

PEMBERDAYAAN UMKM PENGRAJIN KASUR MELALUI INOVASI HIPOALERGENIK DAN STRATEGI DIGITAL MARKETING

**Sri Hardianti Rosadi¹⁾, Syamsu Rijal²⁾, Tetti Surianti³⁾, Ruslang⁴⁾,
Muhammad Arafah⁵⁾, Nurcaya⁶⁾, Uswah Trywulan Syah⁷⁾**

¹⁾ Prodi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Peternakan, dan Perikanan, Universitas Puangrimaggalatung

²⁾ Prodi Pendidikan Biologi, Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Puangrimaggalatung

³⁾ Prodi Kebidanan, Fakultas Ilmu Kesehatan, Universitas Puangrimaggalatung

⁴⁾ Prodi Administrasi Kesehatan, Fakultas Ilmu Kesehatan, Universitas Puangrimaggalatung

⁵⁾ Prodi Administrasi Pendidikan, Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Puangrimaggalatung

^{6,7)} Prodi Agroteknologi, Fakultas Pertanian, Peternakan, dan Perikanan, Universitas Puangrimaggalatung
srihardiantirosadi64@gmail.com

Abstract

This Community Partnership Program (PKM) aims to enhance the economic value of the Aneka Kasur MSME in Pammana Village, Wajo Regency, through the implementation of hypoallergenic product innovation and digital marketing strategies. The main problems faced by the partner include manual production processes, health risks due to the absence of personal protective equipment (PPE), limited product diversification, and declining competitiveness as a result of conventional marketing practices. The proposed solutions consist of the application of appropriate technology, namely a kapok seed separator machine and a portable solar dryer, training on product diversification, the use of PPE, as well as strengthening e-commerce-based marketing. The results of the program show increased production efficiency, improved product quality that is safer for consumers, the creation of new product variations, and broader market reach through online marketplaces. This program contributes to the achievement of SDG 8 (Decent Work and Economic Growth) and SDG 9 (Industry, Innovation, and Infrastructure).

Keywords: *Kapukpreneur, hypoallergenic, digital marketing.*

Abstrak

Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini bertujuan meningkatkan nilai ekonomi UMKM Aneka Kasur di Kelurahan Pammana, Kabupaten Wajo, melalui penerapan inovasi produk hipoalergenik dan strategi pemasaran digital. Permasalahan utama yang dihadapi mitra mencakup proses produksi manual, risiko kesehatan akibat tidak digunakannya APD, keterbatasan diversifikasi produk, serta penurunan daya saing karena pemasaran masih konvensional. Solusi yang ditawarkan mencakup penerapan teknologi tepat guna berupa mesin pemisah biji kapuk dan solar dryer, pelatihan diversifikasi produk, penggunaan APD, serta penguatan pemasaran berbasis e-commerce. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan efisiensi produksi, perbaikan kualitas produk yang lebih aman, variasi produk baru, serta jangkauan pemasaran yang lebih luas melalui marketplace. Kegiatan ini berkontribusi terhadap pencapaian SDG's 8 (pertumbuhan ekonomi) dan 9 (industri, inovasi, dan infrastruktur).

Keywords: *Kapukpreneur, hipoalergenik, digital marketing.*

PENDAHULUAN

Kelurahan Pammana merupakan salah satu dari 16 desa/kelurahan yang berada di Kecamatan Pammana yang letaknya 12 km dari pusat pemerintahan Kabupaten Wajo. Kelurahan ini memiliki luas wilayah 14,76 km² dengan jumlah penduduk 2.448 jiwa yang tersebar di tiga lingkungan, yaitu Lingkungan Maroanging, Lingkungan Sarasa dan Lingkungan Lare'e. Penduduk di Kecamatan Pammana bermata pencaharian sebagai petani dan wirausaha. Selain sebagai penghasil padi dan jagung, kelurahan ini juga dikenal sebagai penghasil kasur yang berbahan baku kapuk, tepatnya di Lingkungan Sarasa. Sebanyak 324 jiwa yang berprofesi di bidang wirausaha. Hampir semua Ibu rumah tangga berprofesi sebagai pengrajin kasur, baik sebagai pemilik maupun pekerja. Industri ini memegang peranan penting dalam mendorong pembangunan ekonomi (Sholihah et al., 2022), (Totanan et al., 2022) meningkatkan perekonomian lokal dan menciptakan lapangan pekerjaan (Halim, 2025). Industri kasur kapuk merupakan salah satu sektor ekonomi berbasis potensi lokal yang memiliki nilai historis dan sosial penting bagi masyarakat Kelurahan Pammana, Kabupaten Wajo. Industri rumahan ini secara turun-temurun diwariskan sebagai bagian dari kearifan lokal yang menopang perekonomian keluarga sekaligus membuka lapangan kerja. Industri ini telah dikenal luas dan wilayah pemasarannya pun telah menjangkau daerah di luar Kabupaten bahkan Provinsi. Namun seiring dengan perkembangan zaman, industri kapuk seringkali menghadapi berbagai tantangan yang berdampak pada penurunan permintaan (Mufidah et al., 2023), peminat kasur kapuk mulai

