

PEMANFAATAN SERABUT KELAPA SEBAGAI BAHAN DASAR PEMBUATAN SOFA DENGAN METODE *ADHESIVE* GUNA MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT SERTA PEMANFAATAN MEDIA *ONLINE* SEBAGAI STRATEGI PEMASARAN PRODUK

Nina Sarina¹, Galih Suprayitno², Lani Fitria Damayanti³, Hapiz Islamsyah⁴,
Ratih Mahardika⁵

¹Universitas Trilogi Jakarta, ninasariana99@trilogi.ac.id

²Universitas Trilogi Jakarta, galihsup23@gmail.com

³ Universitas Trilogi Jakarta, lanifitriad@gmail.com

⁴Universitas Trilogi Jakarta Selatan, hapizislamsyah@trilogi.ac.id

⁵Universitas Trilogi Jakarta, ratihmahardika@trilogi.ac.id

Abstrak

Sebagai negara kepulauan dan berada di daerah tropis dan kondisi agroklimat yang mendukung, Indonesia merupakan negara penghasil kelapa yang utama di dunia. Pada tahun 2000, luas areal tanaman kelapa di Indonesia mencapai 3,76 juta Ha, dengan total produksi diperkirakan sebanyak 14 milyar butir kelapa, yang sebagian besar (95 persen) merupakan perkebunan rakyat. Kelapa mempunyai nilai dan peran yang penting, baik ditinjau dari aspek ekonomi maupun sosial budaya. Sabut kelapa merupakan hasil samping, dan merupakan bagian yang terbesar dari buah kelapa, yaitu sekitar 35 persen dari bobot buah kelapa. Dengan demikian, apabila secara rata-rata produksi buah kelapa per tahun adalah sebesar 5,6 juta ton, maka berarti terdapat sekitar 1,7 juta ton sabut kelapa yang dihasilkan. Potensi produksi sabut kelapa yang sedemikian besar belum dimanfaatkan sepenuhnya untuk kegiatan produktif yang dapat meningkatkan nilai tambahnya. *Furniture* dijadikan sebuah kebutuhan penting bagi setiap orang serta digunakan dalam berbagai aspek kehidupan. Dalam hal pembuatan *furniture* pengerajin telah banyak menggunakan berbagai jenis bahan yang berbeda agar memiliki ciri khas dari pengerajin yang lain meskipun produknya sama, namun bahan dasar tersebut lah yang membedakan produk dari pengerajin satu dengan yang lainnya. Hal ini tentunya memacu untuk para pengerajin lain untuk memunculkan ide baru untuk membuat sebuah produk dengan bahan dasar yang belum pernah dipergunakan seperti limbah serabut kelapa. Pada Program KKN-PPM ini tim akan melakukan pemanfaatan serabut kelapa sebagai bahan dasar pembuatan *furniture*(sofa) dengan metode *adhesive* meliputi tahapan analisis permasalahan dan kebutuhan, sehingga produk yang dihasilkan memiliki nilai lebih dan memiliki fungsi yang optimal dalam penggunaannya. Selain itu Program KKN-PPM ini memanfaatkan media *online* sebagai salah satu strategi pemasaran produk yang dihasilkan.

Kata kunci: Pemanfaatan, Serabu Kelapa, Sofa

I. PENDAHULUAN

Kebutuhan kelapa di Indonesia selalu mengalami peningkatan seiring dengan meningkatnya permintaan penggunaan kelapa sebagai bahan baku pangan. Rata-rata permintaan kelapa mencapai 6.000 buah perhari. Bahkan pada hari-hari besar permintaan bisa mencapai 15.000 buah perhari. Dengan demikian, apabila secara rata-rata permintaan buah kelapa per tahun adalah sebesar 5,6 juta ton, maka terdapat sekitar 1,7 juta ton sabut kelapa yang dihasilkan. Serabut kelapa inilah (limbah) yang jarang di kelola kembali oleh masyarakat.

