

PENINGKATAN KETERAMPILAN PENGEMASAN PRODUK DAN PEMASARAAN DARING BAGI KELOMPOK USAHA BERSAMA DESA NOTOG PATIKRAJA BANYUMAS

Trihastuti Yuniati, Wahyu Adi Prabowo, Aulia Sholichah Iman Nurchotimah
Institut Teknologi Telkom Purwokerto

Jl. D.I. Panjaitan No.128, Karangreja, Purwokerto Kidul, Kec. Purwokerto Selatan, Banyumas, Jawa Tengah
trihastuti@ittelkom-pwt.ac.id

Abstract

Kelompok Usaha Bersama (KUBe) is a business group initiated by housewives who are members of the Program Keluarga Harapan (PKH) group in Notog, Patikraja, Banyumas. This KUBe produces and sells various kinds of processed food, such as manggleng chips, spring roll skin chips, dumplings, and so on. Unfortunately, the products produced have not been packaged properly and attractively, only with a plain white plastic wrap without any particular brand or sticker. The method of marketing is still manually by selling it door-to-door or entrusting it to local stalls. Due to the simple packaging and manual sales methods, the product sales rate is still low. Therefore, as an effort to increase the selling power of these products, community service activities are carried out with the aim of improving the skills of trainees in attractive product packaging and the use of social media for product marketing. As a result of this community service, the training participants understand the importance of attractive product packaging and apply it. In addition, participants also understand and practice online product marketing using social media Facebook, Whatsap, Instagram and the marketplace.

Keywords: *online marketing; community service; product packaging*

Abstrak

Kelompok Usaha Bersama (KUBe) adalah suatu kelompok usaha yang dirintis oleh ibu-ibu rumah tangga anggota kelompok Program Keluarga Harapan (PKH) di Desa Notog, Patikraja, Banyumas. KUBe ini memproduksi serta menjual berbagai macam olahan makanan, misalnya keripik manggleng, keripik kulit lumpia, onde-onde, dan sebagainya. Sayangnya, produk-produk yang dihasilkan tersebut belum dikemas secara baik dan menarik, hanya dengan bungkus berupa plastik putih polos tanpa adanya merk atau stiker tertentu. Cara pemasarannya pun masih manual dengan cara dijajakan ke rumah-rumah atau dititipkan ke warung-warung sekitar. Dikarenakan pengemasan yang masih sederhana serta cara penjualan yang masih manual tersebut mengakibatkan tingkat penjualan produknya masih rendah. Oleh karena itu, sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan daya jual produk-produk tersebut maka dilakukanlah kegiatan pengabdian masyarakat dengan tujuan untuk meningkatkan keterampilan peserta pelatihan dalam pengemasan produk yang menarik dan pemanfaatan media sosial untuk pemasaran produk. Hasil dari pengabdian masyarakat ini, peserta pelatihan memahami pentingnya pengemasan produk yang menarik dan menerapkannya. Selain itu peserta juga memahami dan mempraktekkan pemasaran produk secara daring menggunakan media sosial facebook, whatsapp, instagram dan marketplace.

Kata Kunci: *pemasaran daring; pengabdian; pengemasan produk*

PENDAHULUAN

Bisnis wirausaha masyarakat Desa Notog, Kecamatan Patikraja, Kabupaten Banyumas, Provinsi Jawa Tengah sejauh ini masih belum bisa memberikan dampak nyata bagi masyarakat. Keterbatasan sumber daya manusia (SDM) yang memiliki kepedulian dan pengetahuan pengelolaan usaha menjadi salah satu masalah krusial yang sedang dihadapi. Padahal jika dilihat dari teori ekonomi, bahwa kecakapan manajerial terhadap suatu unit usaha menjadi hal yang penting agar sebuah bisnis dapat berkembang dengan baik (Yulianda dan Sebrina, 2017). Selain keterbatasan SDM yang kurang

mumpuni, permasalahan lain yang juga dialami adalah masyarakat kesulitan menemukan potensi lokal desa yang dapat dijadikan sebagai usaha inti desa.

