

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) merupakan kegiatan yang diurus oleh kemendikbud melewati direktorat proses belajar dan kemahasiswaan, pembelajaran ini diterapkan untuk mendukung pergerakan mahasiswa dalam mengembangkan kreativitasnya dan berinovasi serta mampu bersaing di dunia luar. Program kreativitas mahasiswa kewirausahaan adalah PKM yang menjadikan sebuah ide yang baru dalam kegiatan usaha. Mahasiswa patut menjalankan penelitian kedaerah tertentu untuk mengetahui keperluan dan peluang pasar dan berusaha untuk memenuhi pangsa pasar.¹

Begitu banyak aktivitas masyarakat Indonesia yang menimbulkan banyaknya pergerakan di desa maupun perkotaan. Faktor banyaknya aktivitas yang dilakukan oleh masyarakat sehingga membutuhkan kendaraan untuk mempermudah perjalanannya. Bersama atas tingginya angka penduduk oleh sebab itu menambah tingginya aktivitas yang dilakukan.²

¹ Dadan Nugraha et al., "Entrepreneurship Corner: Implementasi Program Kreativitas Mahasiswa Bidang Kewirausahaan (PKM-K)," *Dedikasi: Community Service Reports* 3, no. 1 (2021): 35–44.

² Isro Saputra and Z. M. Mulyanisa, "Probabilitas Peralihan Moda Pengguna Kendaraan Pribadi (Mobil) Ke Monorel Bandung Raya," *Jurnal Wilayah dan Kota* 5, no. 01 (2018): 1–8.

Kendaraan adalah salah satu aktivitas yang membantu manusia berpindah tempat sesuai kepentingannya, yang mana kegiatannya berpindah (*movement*). Kendaraan memiliki peran penting untuk menciptakan dan meningkatkan prasarana di suatu daerah. Salah satu sikap yang bagus dan dikehendaki oleh kelompok masyarakat ataupun individual. Membuat situs transportasi yang memadai, efektif dan efisien oleh sebab itu dapat memanfaatkan kebijakan transportasi dengan sebaik-baiknya.³

Transportasi ini di produksi oleh pabrik yang sudah diciptakan dengan keunggulan kenyamanan dalam memenuhi keselamatan untuk seorang yang mengendarainya, akan tetapi alat transportasi seiring berjalannya usia kendaraan akan semakin rapuh dan dapat mengakibatkan terjadinya pengendaraan maupun penumpangnya celaka yang dikarenakan perawatan yang seharusnya dijaga dengan baik tetapi tidak di hiraukan.⁴ Sehingga terjadinya kerusakan pada transportasi yang menimbulkan kecelakaan diakibatkan salah satunya oleh korosi.

³ Feni Mardila Putri, Novindah Yulanda, and Wahyu Desga, "Permodelan Bangkitan Perjalanan Di Nagari Siguntur, Nagari Barung-Barung Belantai, Dan Nagari Nangalo Kecamatan Koto XI Tarusan Kabupaten Pesisir Selatan," *Jurnal Penelitian Transportasi Multimoda* 14, no. 2 (2016): 77–82.

⁴ Abadi Dwi Saputra, "Studi Tingkat Kecelakaan Lalu Lintas Jalan Di Indonesia Berdasarkan Data KNKT (Komite Nasional Keselamatan Transportasi) Dari Tahun 2007-2016," *Warta Penelitian Perhubungan* 29, no. 2 (2017): 179–190.

Korosi merupakan perubahan atau kurangnya kualitas oleh suatu benda yang diakibatkan oleh reaksi kimia dengan logam di kawasan sekitarnya. Perubahan material bisa terjadi pada ketentuan awalnya.⁵

Pentingnya menjaga dan merawat barang dengan baik misalkan menjaga barang tetap kering dan tidak terkena air hujan dan panas secara langsung agar barang tetap terjaga dan tidak mudah berkarat dan memiliki umur kegunaan yang panjang.

