



Pendampingan Pembuatan Kemasan Produk untuk Meningkatkan Penjualan UMKM Kacang Sangrai di Desa Kalitimbang Cilegon

Assistance in Making Attractive Packaging to Increase Sales of Roasted Peanuts in Cilegon City

Salsabila Maschaolah^{1*}, Chandra Dewa², Anita Nurbayanti³, Tiara Nofiana⁴, Slamet Gunadi⁵, Yolla Sukma Handayani⁶, Asih Setyo Rini⁷

^{1,2,3}Fakultas Keguruan Ilmu Pengetahuan, Universitas Bina Bangsa, Indonesia

^{4,6,7}Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Bina Bangsa, Indonesia

⁵Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Bina Bangsa, Indonesia

*Korespondensi penulis: salsabilamaschaolah@gmail.com

Article History:

Received: Juni 25, 2024;

Revised: Juli 19, 2024;

Accepted: Agustus 06, 2024;

Online Available: Agustus 09, 2024

Keywords: MSMEs, product packaging, improving product quality.

Abstract: Micro, small and medium enterprises (MSMEs) often face the problem of simple packaging. It needs to be recognized that products made by MSMEs are better than products made by manufacturers. However, the packaging is not attractive because the MSME products are simple. This is the reason why MSME products have limited market reach and are difficult to compete in the market, especially in modern markets. The method of implementing the Food Product Packaging Assistance activities in Kalitimbang Village uses the method of discussion, face-to-face and providing direct counseling and direct practice. The implementation of training on July 27, 2024 was in the form of providing material on good packaging procedures provided by one of Bina Bangsa University's KKM students. The session length was approximately 15 minutes which was attended by several workers and MSME owners. Implementation of practical training and tutorials on how to package attractively. By using a standing pouch and labeling the packaging. By using standing pouches and labels on this packaging itself allows MSME players to save more time and be more practical and fast in packaging these products.

Abstrak

Pada Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) sering menghadapi masalah kemasan yang terlalu sederhana. Disisilain kemasan produk menjadi penting untuk meningkatkan penjualan. Berdasarkan survei kemasan yang baik dan unik memiliki daya tarik pembeli. Jika kemasan tidak menarik daya tarik pembeli semakin kuran. Berangkat dari hal tersebut produk UMKM memiliki jangkauan pasar yang terbatas dan sulit untuk bersaing di pasar, terutama di pasar modern. Metode pelaksanaan kegiatan Pendampingan Pembuatan Pengemasan Produk Pangan di Kelurahan Kalitimbang menggunakan metode diskusi, tatap muka dan memberikan penyuluhan secara langsung serta praktek langsung. Pelaksanaan pelatihan pada tanggal 27 juli 2024 yaitu berupa pemberian materi tentang tata cara pengemasan yang baik yang diberikan oleh salah satu mahasiswa KKM Universitas Bina Bangsa. Lama sesi kurang lebih 15 menit yang dihadiri oleh beberapa tenaga pekerja dan pemilik UMKM. Pelaksanaan pelatihan praktik dan tutorial cara pengemasan yang menarik. Dengan cara menggunakan standing pouch dan pemberian label pada kemasan. Dengan menggunakan standing pouch dan label pada kemasan ini sendiri memungkinkan para pelaku UMKM lebih menghemat waktu dan lebih praktis juga cepat dalam pengemasan produk tersebut.

Kata Kunci: UMKM, kemasan produk, peningkatan kualitas produk.

1. PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sangat penting bagi perekonomian Indonesia. Selain berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja di Indonesia, UMKM juga berfungsi sebagai penggerak distribusi hasil pembangunan ke seluruh wilayah Indonesia. Karena memiliki peran besar dalam perekonomian Indonesia, usaha kecil dan menengah (UMKM) menjadi salah satu sektor yang menarik perhatian. Karena akses mereka yang sebagian besar konvensional, UMKM dianggap sebagai sektor yang tahan terhadap krisis keuangan global (Sulistiono & Mulyana, 2020).

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) sering menghadapi masalah kemasan yang sederhana. Perlu diakui bahwa produk yang dibuat oleh UMKM lebih baik daripada produk yang dibuat oleh pabrikan. Namun, kemasannya tidak menarik karena produk UMKM tersebut sederhana. Ini adalah alasan mengapa produk UMKM memiliki jangkauan pasar yang terbatas dan sulit untuk bersaing di pasar, terutama di pasar modern (Widiati, 2020).