Biasanya serabut kelapa dimanfaatkan oleh masyarakat sebagai bahan untuk pengganti kayu

bakar, namun di perkotaan jarang yang menggunakan serabut kelapa untuk pengganti bahan bakar. Maka dari itu banyak serabut kelapa yang terbuang dengan percuma.

Untuk mengatasi masalah tersebut maka terciptalah ide pemanfaatan serabut kelapa sebagai bahan pembuatan sofa. Pemanfaatan Serabut Kelapa sebagai Bahan Dasar Pembuatan sofa dengan Metode *Adhesive* meliputi tahapan analisis permasalahan dan kebutuhan, sehingga produk yang terbentuk menjadi bernilai lebih dan memiliki fungsi yang optimal dalam penggunaannya.

Permasalahan utama yang akan dibahas pada kegiatan KKN-PPM ini adalah bagaimana dosen dan

mahasiswa dapat melakukan kerja sama memberikan pengarahan kepada masyarakat untuk menjadi lebih produktif serta kreatif dalam memanfaatkan sebuah limbah menjadi bahan yang lebih bermanfaat serta menghasilkan pemasukan keuangan. dalam mengelola limbah berupa serabut kelapa sebagai bahan dasar pembuatan sofa dengan metode *adhesive* serta memanfaatkan media *online* yang tengah marak dikalangan masyarakat untuk digunakan sebagai strategi pemasaran produk yang dihasilkan.

Kegiatan ini bertujuan untuk membantu masyarakat dalam mengembangkan usaha dengan pemanfaatan limbah berupa serabut kelapa menjadi bahan *furniture* berupa sofa.

Tujuan dari kegiatan ini secara umum adalah :

1. Meningkatkan kemampuan dosen dalam berkreasi dalam berinovasi dalam pengabdian masyarakat
2. Menambah wawasan dalam hal pengabdian masyarakat.
3. Membangun kerjasama antara dosen dan mahasiswa dalam hal melakukan pengabdian masyarakat.

Sedangkan tujuan secara khusus yang akan dicapai meliputi :

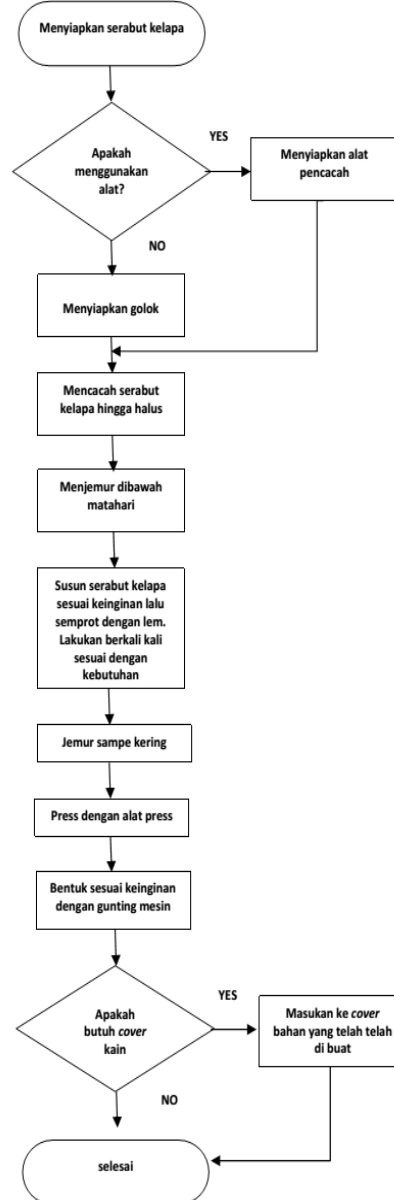
1. Melalui pelatihan antara dosen dan mahasiswa diharapkan mampu menjawab tantangan dunia dalam hal *go green*, yaitu dengan pemanfaatan limbah serabut kelapa menjadi sofa.
2. Memperkenalkan metode *adhesive* kepada masyarakat dalam pembuatan sofa dengan bahan dasar serabut kelapa sehingga dapat menambah nilai ekonomi bagi masyarakat.
3. Memperkenalkan manfaat media online sebagai salah satu strategi untuk memasarkan produk.