Pembersih blok mesin merupakan produk yang banyak dibutuhkan oleh berbagai kalangan. Produk pembersih blok mesin ini sering dijual oleh pengusaha dengan harga yang beragam mulai dari 40.000-100.000 sesuai kemasan dan merek dagang, dengan ini banyak kalangan dari masyarakat yang membeli produk ini guna untuk menghilangkan noda membandel pada mesin kendaraan mereka, agar tetap bersih dan terjaga dari korosi yang disebabkan oleh kurangnya perawatan.

Seiring meningkatnya permintaan konsumen oleh pembersih blok mesin pada kendaraan maka tidak sedikit juga anak muda yang menginvasikan produk pembersih blok ini dengan berbagai merek dagang dan keunggulannya masing-

⁵ Miduk Tampubolon et al., "Laju Korosi Pada Baja Karbon Sedang Akibat Proses Pencelupan Pada Larutan Asam Sulfat (H₂SO₄) Dan Asam Klorida (HCl) Dengan Waktu Bervariasi Miduk," *Sprocket Journal of Mechanical Engineering* 2, no. 1 (2020): 13–21.

masing. Walaupun tren ini belum jauh diketahui oleh masyarakat luas akan tetapi perkembangannya sangat besar apalagi jika masyarakat melihat di media sosial, maka begitu banyak konten kreator yang menginfokan tentang pembersih blok mesin ini.

Awal mula tertariknya saya untuk membuat kreativitas *Peerless Power* ini yaitu dikarenakan saya sering melihat adik saya yang suka membongkar pasang sepeda motor di rumah dan disana saya melihat adik saya yang kesulitan untuk membersihkan mesin yang terkena noda oli dan karat, padahal dia telah menggunakan deterjen dan sebagainya akan tetapi belum bersih juga. Dan disini saya mencoba menyarankan untuk membeli produk dari pembersih blok mesin yang ada di Tokopedia, sesudah membelinya kami menunggu 4 hari untuk proses pengiriman dari Jakarta ke Pagaram, sesampainya di Pagaram produk tersebut langsung diaplikasikan oleh adik saya, produknya memang bagus, hanya saja harganya yang lumayan mahal. Sehingga dari ini terbukalah *mindset* saya untuk membuat pembersih blok mesin sendiri dengan berbagai bahan kimia yang mudah di dapatkan dan terjangkau harganya, dan dari ini saya yakin bisa memperoleh keuntungan yang tinggi dari penjualan produk ini. Keesokan harinya saya membuka Youtube untuk belajar membuat pembersih blok mesin kemudian saya catat apa saja bahan dan alat yang akan digunakan dalam pembuatan pembersih blok mesin ini,

kemudian saya membeli bahan-bahan yang diperlukan seperti: *Oxalid Acaid*, *LABS (Linear Alkyl Benzene Sulfonate)*, *HF (Hydro Fluoric)*, *Aquadest*. Alat yang digunakan : spatula laboratorium, gelas ukur 2000 ml, gelas ukur 250 ml, dan timbangan digital.

Pemasaran yaitu sebuah aktivitas yang saling bersangkutan atas proses produksi, menentukan nilai jual, serta penentuan prosedur penyaluran dan penyampaian pesan mengenai produk yang dipasarkan atau disebut dengan iklan.⁶

Pemasaran juga bisa dikatakan pertukaran barang untuk ditukar dengan nilai rupiah. Kegiatan ini bisa seperti melakukan *barter* antara kedua belah pihak.⁷

Tujuan dari pemasaran yaitu menaikan kesadaran dan menaikan penilaian konsumen, membujuk orang untuk membeli untuk pertama kalinya, meraih persentase tinggi untuk pelanggan yang selalu datang kembali, dan membuat merek yang konsisten.⁸

Tujuan lain dari pemasaran yaitu membantu pengguna produk untuk memperoleh beberapa barang sesuai yang

⁶ Nurani and Eni Widhajati, "Strategi Pemasaran Online Terhadap Peningkatan Penjualan UMKM Di PLUT UMKM Tulungagung," *Jurnal Benefit* 6, no. 1 (2019): 58–66, <https://journal.unita.ac.id/index.php/benefit/article/view/267/247>.