tergeser dengan kasur spon atau springbed (Pradani et al., 2023). Kondisi ini mengancam keberlanjutan usaha para pengrajin serta berdampak pada perekonomian masyarakat setempat.

Permasalahan lain yang dihadapi oleh UMKM Aneka Kasur adalah keterbatasan teknologi dalam proses produksi. Selama ini, proses pemisahan biji kapuk, pengeringan, hingga pengisian kapuk masih dilakukan secara manual dan sangat bergantung pada kondisi cuaca. Hal ini tidak hanya menurunkan efisiensi produksi, tetapi juga meningkatkan risiko kesehatan akibat paparan debu kapuk yang dapat menyebabkan alergi dan infeksi saluran pernapasan. Selain itu, produk yang dihasilkan belum bervariasi, hanya terbatas pada kasur dan bantal, sehingga kurang mampu bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Situasi ini menuntut adanya inovasi untuk meningkatkan kualitas dan variasi produk agar lebih sesuai dengan kebutuhan konsumen modern.

Dari aspek pemasaran, pengrajin masih mengandalkan metode konvensional melalui penjualan langsung atau pemanfaatan media sosial sederhana seperti WhatsApp dan Facebook. Strategi ini terbukti kurang efektif dalam menjangkau konsumen yang lebih luas, terutama di era digital saat ini di mana marketplace dan e-commerce menjadi kanal utama dalam transaksi produk rumah tangga. Minimnya pemahaman tentang strategi pemasaran modern, branding, serta penggunaan platform digital menyebabkan produk UMKM Aneka Kasur sulit bersaing dengan produk substitusi yang lebih dikenal di pasaran. Dengan demikian, diperlukan intervensi melalui pelatihan dan pendampingan pemasaran digital agar UMKM dapat

beradaptasi dengan perubahan perilaku konsumen.



Gambar 1. Profil Usaha UMKM Aneka Kasur

Program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini hadir untuk menjawab tantangan tersebut dengan menawarkan pendekatan “Kapukpreneur”. Strategi ini mencakup penerapan inovasi teknologi tepat guna melalui mesin pemisah biji kapuk, solar dryer yang menghasilkan produk hipoalergenik, pelatihan penggunaan alat pelindung diri, diversifikasi produk, serta penguatan pemasaran digital melalui marketplace. Kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi produksi, memperluas variasi produk, memperkuat branding, serta memperluas jangkauan pasar. Lebih jauh lagi, program ini mendukung pencapaian SDGs poin 8 (pertumbuhan ekonomi) dan poin 9 (industri, inovasi, dan infrastruktur) dengan mendorong pengembangan UMKM lokal yang berdaya saing dan berkelanjutan.

METODE

Metode pelaksanaan pengabdian ini melalui beberapa tahapan yaitu, Survei dan Sosialisasi, Pelatihan, Penerapan Teknologi, Pendampingan dan Keberlanjutan Program (Rosadi et al., 2024). Adapun tahapannya adalah:

a. Tahap Survey dan Sosialisasi

Untuk mendalami permasalahan pada mitra sasaran, tim pengabdian kepada Masyarakat melakukan survey. Aspek yang dirumuskan dalam kegiatan ini adalah permasalahan serta solusi yang dihadapi oleh mitra sasaran. Selanjutnya dilakukan sosialisasi dengan berkordinasi langsung dengan mitra sasaran. Adapun tujuan dari kegiatan ini adalah untuk menginformasikan kepada mitra sasaran mengenai tujuan, tahapan kegiatan dan bentuk pelatihan serta pendampingan apa saja yang akan dilaksanakan di lokasi mitra sebagai bentuk menyelesaikan permasalahan mitra.