II. METODE PENELITIAN

Metode yang dipakai dalam pembuatan sofa kali ini adalah dengan menggunakan metode *adhesive*, dimana metode ini merupakan suatu cara merekatkan bahan material agar menyatu dengan erat. Dalam pembuatan sofa, ada baiknya kita mengenal proses yang berlangsung diantaranya adalah:

- a) Proses Pra Produksi: adalah membuat konsep dan desain produk dari serabut kelapa, mempersiapkan peralatan yang dibutuhkan.
- b) Proses Produksi: di mulai dari pencacahan serabut kelapa, proses pengeringan serabut kelapa, menerapkan metode *adhesive* dengan cara perekatan serabut kelapa dengan menggunakan lem, pengepresan, proses pembentukan sofa.
- c) Proses Finishing : melakukan pengecekan
- d) Proses Penjualan: dengan menggunakan media online melalui beberapa situs online.

III. PEMBAHASAN



Gambar 1. Flowchart Pembuatan Sofa dari Serabut Kelapa

Langkah-Langkah Menggunakan Media Online dalam Pemasaran Produk.

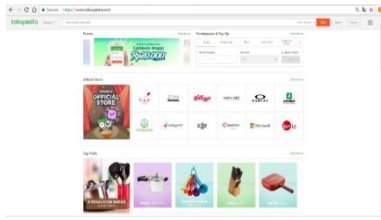
Berikut ini adalah cara memasarkan atau menjual produk di internet. Contoh penjualan produk dipasarkan melalui website Tokopedia.

Berikut ini langkah-langkah berjualan di Tokopedia.

a) Registrasi

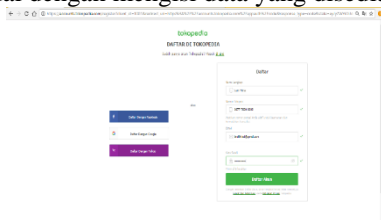
Pertama membuat akun di tokopedia terlebih dahulu (jika sudah memiliki akun, lewati saja langkah ini). Cara membuatnya sebagai berikut.

- Pertama masuk ke website <https://www.tokopedia.com>



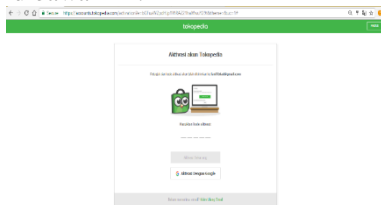
Gambar 2. Tampilan Utama Tokopedia

- Setelah memasukkan alamat website, akan muncul tampilan utama dari Tokopedia. Selanjutnya klik “Daftar” seperti Gambar 1 di atas. Selanjutnya, akan ada tampilan seperti pada Gambar 2. Pengguna dapat registrasi melalui Facebook, Google+, Yahoo, atau pun secara manual dengan mengisi data yang disediakan.



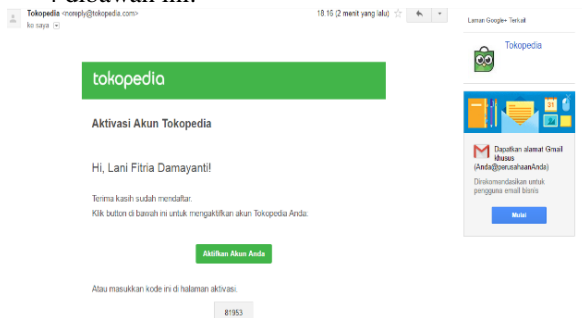
Gambar 3. Tampilan Daftar Di Tokopedia

- Pada Gambar 3 tersebut, pengguna melakukan registrasi dengan mengisi data. Setelah melengkapinya, klik “Daftar Akun”.
- Selanjutnya, akan ada tampilan berikut. Pengguna akan menerima email konfirmasi dari Tokopedia.
- Cek email pengguna. Jika dalam waktu yang cukup lama pengguna belum juga mendapat email dari Tokopedia, klik “Kirim Ulang Email Aktivasi” seperti dibawah ini.



