh rakyat kecil menengah yang sebagian besar warganya menjadikan industri pembuatan kasur berbahan dasar kapuk sebagai alternatif dalam mencukupi kebutuhan finansial, selain bertani dan berternak. Sekitar 70 persen warga Sumurdalam menggeluti industri kasur kapuk. Hal ini telah mereka lakukan turun temurun dari sesepuh mereka bertahun-tahun yang lalu. Namun sayangnya, proses pembuatan kasur kapuk Desa Sumurdalam hanya sebatas home industri (usaha rumahan) dengan alat-alat yang terbilang masih sangat sederhana. Semuanya dikelola sendiri oleh pemilik usaha, sedangkan tenaga kerjanya sebatas dari keluarga dan kerabat dekat. Karakteristik semacam ini menurut Kuncoro termasuk dalam contoh industri kecil (Mulyani, 2011). Industri merupakan suatu bentuk kegiatan perekonomian yang memanfaatkan sumberdaya alam serta mengolah bahan baku sehingga menjadi sesuatu yang lebih bermanfaat dan bernilai ekonomi tinggi (Suparmoko, 2014). Industri sendiri, berperan penting dalam meningkatkan perekonomian Negara serta dalam menyejahterakan rakyat.

Kelangkaan kapuk saat ini tidak membuat industri Kasur Desa Sumurdalam berhenti dalam memproduksi. Pengusaha meyasati bahan baku pembuatan kasur kapuk dengan cara memasok dari daerah-daerah sekitar seperti pati, dan lain sebagainya. Selain itu, warga Desa Sumurdalam selain memanfaatkan kapuk sebagai bahan utama dari pembuatan kasur, mereka terkadang menjual sebagian dari kapuk kepada industri-industri lain yang sama-sama memproduksi kapuk. Dan permasalahan lainnya dalam segi pemasaran yang masih menggunakan cara manual yaitu dijajahkan lewat pintu ke pintu hal ini sangat tidak efisien dan efektif, penjualan secara konvensional (Mulyana, 2019), sehingga sampai ke kota sebelah, hal tersebut tentunya membutuhkan biaya, seperti transport dan akomodasi lainnya.

Seiring dengan perkembangan zaman, kasur kapuk di desa tersebut mulai punah keberadaannya. Kemajuan teknologi, adanya berbagai jenis kasur yang beredar di pasaran, kurangnya daya kreasi dalam memasarkan produk serta masih taradisionalnya sistem pemasaran warga Desa Sumurdalam, menyebabkan kasur produksi di desa tersebut belum dikenal luas sehingga berdampak pada ketidak stabilan omset yang dihasilkan.

Menyikapi fenomena tersebut, agar produksi kasur kapuk warga desa Sumur Dalam dapat berkembang, perlu adanya setrategi pemasaran (marketing mix) yang tepat sesuai degan perkembangan zaman. Dalam setrategi pemasaran kasur kapuk warga desa Sumurdalam, terdapat beberapa hal yang perlu dilaksanakan seperti strategi produk (logo, merk, kemasan dan label) (Susetyarsi, 2012), strategi harga, dan strategi distribusi (baik online/offline). Keempat, strategi promosi. Strategi pemasaran yang tepat sangat berpengaruh dalam keberhasilan suatu usaha, sehingga produk yang dihasilkan tetap eksis di pasaran. Pentingnya setrategi pemasaran diungkapkan oleh

Kasmir dalam bukunya “Kewirausahaan”. Ia mengatakan bahwa “Sebaik apapun segmentasi pasar, sasaran, serta posisi pasar tidak akan berjalan tanpa setrategi yang tepat” (Kamil, 2015)

Selain setrategi pemasaran yang tepat, dalam meningkatkan omset penjualan, perlu adanya adanya produk-produk baru berbahan dasar kapuk seperti, kasur lantai, boneka, dan produk-produk lainnya. Sehingga produk industri kapuk Desa Sumurdalam tiak hanya dikenal dengan produk kasur kapuknya akan tetapi kerajinan berbahan dasar kapuk.