Institut Teknologi Telkom Purwokerto (ITTP) sebagai salah satu institusi pendidikan tinggi di Jawa Tengah dengan salah satu misinya adalah menerapkan dan memanfaatkan sains, teknologi dan Teknik bagi kemaslahatan masyarakat. Sebagai bentuk perwujudan dari misi tersebut maka ITTP telah bekerjasama dengan berbagai komponen masyarakat. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu bentuk sinergi antara ITTP dengan

masyarakat sehingga keilmuan para dosen dan mahasiswa ITTP dapat diimplementasikan dan bermanfaat bagi masyarakat, salah satunya bagi masyarakat Desa Notog, khususnya anggota kelompok Program Keluarga Harapan (PKH) di Desa Notog, Kecamatan Patikraja, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah.

Program Keluarga Harapan yang selanjutnya disebut PKH adalah program pemberian bantuan sosial bersyarat kepada keluarga miskin yang ditetapkan sebagai keluarga penerima manfaat PKH oleh pemerintah, sebagai salah satu upaya percepatan penanggulangan kemiskinan, yang telah dilaksanakan sejak tahun 2007. Program perlindungan sosial yang juga dikenal di dunia internasional dengan istilah *Conditional Cash Transfer* (CCT) ini terbukti cukup berhasil dalam menanggulangi kemiskinan yang dihadapi di negara-negara lain, terutama masalah kemiskinan kronis (Suleman dan Resnawaty, 2017). Sebagai sebuah program bantuan sosial bersyarat, PKH membuka akses bagi keluarga miskin, terutama ibu hamil dan anak-anak, untuk memanfaatkan berbagai fasilitas layanan kesehatan (faskes) dan fasilitas layanan pendidikan (fasdik) yang tersedia di sekitarnya. Manfaat PKH juga mulai didorong untuk mencakup penyandang disabilitas dan lanjut usia dengan mempertahankan taraf kesejahteraan sosialnya sesuai dengan amanat konstitusi dan nawacita Presiden Republik Indonesia. Melalui PKH, keluarga miskin didorong untuk memiliki akses dan memanfaatkan pelayanan sosial dasar kesehatan, pendidikan, pangan dan gizi, perawatan, dan pendampingan, termasuk akses terhadap berbagai program perlindungan sosial lainnya yang merupakan program komplementer secara berkelanjutan (Kemensos RI, 2012). PKH diarahkan untuk menjadi episentrum dan *center of excellence* penanggulangan kemiskinan yang menyinergikan berbagai program perlindungan dan pemberdayaan sosial nasional.

MASALAH

Kelompok PKH di Desa Notog, Kecamatan Patikraja, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah mayoritas beranggotakan ibu-ibu rumah tangga yang saling berkolaborasi dan membentuk suatu Kelompok Usaha Bersama (KUBe). KUBe ini memproduksi serta menjual berbagai macam olahan makanan, misalnya keripik manggleng, keripik kulit pisang, onde-onde, serta berbagai makanan ringan lainnya. Namun sayangnya, para peserta KUBe ini belum memperhatikan desain produk dan kemasannya. Produk-produk tersebut masih dikemas dengan cara biasa menggunakan bungkus plastik putih polos yang hanya distaples atau direkatkan dengan api tanpa adanya merk atau stiker tertentu. Cara penjualannya pun masih dilakukan secara manual dengan menjajakan dari rumah ke rumah (*door-to-door*) serta menitipkan ke warung-warung sekitar. Dikarenakan pengemasan yang masih sederhana serta cara penjualan yang masih manual tersebut sehingga tingkat penjualan produknya pun masih rendah. Selain itu, keterbatasan SDM yang memiliki kepedulian dan pengetahuan cara pengelolaan usaha juga menjadi permasalahan krusial yang sedang dihadapi. Padahal jika dilihat dari teori ekonomi, kecakapan manajerial sebuah usaha menjadi nafas bagi sebuah bisnis agar dapat berkembang dengan baik. Di sisi lain, pengelolaan usaha di Desa Notog juga mengalami banyak keterbatasan, selain SDM yang mumpuni, juga kesulitan menemukan kreativitas potensi usaha lokal desa yang bias dijadikan sebagai *core* usaha.