Gambar 4. Tampilan Untuk Konfirmasi Aktivasi Akun

- Isi email aktivasi akan berbentuk seperti berikut. Klik pada “Aktifkan Akun Anda” seperti Gambar 4 dibawah ini.



Gambar 5. Tampilan Isi Email Aktivasi Akun

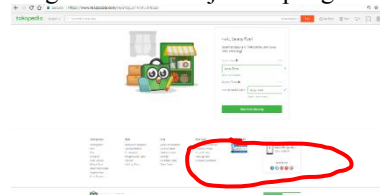
b) Verifikasi Nomor Ponsel

- Selanjutnya, untuk dapat membuka toko di Tokopedia, Pengguna perlu memasukkan

nomor ponsel aktif. Selanjutnya cek ponsel pengguna akan ada sms dari Tokopedia untuk mengisi “Kode Verifikasi” Selanjutnya klik “Simpan”.

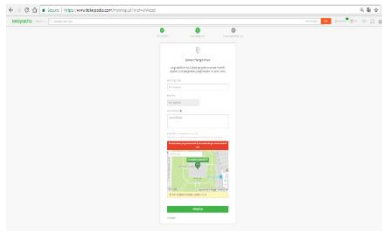
c) Buka Toko Penjual

- Untuk membuka toko, klik ikon toko| Lalu, klik “Buka Toko”.
- Setelah klik “Buka Toko” maka pengguna memberikan nama pada toko di kolom “Nama Toko” dan juga mengisi domain toko pada kolom “Domain Toko”. Dalam hal ini pengisian tidak boleh asal. Karena nama toko dan domain toko tidak dapat diubah kembali. Selain itu, nama dan domain toko tidak dapat sama dengan toko lain. Jika ada kesamaan sistem akan memberitahu dengan tanda (X) dan ada pesan yang bertuliskan “Nama Toko Sudah Digunakan/Domain Toko Sudah Digunakan”. Selanjutnya klik “Buka Toko Sekarang” untuk melanjutkan pengisian data.



Gambar 6. Tampilan Untuk Mengisi Nama Toko Dan Domain Toko

- Selanjutnya akan tampil step-step dalam pembukaan toko mulai dari Informasi Toko, Lokasi Pengiriman dan Layanan Jasa Pengiriman.
- Pada pengisian informasi toko pengguna diharuskan mengisi “Slogan, Deskripsi dan Logo” toko pada kolom yang sudah disediakan. Tujuan pengisian “Slogan” untuk menarik perhatian customer agar tertarik dengan apa yang dijual oleh pedagang. Sedangkan “Deskripsi” untuk memberi informasi gambaran produk yang dijual oleh pedagang. Dan “Logo” berfungsi sebagai ciri khas toko si penjual. Setelah mengisi kolom slogan, deskripsi dan memilih gambar logo selanjutnya klik tombol “Selanjutnya”.
- Pada tahap pengisian “Lokasi Pengiriman” untuk memilih layanan jasa pengiriman yang tersedia di lokasi penjual. Pada tahap ini pengguna/penjual diharuskan menuliskan nama “Asal Pengiriman” pada kolom “Pilih Kota Asal” beserta “Kode Pos” pada kolom “Pilih Kode Pos”, selanjutnya mengisi “Alamat Pickup” untuk mengetahui alamat barang yang dikirim dari toko selain itu, untuk menghindari jika barang tidak sampai ke customer barang akan kembali ke penjual. Selain itu untuk memberikan detail “Alamat Pickup” dapat digunakan “Lokasi Pickup dalam Peta” ini hanya opsional, jika tidak ingin menggunakan “Lokasi Pickup dalam Peta” tidak menjadi masalah. Lalu setelah mengisi data klik tombol “Selanjutnya”