b. Tahap Pelatihan

Setelah mitra memahami bersama mengenai tujuan dan tahapan kegiatan yang akan dilaksanakan, selanjutnya dilakukan Tahapan Pelatihan. Tahapan pelatihan dilaksanakan di lokasi mitra yaitu di Kelurahan Pammana dengan memberikan pelatihan di bidang produksi meliputi Sosialisasi penggunaan alat dan mesin pemisah biji dan solar dryer, Sosialisasi Pentingnya penggunaan APD, Pelatihan diversifikasi produk, Pelatihan e-commerce dan pembuatan akun *marketplace* dan Pelatihan *Marketing Mix*

c. Tahap Penerapan Teknologi

Tahap penerapan teknologi yang akan dilakukan kepada mitra sasaran adalah penerapan mesin pemisahan biji kapuk, penerapan teknologi pengeringan kapuk serta penerapan pemasaran melalui *marketplace*.

d. Tahap Pendampingan

Setelah menerapkan teknologi yang diberikan, selanjutnya adalah memastikan bahwa mitra sasaran melakukan penerapan teknologi secara berkelanjutan.

e. Tahap Keberlanjutan Program

Diharapkan dengan adanya kegiatan pelatihan dan pendampingan yang diberikan kepada mitra sasaran, para pengrajin dapat meningkatkan hasil produksi dan menjangkau lebih banyak pasar. Selain itu, diharapkan pula keberlanjutan program tidak hanya mampu diterapkan di masyarakat Kelurahan Pammana melainkan kepada seluruh pengrajin Kasur yang ada di Kabupaten Wajo.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini diawali dengan melakukan Tahap survey/observasi lapangan yang dilaksanakan pada tanggal 19 Juli 2025. Kegiatan ini dihadiri oleh tim pengabdian kepada Masyarakat yang dilaksanakan di Sekretariat UMKM Aneka Kasur yang ada di Dusun Sarasa, Kelurahan Pammana, Kecamatan Pammana, Kabupaten Wajo. Beberapa permasalahan yang dihadapi mitra adalah proses produksi masih dilakukan secara manual tanpa dukungan teknologi, penjemuran kapuk bergantung pada cuaca sehingga berisiko jamur dan tungau, penggunaan alat pelindung diri (APD) masih minim sehingga berdampak pada kesehatan pengrajin, serta produk yang dihasilkan kurang variatif sehingga menghadirkan teknologi tepat guna berupa mesin pemisah biji dan solar dryer, pelatihan penggunaan APD, diversifikasi produk menjadi sandaran dan dudukan kursi, serta pendampingan strategi pemasaran berbasis e-commerce dan marketing

mix dapat menjadi solusi bagi permasalahan mitra. Hasil survei ke lokasi mitra menunjukkan antusiasme pengrajin terkait kegiatan pengabdian ini. Harapan dari kelompok dengan adanya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat lebih meningkatkan nilai jual dari pengrajin Kasur yang ada di Dusun Sarasa, Kecamatan Pammana, Kabupaten Wajo.

Pelaksanaan survey Lokasi kepada mitra sasaran:



Gambar 2. Survei Ke Lokasi Mitra

Setelah melaksanakan tahapan observasi, maka dilanjutkan dengan tahap sosialisasi yang telah dilaksanakan pada tanggal 26 Juli 2025 bersama dengan pengrajin dan tim pengabdian kepada Masyarakat yang dilakukan di rumah pengrajin langsung sekaligus menjadi Lokasi sekretariat UMKM Aneka Kasur. Kegiatan ini dilakukan guna mensosialisasikan pelaksanaan pelatihan yang berfokus pada Peningkatan pengetahuan dan keterampilan kelompok dalam diversifikasi produk, pelatihan penggunaan APD dan pendampingan e-commerce dalam menjangkau pasar yang lebih luas.



Gambar 3. Sosialisasi Pelaksanaan Kegiatan kepada Mitra

Tahap selanjutnya dalam kegiatan ini adalah kegiatan Pelatihan. Setelah mitra memahami bersama mengenai tujuan dan tahapan kegiatan yang akan dilaksanakan, selanjutnya dilakukan Tahapan Pelatihan.



Gambar 4. Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan

Kegiatan pelatihan dilaksanakan mengacu pada Aspek Produksi dan Aspek Pemasaran. Tahapan pelatihan dilaksanakan di lokasi mitra yaitu di Dusun Sarasa Kelurahan Pammana dengan memberikan pelatihan di bidang produksi meliputi Sosialisasi penggunaan alat dan mesin pemisah biji dan solar dryer. Sosialisasi Pentingnya penggunaan APD, Pelatihan diversifikasi produk, dan di bidang

pemasaran berupa Pelatihan e-commerce dan Pelatihan *Marketing Mix*. Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 1 September 2025 dengan menghadirkan 16 anggota kelompok pengrajin.