Secara umum, Kemasan adalah bentuk barang yang membungkus suatu benda untuk melindungi isinya. Di sisi lain, kemasan dapat didefinisikan sebagai bagian terluar yang membungkus suatu produk dengan tujuan untuk melindunginya dari cuaca, guncangan, dan benturan lainnya. Kemasan biasanya dibuat atau dirancang sedemikian rupa sehingga dapat menampilkan gambar dan perspektif tentang isi produk sehingga pengguna dapat memahami pesan yang disampaikan dengan baik. Selain itu, kemasan memiliki berbagai fungsi (Sulistiono & Mulyana, 2020).

Cara pengemasan dan labeling yang baik dan menarik jelas sangat penting untuk mendukung produk makanan. Sayangnya, tidak semua produsen, termasuk UMKM, dapat memanfaatkannya. Sampai saat ini, para pengelola usaha, terutama usaha kecil dan menengah, masih menghadapi masalah dengan kemasan produk. Terkadang, kemajuan bisnis terhambat oleh masalah kemasan dan label produk. Ketika sebuah perusahaan ingin memiliki kemasan produk yang baik, berkualitas, dan memenuhi standar nasional yang ada, terdapat banyak masalah yang muncul. Bahan pengemas, desain bentuk kemasan, desain label, dan, yang paling penting, biaya pembuatan kemasan adalah masalah umum. Para pengelola UMKM dengan modal yang terbatas harus dapat menangani masalah kemasan (Semariyani et al., 2019).

Kemasan yang baik tentu akan mempengaruhi harga produk, jadi UMKM harus memiliki strategi pemasaran untuk mengantisipasi hal ini. Namun, jika produk yang ditawarkan benar-benar

berkualitas, harga tidak masalah bagi sebagian pembeli yang sangat mengutamakan kualitas. Fokus penelitian ini adalah: 1) Bagaimana kemasan mempengaruhi produk UMKM Kelurahan Kalitimbang? 2) Bagaimana kemasan memainkan peran dalam meningkatkan pemasaran produk UMKM Kelurahan Kalitimbang di kemasan "Kacang Sangrai Cilegon"?



Gambar 1. Lokasi Mitra UMKM Kacang Sangrai Cilegon

2. METODE

Lokasi Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul “Pendampingan Pembuatan Kemasan Menarik untuk Meningkatkan Penjualan Kacang Sangrai Kota Cilegon” dilaksanakan di home industry UMKM Kacang Sangrai Cilegon dengan alamat Jl. Bulakan Kelurahan.Kalitimbang Kota.Cilegon.

Peserta

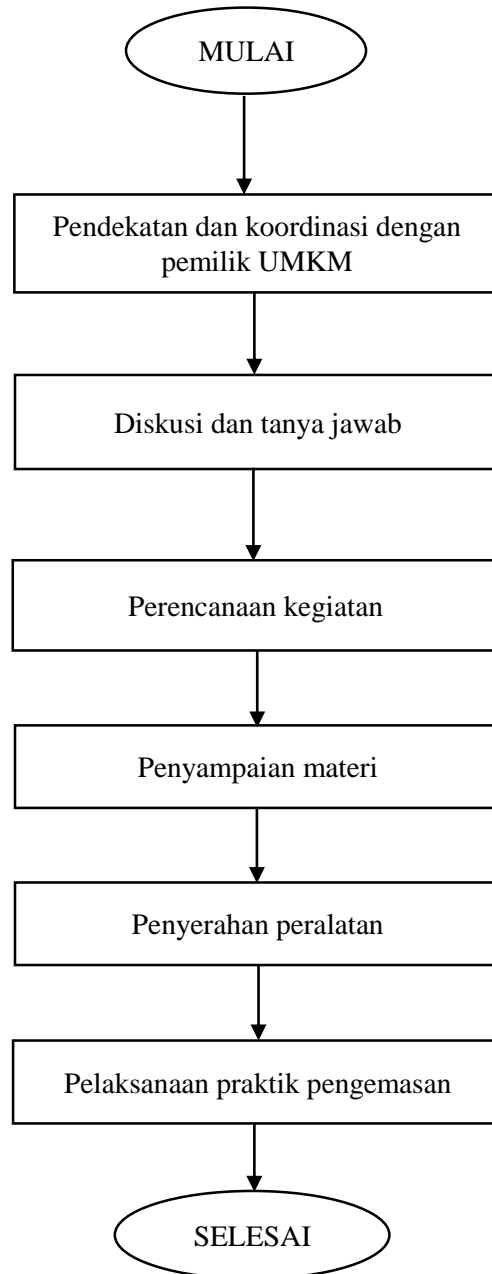
Kegiatan ini diikuti oleh pemilik usaha dan beberapa tenaga kerja penjualan Kacang Sangrai Cilegon dan didukung oleh mahasiswa/i KKM Universitas Bina Bangsa.

Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan kegiatan Pendampingan Pembuatan Pengemasan Produk Pangan di Kelurahan Kalitimbang menggunakan metode diskusi, tatap muka dan memberikan penyuluhan secara langsung serta praktek langsung.

Langkah Kerja

Dalam melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, langkah-langkah kerja diperlihatkan dalam diagram alir sebagai berikut:



Gambar 2. Diagram Alir Langkah Pelaksanaan

Adapun langkah pelaksanaan dalam kegiatan ini antara lain:

1. Pendekatan dan berkoordinasi kepada pemilik UMKM Kacang Sangrai Cilegon yang selanjutnya akan disebut sebagai peserta pelatihan.
2. Diskusi dan Tanya jawab mengenai permasalahan yang dihadapi mitra, sekaligus merencanakan kegiatan yang menunjukkan langkah-langkah solusi atas persoalan yang dihadapi.
3. Mitra terlebih dahulu akan diberikan materi yang telah disiapkan oleh tim dalam bentuk penyampaian mengenai cara pengemasan pangan.
4. Penyerahan peralatan yang disumbangkan kepada mitra untuk mendukung pembuatan produk yang akan dilaksanakan.
5. Pelaksanaan praktek pengemasan produk pangan yang diproduksi yaitu Kacang Sangrai Cilegon.

3. HASIL

Hasil yang di capai melalui kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan judul “Pendampingan Pembuatan Kemasan Menarik untuk Meningkatkan Penjualan Kacang Sangrai Kota Cilegon” di Jl. Bulakan Kelurahan Kalitimbang Kota Cilegon yang kami lakukan ini dituangkan dalam bentuk laporan hasil kegiatan pada setiap tahap pelaksanaan sebagai berikut:

1. Koordinasi dengan pihak UMKM pada hari sabtu tanggal 20 juli 2024 selaku mitra pengabdian untuk menentukan hari, dan jam yang tepat sehingga pemberian pelatihan bisa maksimal dan tepat sasaran. Adapun tanggal yang disepakati adalah hari sabtu, 27 juli 2024 pukul 14.00-15.30 wib. Hari dan jam ini disepakati sesuai dengan kesediaan UMKM selaku mitra pengabdian. Selain itu dari hasil koordinasi ditetapkan bahwa peserta yang hadir 5 orang tenaga penjualan dan pemilik usaha UMKM itu sendiri.
2. Persiapan pelatihan ditanggal 25 juli 2024. Dalam hal ini, yang disiapkan berupa persiapan materi yang akan disampaikan dalam sesi diskusi dan persiapan bahan yang akan digunakan dalam pembuatan kemasan.
3. Pelaksanaan pelatihan pada tanggal 27 juli 2024 pukul 14.00 wib yaitu berupa pemberian materi tentang tata cara pengemasan yang baik yang diberikan oleh salah satu mahasiswa KKM Universitas Bina Bangsa. Lama sesi kurang lebih 15 menit yang dihadiri oleh beberapa tenaga pekerja dan pemilik UMKM.



Gambar 3. Pemberian Materi

4. Pelaksanaan pelatihan di hari dan jam yang sama sabtu, 27 juli 2024 pukul 14.00-15.30 wib yaitu berupa pemberian praktik dan tutorial cara pengemasan yang menarik. Dengan cara menggunakan standing pouch dan pemberian label pada kemasan.



Gambar 4. Tutorial Pembuatan Kemasan dan Label

5. Terakhir, kegiatan pengabdian ditutup dengan sesi foto bersama dan ucapan terima kasih dari pihak mahasiswa/i KKM Universitas Bina Bangsa kepada mitra pengabdian dengan harapan agar bantuan pembuatan kemasan yang diberikan dapat bermanfaat bagi kemajuan UMKM kedepannya. Kegiatan berakhir pada pukul 15.30 wib.