BAB II METODE PENELITIAN

Pelaksanaan dari kegiatan Kuliah Kerja Nyata dan Pengabdian kepada Masyarakat (KKN-PkM) Universitas Nurul Jadid dilaksanakan pada bulan Agustus – November dan bekerjasama dengan beberapa mitra, salah satunya adalah desa Sumurdalam. Peserta KKN-PkM di desa Sumurdalam terdiri dari 12 peserta (1 Dosen Pembimbing Lapangan dan 11 orang anggota) yang terdiri dari 3 peserta dari fakultas teknik dan 8 peserta dari fakultas agama islam. Adapun bagan metode kegiatan seperti Gambar 1.



Gambar 1. Metode Kegiatan

Metode kegiatan yang kami lakukan untuk menjalankan program unggulan kami ialah, (1) Observation (observasi); Pencarian beberapa informasi pendukung (Maria & Aprianti, 2009) terkait pengusaha kapuk dan desa Sumurdalam yang ada di desa Sumurdalam dengan bertanya kepada kepala desa Sumurdalam, dan langsung kepada beberapa pengusaha kapuk desa Sumurdalam; (2) Discussion (diskusi). Setelah mendapatkan beberapa informasi dari observasi, maka kami diskusikan bersama DPL dan tim untuk membentuk susunan kegiatan yang akan dilakukan di desa Sumurdalam untuk mensukseskan program dari kelompok kami.; (3) Practice (praktek). Melakukan kegiatan apa saja yang telah terbentuk sebelumnya terutama pelatihan penjualan produk (Susanto, Azis, & Iriyanti, 2016) berbasis online kepada beberapa pengusaha kapuk desa Sumurdalam; (4) Review (melihat ulang).

Memantau hasil program pelatihan yang telah dilakukan untuk melihat apa saja masalah (Susanto et al., 2016) (Arum & Haryanti, n.d.) yang dihadapi para pengusaha kapuk dalam mengaplikasikan strategi penjualan yang baru.

Pelatihan yang dilakukan dimulai dari 26 September 2019 sampai dengan 27 September 2019. Pelatihan yang diberikan, memanfaatkan toko online yang telah ada saat ini yaitu Shopee, Bukalapak, dan Tokopedia. Dari 6 pengusaha yang mengikuti pelatihan, 2 pengusaha kapuk mengaplikasikan Shopee, 2 pengusaha kapuk mengaplikasikan Tokopedia, dan 2 pengusaha mengaplikasikan Bukalapak.

Tabel 1. Data Peserta Pelatihan Penjualan produk berbasis *online*

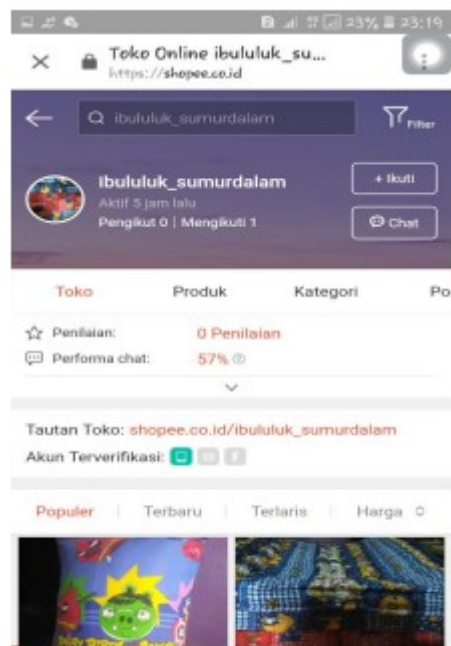
No	Peserta Pelatihan	Tanggal
1	H. Ali Ridho	26 September 2019
2	Luluk	26 September 2019
3	Muhammad	26 September 2019
4	Ami	27 September 2019
5	Ahyati	27 September 2019
6	Wasiah	27 September 2019

BAB III

HASIL DAN PEMBAHASAN

Teknologi berkembang secara cepat dan meluas (Yuniarti, 2009). Salah satu bukti akan adanya perkembangan teknologi ialah terciptanya aplikasi penjualan berbasis online. Para pengusaha kapuk yang ada di desa Sumurdalam belum mengaplikasikan strategi penjualan ini. Jadi, dengan memanfaatkan teknologi yang ada maka kami bekerjasama dengan mitra Desa Sumurdalam untuk memperkenalkan penjualan produk kapuk berbasis online. Adapun aplikasi toko online yang kami terapkan, yaitu Shopee, Bukalapak (Sari, 2018), dan Tokopedia. Ada beberapa kendala atau masalah yang kami hadapi, diantaranya 1) ongkos kirim, 2) Rekening tabungan, 3) Pemasaran, 4) Jaringan internet, 5) Gagap Teknologi.