Setelah tahap pelatihan, maka selanjutnya dilaksanakan pendampingan langsung dengan pengrajin. Dimana tahap ini dilakukan dengan penerapan penggunaan teknologi oleh pengrajin. Salah satu penerapan teknologi yang langsung diterapkan oleh pengrajin adalah penggunaan Alat pelindung diri (APD) agar terhindar dari debu kapuk.



Gambar 5. Penerapan penggunaan APD

Penerapan penggunaan Alat Pelindung Diri (APD) langsung diterapkan oleh pengrajin. Selain itu penerapan penggunaan inovasi pengering solar Dryer juga telah diterapkan oleh mitra.



Gambar 6. Inovasi Pengering Solar Dryer

Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan produktivitas dan efisiensi kerja mitra setelah menggunakan mesin

pemisah biji dan *solar dryer*. Penerapan penggunaan teknologi tepat guna meningkatkan efisiensi waktu produksi hingga 30–50% pada industri kecil.

Dari sisi inovasi produk, penerapan bahan hipoalergenik memberikan nilai tambah berupa keamanan dan kenyamanan bagi konsumen. Adapun pelatihan digital marketing berhasil memperluas jangkauan pasar mitra ke platform online seperti Shopee dan Tokopedia.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berbasis inovasi hipoalergenik dan strategi digital marketing terbukti mampu meningkatkan nilai ekonomi UMKM Aneka Kasur. Dukungan literatur menunjukkan bahwa kombinasi inovasi produk dan transformasi digital menjadi strategi efektif dalam memperkuat daya saing dan keberlanjutan usaha kecil di era industri 4.0.

UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan penuh rasa syukur, tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) menyampaikan apresiasi setinggi-tingginya dan terima kasih sebesar-besarnya kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Direktorat Jenderal Riset dan Pengembangan Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains dan Teknologi atas dukungan melalui program hibah kepada masyarakat. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada Universitas Puangrimaggalatung atas kepercayaan yang diberikan kepada tim kami dalam melaksanakan program ini. Kami turut menyampaikan penghargaan setulusnya kepada mitra, aparat desa, dan masyarakat Dusun Sarasa atas partisipasi aktif dan dukungan yang luar

biasa sehingga kegiatan dapat terlaksana dengan baik. Harapan kami, hasil dari kegiatan ini dapat memberikan manfaat keberlanjutan dan berkontribusi positif bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat. Ucapan terima kasih juga kepada seluruh pihak yang telah terlibat yang tidak dapat kami sebutkan satu per satu dalam membantu baik secara moril maupun materiil kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Halim, N. H. (2025). Analisis Manajemen Risiko Pada UMKM “Bantal dan Kasur” Baleendah Kabupaten Bandung. *Jurnal Serambi Ekonomi Dan Bisnis*, 8(1), 1027–1031. <https://ojs.serambimekkah.ac.id/serambi-ekonomi-dan-bisnis/article/view/8775/5950>
- Mufidah, K. M., Jannah, A. Z., Sari, B. A., & ... (2023). Sosialisasi Dan Edukasi Literasi Keuangan Home Industri Kapuk Randu Di Desa Sumur Dalam. ... *Seminar Nasional Hi ...*, 2(1), 6–7. <https://www.ejournal.unuja.ac.id/index.php/hitech/article/view/7467>
- Pradani, R. F. E., Safitri, H., Arifah, M. I., & Jannah, A. Z. (2023). *Edukasi Diversifikasi Pengolahan dalam Meningkatkan Pendapatan Home Industri Kapuk di Desa Sumur Dalam*. 4(6), 12748–12753.
- Rosadi, S. H., Nurcaya, Rijal, S., Arafah, M., Ruslang, Samramadama, M. A., Winarti, & Nurhalisa. (2024). Pelatihan dan Inovasi Packaging untuk Meningkatkan Daya Saing Kain

- Tenun. *Journal of Human And Education*, 4(6), 445–449.
- Sholihah, I., Muhammad, F., Jailani, H., & Nuri, R. Z. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing Pada Home Indusrti Kapuk Kasur Di Dusun Nenggung Desa Paokmotong Kecamatan Masbagik. *JPEK (Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan)*, 6(1), 200–210. <https://doi.org/10.29408/jpek.v6i1.3982>
- Totanan, C., Santika, M. Iqbal Bakry, Masruddin, Ni Made Suwitri Parwati, & Jurana. (2022). Going Concern Pada Industri Kapuk Di Kabupaten Donggala Sulawesi Tengah. *Journal of Economic, Public, and Accounting (JEPA)*, 4(2), 129–143. <https://doi.org/10.31605/jepa.v4i2.1570>