⁷ Aswin Syaharuddin, "Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan Rumah Pada Perumahan Grand Aroepala Di Makassar," *Jurnal Iqtisaduna* 1, no. 2 (2015): 1–17.

⁸ Rina Rachmawati, "Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Terhadap Peningkatan Penjualan," *Jurnal Kompetensi Teknik* 2, no. 2 (2011): 143–150.

diinginkan sebagai kebutuhan untuk menjalankan sebuah bisnis, atau bisa dimaksud dengan pertimbangan dalam pendapatan keuntungan yang sesuai.⁹

Koperasi syariah merupakan kegiatan perekonomian yang tersusun secara baik, demokrasi, berpartisipasi, dan berkepribadian sosial, yang mana setiap kegiatannya memakai unsur-unsur yang membawa ajaran tentang islam dan mengutamakan hal yang boleh dan hal yang tidak diperbolehkan dalam menjalankan suatu usaha yang didirikannya, sesuai dengan ajaran agama Islam.¹⁰

Prinsip operasional koperasi yaitu menolong kemakmuran setiap anggotanya dengan cara berkerjasama saling membantu. Prinsip ini juga sama dengan kebijakan syariah yang dimana sistem tolong-menolong (*ta'wain ala birri*) yang berbentuk kerjasama untuk membentuk kemandirian. Seperti dalam firman Allah AWT dalam Surat Al-Maidah ayat 2:

.... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ

شَدِيدُ الْعِقَابِ

⁹ Syaharuddin, "Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan Rumah Pada Perumahan Grand Aroepala Di Makassar."

¹⁰ Nur Syamsudin Buchori, Prayogo P.harto, and Hendro Wibowo, *Manajemen Koperasi Syariah* (depok: PT RajaGrafindo Persada, 2019), hlm. 5.

Artinya:

“....Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah sangat berat siksa-Nya.” (QS. Al-Ma'idah 5: Ayat 2)¹¹

Dari ayat diatas menyatakan tolong menolonglah dalam kebajikan, dalam pemasaran *Peerless power* pelaku usaha meminta tolong kepada Koperasi untuk memasarkan produknya dan nantinya akan dibagi hasil sesuai kesepakatan dari dua pihak.

Tujuan koperasi syariah yaitu memakmurkan perekonomian orang yang bergabung dengan koperasi syariah sesuai dengan ajaran dan prinsip islam yang dimana dengan sistem meniggalkan yang dilarang dan menggunakan cara yang diridhoi oleh Allah SWT.¹²

Tujuan lain dari koperasi Syariah yaitu menyediakan pelayanan yang dibutuhkan semua kalangan dan tempat pelaku UMKM kecil menengah dalam melakukan kegiatan ekonomi, jadi tujuan koperasi syariah bukanlah hanya mencari keuntungan sebesar-besarnya.¹³

¹¹ “Surah Al-Ma’idah Ayat 2,” accessed January 5, 2022, <https://tafsirq.com>.

¹² Buchori, P.harto, and Wibowo, *Manajemen Koperasi Syariah*, hlm. 11.

¹³ Arman Maulana and Siti Rosmayati, “Pengaruh Citra Koperasi Syariah Terhadap Loyalitas Anggota Koperasi Syariah BMT Itqan,” *Eco Iqtishodi Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Keuangan Syariah* 2, no. 1 (2020): 27–44.

Mudharabah yaitu berupa kerja sama yang dilakukan oleh koperasi dan nasabah yang dimana koperasi sebagai pemilik modal (*shahibul maal*) dan pengusaha berperan sebagai pengelola (*mudharib*).¹⁴

Pemasaran *Peerless Power* dilakukan di Koperasi Konsumen al Muawanah Syariah, yang letaknya di lingkungan kampus UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu. Di sana pelaku PKM melakukan kerja sama dengan koperasi dalam bentuk pemasaran produk *Peerless Power* dan dengan menggunakan akad *mudharabah*.