Pelatihan yang kami lakukan telah membuat dari ke-6 pengusaha kapuk yang ada di desa Sumurdalam memiliki sedikitnya satu toko online untuk memasarkan produk kapuk mereka dan mereka telah memasarkan sedikitnya 1 produk kapuk (kasur, bantal, dan guling) di masing – masing toko online yang mereka miliki.



Gambar 3. Toko *online* salah satu pengusaha kapuk desa Sumurdalam

BAB IV PENUTUP

Desa Sumurdalam merupakan salah satu desa penghasil produk berbahan dasar kapuk terbesar di Kabupaten Probolinggo. Produknya meliputi kasur, guling dan bantal. Industri kapuk di desa tersebut hanya sebatas home industri yang seluruh pengerjaannya dilakukan oleh pemilik usaha beserta kerabat dekatnya. Proses pembuatannya dilakukan secara manual dengan alat-alat yang sederhana. Gagap teknologi, dan sistem pemasaran yang masih sangat tradisional, membuat kasur kapuk Desa Sumurdalam kurang dikenal oleh masyarakat yang berada diluar Kabupaten Probolinggo. Solusi yang ditawarkan dalam menyelesaikan masalah diatas adalah dengan membuat toko secara online dengan memanfaatkan tiga Unicorn (Hutami, 2019) yang telah ada, diantaranya: Shopee, Tokopedia dan Bukalapak. Metode yang digunakan dalam mensukseskan program tersebut (1) Observasi (2) Diskusi (3) Praktek dan (4) Review/melihat ulang.

Terimakasih kepada para pengusaha kapuk desa Sumurdalam atas bantuan informasi yang mereka berikan selama KKNPkM berlangsung. KKN-PkM dilakukan selama 4 bulan (Agustus – November).

DAFTAR PUSTAKA

- Arum, T. S., & Haryanti, R. H. (n.d.). Program pemberdayaan tunagrahita melalui kerajinan keset di desa karangpatihan kecamatan balong kabupaten ponorogo. *Jurnal Wacana Publik*, 1(3), 16–23.
- Hutami, L. T. H. (2019). Intensi penggunaan electronic wallet generasi millennial pada tiga startup “unicorn” indonesia berdasarkan modifikasi tam. *Jurnal Manajemen*, 8(2), 136–145.
- Kamil, A. (2015). Industri kreatif indonesia: pendekatan analisis kinerja industri. *Jurnal Media Trend*, 10(2), 165–182.
- Maria, A., & Aprianti, I. (2009). Aplikasi sistem informasi pendukung bisnis penjualan pada pd. susan Palembang.
- Mulyana, M. (2019). Strategi distribusi.
- Mulyani, E. (2011). Model pendidikan kewirausahaan di pendidikan dasar dan menengah. *jurnal ekonomi dan pendidikan*, 8(1).
- Sari, A. Y. (2018). Analisis terhadap penerapan pajak atas transaksi ecommerce.
- Suparmoko, M. (2014). Ekonomi sumber daya alam dan lingkungan.
- Susanto, R. J., Azis, A. M., & Iriyanti, M. (2016). Pelatihan penggunaan komputer dan penggunaan media sosial berbasis internet.
- Susetyarsi, T. (2012). Kemasan produk ditinjau dari bahan kemasan, bentuk kemasan dan pelabelan pada kemasan pengaruhnya terhadap keputusan pembelian pada produk minuman mizone di kota semarang. *Jurnal STIE Semarang*, 4(3), 1–28.
- Yuniarti, R. (2009). Optimalisasi peralihan penggunaan teknologi wifi ke wimax. Tugas Akhir. Teknik Informatika Fakultas Ilmu Komputer Universitas Sriwijaya.