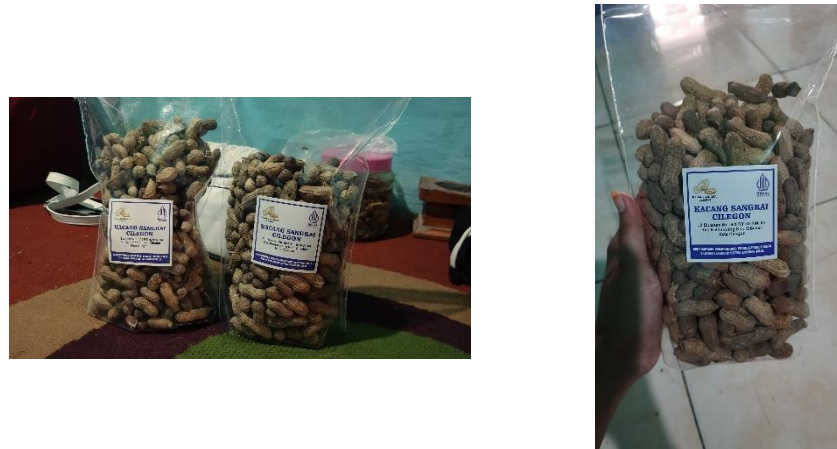


Gambar 5. Sesi Foto Bersama Tim Pelaksana dengan Mitra

4. DISKUSI

Adapun diskusi solusi dari pengabdian kepada masyarakat “Pendampingan Pembuatan Kemasan Menarik untuk Meningkatkan Penjualan Kacang Sangrai Kota Cilegon” ini adalah sebagai berikut:

1. Pemberian pelatihan mengenai pengemasan sebagai sarana pemasaran produk usaha. Selain itu disisipkan juga masukan berupa contoh UMKM yang sudah menggunakan kemasan tersebut sebagai pemasaran produknya. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan dapat memberikan solusi bagi permasalahan UMKM yaitu kurangnya pemanfaatan mengenai pengemasan sebagai daya tarik produk dalam pemasaran.
2. Pemberian tutorial pengemasan produk kepada mitra UMKM agar produk lebih menarik dan lebih banyak konsumen untuk melakukan pembelian produk.



Gambar 6. Hasil Kemasan dan Label

5. KESIMPULAN

Hasil yang dicapai melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul “Pendampingan Pembuatan Kemasan Menarik untuk Meningkatkan Penjualan Kacang Sangrai Kota Cilegon” yang dilakukan adalah di era modern saat ini, para pelaku UMKM hendaknya bisa meningkatkan dalam pengemasan sebagai salah satu upaya untuk menambah daya tarik produk yang mereka tawarkan sehingga banyak konsumen yang lebih mengenal produk mereka.

Dengan menggunakan standing pouch dan label pada kemasan ini sendiri memungkinkan para pelaku UMKM lebih menghemat waktu dan lebih praktis juga cepat dalam pengemasan produk tersebut.

UMKM merupakan salah satu sektor usaha yang penting di Indonesia sebagai pertumbuhan ekonomi bangsa, namun sayangnya masih banyak para pelaku UMKM yang masih belum menggunakan kemasan yang menarik dalam penjualan.

Hasil yang didapat dari kegiatan pengabdian ini yaitu pelaku UMKM yang tadinya belum menggunakan kemasan standing pouch dan label kini sudah mulai menggunakannya. Dengan diberikan pemahaman mengenai penggunaan kemasan standing pouch dan label agar produk lebih menarik sehingga para konsumen lebih tertarik untuk membeli dan mengenal produk mereka. Dengan diberinya pemahaman serta tutorial pengemasan dan pemberian label yang sudah disediakan sehingga dapat mengoptimalkan kegiatan bisnis UMKM tersebut menjadi lebih baik.

6. PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada Universitas Bina Bangsa atas bantuan finansial yang diberikan dalam pengabdian ini. Kontribusi tersebut memungkinkan penulis untuk mengumpulkan data dan melakukan observasi yang telah disajikan dalam artikel ini. Pengabdian dan observasi ini tidak akan berhasil tanpa dukungan dari Universitas Bina Bangsa. Penulis juga ingin menyampaikan terima kasih kepada Ibu Tiara Nofiana, ST., M.Sc selaku dosen pembimbing lapangan atas saran dan panduan akademik yang berharga dalam penyusunan artikel ini, serta teman-teman yang berperan serta dalam pembuatan artikel ini.

DAFTAR REFERENSI

- Semariyani, A. A. M., Sudiarta, I. W., & ... (2019). Pengemasan dan strategi pemasaran produk pangan di Desa Sulangai. *Community Services Journal (CSJ)*, 2(1), 23–28. <https://www.ejournal.warmadewa.ac.id/index.php/csj/article/view/1879>
- Sulistiono, & Mulyana, M. (2020). Pelatihan pengembangan merek dan kemasan bagi UMKM Kota Bogor. *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 1(2), 127–134. <https://doi.org/10.374/jadkes.v1i2.512>
- Widiati, A. (2020). Peranan kemasan (packaging) dalam meningkatkan pemasaran produk usaha mikro kecil menengah (UMKM) di “Mas Pack” Terminal Kemasan Pontianak. *JAAKFE UNTAN (Jurnal Audit dan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tanjungpura)*, 8(2), 67–76. <https://doi.org/10.26418/jaakfe.v8i2.40670>