

RINGKASAN

“Perancangan Sistem Pemasaran Online Terstandar Menggunakan Aplikasi Ireap Pos Lite Di Pabrik Tahu Saudara Jaya Jember”. Hafiy Wirahadi Kusumah, NIM P601230733, Tahun 2025 , 39 halaman, Jurusan Manajemen Agribisnis, Program Studi Agribisnis Program Magister Terapan, Politeknik Negeri Jember, dibawah bimbingan Prof. Dr. Ir. Nanang Dwi Wahyono, MM.

Indonesia adalah negara yang memiliki sumber daya alam yang melimpah, salah satu sumber daya alamnya adalah tanaman kacang-kacangan. Macam-macam kacang seperti kacang merah, kacang tanah, kacang hijau, kacang mete, kacang kedelai dan masih banyak lagi. Kacang-kacangan sangat bermanfaat bagi tubuh seperti untuk antioksidan, sumber protein, sumber kalsium, sumber vitamin dan masih banyak lagi. (Menurut Badan Pangan Nasional 2024), Permintaan kedelai di Indonesia tetap tinggi, dengan kebutuhan nasional sekitar 3 juta ton per tahun. Namun, produksi dalam negeri pada tahun 2024 diperkirakan hanya mencapai 150 ribu ton, jauh di bawah kebutuhan nasional. (Menurut Badan Pusat Statistik 2024), Untuk memenuhi kekurangan ini, Indonesia mengimpor kedelai dalam jumlah besar. Data Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan bahwa sepanjang Januari hingga September 2024, Indonesia mengimpor sekitar 2,16 juta ton kedelai dengan nilai mencapai US\$1,15 miliar atau sekitar Rp18,14 triliun. Kedelai impor diolah menjadi berbagai produk pangan seperti tempe, tahu, tauco, kembang tahu, oncom, dan kecap. Tahu merupakan salah satu produk olahan kedelai yang populer di kalangan konsumen Indonesia. Setiap daerah memiliki variasi khas dalam pengolahan tahu, seperti Tahu Sumedang yang terkenal dari daerah Sumedang.

Praktik pembelajaran dan pemberdayaan masyarakat mempunyai tujuan umum untuk 1) Menambah serta meningkatkan ilmu pengetahuan peserta PPPM tentang Perancangan Standar Operasional Prosedur pemasaran. 2) Mengaplikasikan

keilmuan peserta PPPM yang telah diperoleh selama perkuliahan, untuk menganalisis setiap kegiatan dengan pendekatan empiris tentang permasalahan dilokasi magang. Tujuan khusus PPPM adalah 1) Mahasiswa memberikan pemecahan masalah dibidang Perancangan Standar Operasional Prosedur Pemasaran. 2) Mahasiswa melakukan kegiatan Perancangan Standar Operasional Prosedur Pemasaran diPabrik Tahu Saudara Jaya.

Metode yang digunakan dalam laporan PPPM adalah menggunakan pendekatan kualitatif (Sugiyono, 2017), termasuk teknik wawancara, observasi langsung, serta studi literatur. Sebagai salah satu teknik pengumpulan data yang paling sering digunakan berupa teknik wawancara dilakukan dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada pelaku bisnis dan kemudian mendapatkan jawaban dari mereka (Novita & Lady, 2023).

Hasil dari laporan PPPM ini adalah rancangan kegiatan yang menghasilkan *output* berupa dokumen panduan karyawan dan SOP yang disusun dengan menggunakan perangkat laptop. Dalam penerapan standar-standar ini, seluruh hasil proses menjadi terorganisir, akurat, dan terdokumentasi, sehingga pemilik dapat memanfaatkannya untuk mengelola prosedur secara efisien serta melaksanakan pelatihan melalui sosialisasi SOP pemasaran diPabrik Tahu Saudara Jaya. Langkah ini bertujuan untuk memastikan bahwa tim pemasaran memahami dan mengikuti prosedur yang telah ditetapkan guna mencapai tujuan perusahaan. Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan langsung dilapangan, pedoman yang berisi SOP pemasaran ini dirancang untuk memberikan panduan operasional yang terstruktur dalam kegiatan pemasaran, dengan tujuan menarik calon pelanggan serta mempromosikan Pabrik Tahu Saudara Jaya secara efektif.

(Jurusan Manajemen Agribisnis, Program Studi S-2 Pasca Sarjana Agribisnis, Politeknik Negeri Jember)