Koperasi Konsumen al Muawanah Syariah sering membantu pengusaha kecil menengah baik bantuan berupa modal, bantuan pemasaran, jual beli, simpan pinjam, dan investasi, dengan perjanjian dan bagi hasil yang secara jelas dan terperinci, dan juga lokasi yang terjangkau.

Dengan sistem bagi hasil yang jelas dan terperinci oleh karena itu saya tertarik untuk memulai kerja sama dengan Koperasi Konsumen al Muawanah Syariah. Dengan produk yang saya miliki yaitu berupa Pembersih Blok Mesin *Peerless Power* yang dimana memiliki manfaat yang begitu banyak dan tentunya membantu semua orang dalam melakukan perawatan barang-barang yang mereka miliki seperti sepeda motor, mobi.

¹⁴ Buchori, P.harto, and Wibowo, *Manajemen Koperasi Syariah*, hlm. 34.

Dengan begitu banyak manfaat dan kegunaan dari *Peerless Power* dan juga telah mendapatkan Nomor Induk Berusaha maka dari itu saya yakin untuk berkerja sama dalam pemasaran *Peerless Power* di Koperasi Konsumen al Muawanah Syariah, dengan harapan produk dapat terjual banyak dan produk diterima oleh masyarakat luas.

Hasil penelitian kerja sama dalam pemasaran produk pembersih blok mesin *Peerless Power* di Koperasi Konsumen al Muawanah Syariah dengan menggunakan akad *mudharabah* yaitu sistem bagi hasil yang dimana Koperasi mendapatkan keuntungan 10% dari penjualan produk. Sistem penjualan *Peerless Power* yaitu menggunakan *Website* Koperasi dengan menampilkan foto dan video yang menarik dan melampirkan mengenai kegunaan dan cara pemakaian produk dengan tujuan agar masyarakat mengetahui akan kegunaan dari produk tersebut dan membeli sesuai dengan kebutuhannya. Dengan kerja sama ini selaku PKM merasa sangat terbantu dalam memasarkan produknya selain kepercayaan masyarakat kepada koperasi, koperasi juga berhasil dalam memperkenalkan produk PKM dengan baik di seluruh kalangan.

B. Perumusan Masalah

1. Apa yang membedakan pembersih blok mesin *peerless power* dengan produk lainya yang telah dipasarkan?

2. Apakah pembersih blok mesin *Peerless Power* aman digunakan?
3. Apakah pembersih blok mesin *Peerless Power* ini layak dipasarkan?

C. Tujuan Program

1. Untuk mengetahui perbedaan pembersih blok mesin *Peerless Power* dengan pembersih blok mesin lainya yang telah dipasarkan.
2. Untuk mengetahui keamanan dalam pengaplikasian pembersih blok mesin *Peerless Power*.
3. Untuk mengetahui layak atau tidaknya pembersih blok mesin *Peerless Power*.

D. Manfaat Program

1. Menambah pengetahuan masyarakat khususnya anak muda dalam membuat pembersih blok mesin dengan baik.
2. Untuk mendongkrak minat anak muda dalam berwirausaha, yang *low budget* sehingga menghasilkan keuntungan yang menjanjikan.
3. Menghasilkan produk yang berkualitas dan ekonomis.
4. Mampu memenuhi kebutuhan masyarakat.

E. Luaran yang Diharapkan

1. Menghasilkan pembersih blok mesin yang aman, berkualitas dengan harga yang ekonomis dan dapat diterima oleh masyarakat luas.
2. Dapat memberikan pengetahuan dan pelatihan kepada masyarakat dalam menciptakan produk sendiri.
3. Dapat membuka peluang usaha bagi anak muda, mahasiswa maupun masyarakat untuk menginovasikan produk pembersih blok mesin ini dalam berbagai keunggulan sehingga produk yang diciptakan mampu bersaing dipasaran.