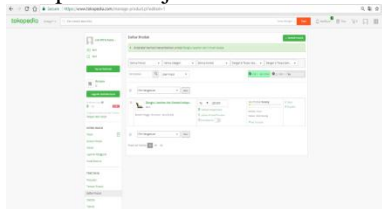


Gambar 7. Tampilan Lokasi Pengiriman

- Tahap ketiga pengisian data “Layanan Jasa Pengiriman” untuk penjual memilih dengan jasa pengiriman yang digunakan dalam pengiriman barang. “Layanan Jasa Pengiriman” dapat dipilih lebih dari satu. Setelah memilih jasa pengiriman yang dipilih, selanjutnya klik tombol “Simpan”.
- Selanjutnya setelah klik tombol simpan akan tampil informasi jika toko penjual sudah aktif, setelah aktif dapat langsung mengiklankan produk yang akan dijual dengan cara klik tombol “Tambah Produk”

d) Masukan Produk Anda

- Isi seluruh data yang berkaitan dengan produk penjual. Meliputi foto dan detail produk. Setelah melakukan pengisian klik “Simpan” Atau klik “Simpan & Tambah Baru” jika ingin menambahkan produk lain.
- Selanjutnya jika pengguna menekan klik “Simpan” maka akan ada tampilan seperti Gambar 7. Produk Pengguna telah masuk ke dalam etalase toko dan produk siap untuk dijual



Gambar 8. Tampilan Etalase Toko

a) Tunggu Pesanan Datang

Selanjutnya, penjual tinggal menunggu pesanan datang dari pelanggan. Tokopedia akan mengirimkan email pemberitahuan jika ada pesanan yang datang. Anda pun harus sering-sering mampir ke toko penjual dan memberikan respons secepat mungkin bagi pelanggan.

Untuk setiap pesanan yang datang, Tokopedia memberikan waktu 3 hari bagi penjual untuk merenpos. Penjual dapat menerima ataupun menolak pesanan tersebut. Tentu saja, berikan alasan yang jelas jika Penjual menolaknya.

b) Kirim Pesanan Pelanggan

Setelah pelanggan mentransfer dana ke Tokopedia, penjual harus segera mengirimkan barang pesanan tersebut. penjual pun perlu memasukkan nomor resi pengiriman. Agar pembeli dapat dengan mudah melacak paketnya.

c) Tunggu Pesanan Datang

Setelah paket sampai di tangan pembeli maka pembeli akan melakukan konfirmasi. Lalu, Tokopedia pun akan meneruskan dana hasil penjualan tersebut ke saldo Tokopedia penjual. Jika pembeli tidak melakukan konfirmasi, padahal barang sudah sampai? Jangan khawatir. Jika setelah 2 hari sejak barang dinyatakan tiba oleh sistem dan tidak ada konfirmasi dari pembeli, dana hasil penjualan tersebut akan diteruskan ke saldo Tokopedia penjual.

IV. KESIMPULAN

Serabut kelapa yang selama ini dipandang sebelah mata bahkan tidak dianggap sama sekali ternyata dapat bermanfaat sebagai bahan dasar pembuatan sofa serta dapat meningkatkan perekonomian masyarakat sekitarnya. Dalam pemasaran produk yang dihasilkan, kita dapat juga memanfaatkan situs-situs penyedia layanan penjualan secara *online* agar dapat dikenal oleh masyarakat yang membutuhkan dengan jangkauan yang sangat luas. Tidak hanya bersifat lokal namun dapat di ekspor ke mancanegara.

V. DAFTAR PUSTAKA

- Andi dan Wahana Komputer, 2016, *Responsive Web Design with Bootstrap*
- Andi dan Madcoms, 2013, *Mahir Dalam 7 hari Adobe Dreamweaver CS6 dengan Pemrograman PHP & MySQL*
- Dr. Ir. Richardus Eko Indrajit M.Sc, MBA, 2002, *Konsep dan Aplikasi e-Business*, Andi Yogyakarta
- Riyeke Ustadiyanto, SE, 2002, *e-Business Plan Perencanaan Pembangunan dan Strategi di Internet*, Andi Yogyakarta
- Tyasno Nurhadi, 2003, *Pemrograman WML DAN WMLS Hadirkan Diri Anda di Mobile Internet*, Andi Yogyakarta