Berlatarbelakang dari permasalahan tersebut di atas, sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan daya jual produk serta keterampilan dan kecakapan masyarakat dalam pengelolaan usahanya agar lebih maju dan pada akhirnya mampu menjadi daya ungkit bagi perekonomian masyarakat Desa Notog, pada khususnya para anggota KUBe, maka dilakukanlah kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada aspek produktivitas, desain dan pengemasan produk, serta metode pemasaran unit usaha

secara daring dengan memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi.

METODE PELAKSANAAN

Dalam rangka memecahkan permasalahan-permasalahan yang telah diuraikan di atas, maka metode pengabdian yang dilakukan oleh tim pengabdian masyarakat ITTP kepada anggota KUBe adalah melakukan pelatihan dan pendampingan mengenai teknik pengemasan produk yang baik dan menarik, serta metode pemasaran secara daring menggunakan media sosial, seperti *facebook*, *whatsapp*, *instagram*, serta menggunakan *marketplace*. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Desa Notog dilaksanakan sebagai berikut: 1) kegiatan sosialisasi ke anggota KUBe kelompok PKH Desa Notog, 2) kegiatan *Forum Group Discussion* (FGD) untuk mengidentifikasi masalah atau kendala yang dihadapi oleh anggota KUBe dalam mengelola usahanya, 3) melakukan pelatihan manajerial, pembuatan desain dan pengemasan produk yang baik dan menarik, serta metode pemasaran produk, dan 4) melaksanakan pelatihan dan pendampingan usaha kreatif berbasis kearifan dan potensi lokal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dilaksanakan dalam 3 (tiga) tahapan, yaitu tahap persiapan, tahap identifikasi masalah, dan tahap pelaksanaan.

Tahap pertama adalah persiapan. Pada tahap ini tim menemui kepala desa setempat dan juga pendamping PKH guna menyampaikan tentang rencana kegiatan pengabdian masyarakat serta pembuatan kesepakatan kerjasama antara pihak kepala desa dengan tim pelaksana pengabdian masyarakat. Selain itu pada tahap persiapan ini tim juga sekaligus melaksanakan survei lokasi yang akan digunakan untuk kegiatan pengabdian masyarakat.

Tahap kedua adalah tahap identifikasi masalah. Di tahap kedua, tim melaksanakan kegiatan sosialisasi dan FGD kepada

masyarakat Desa Notog, Kecamatan Patikraja, Kabupaten Banyumas.



Gambar 1. Kegiatan sosialisasi dan FGD kepada masyarakat anggota KUBe kelompok PKH Desa Notog

Dari hasil sosialisasi dan FGD tersebut tim berhasil menemukan dan menganalisis permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku usaha, khususnya anggota KUBe, dalam menjalankan bisnisnya. Berdasarkan hasil analisis permasalahan tersebut, tim kemudian menyusun strategi dan langkah-langkah yang akan diambil untuk mengatasi permasalahan yang ada. Tim menyiapkan materi-materi pelatihan dan juga melakukan pengadaan alat dan bahan untuk dihibahkan kepada anggota KUBe, yaitu berupa *sealer*, pembuatan desain merk dan stiker, pencetakan stiker, serta plastik untuk kemasan produk.



Gambar 2. Penyerahan alat *sealer* kepada perwakilan salah satu KUBe

Pada tahap ketiga adalah tahap pelaksanaan pelatihan dan pendampingan. Pada tahap ini tim menyampaikan materi-

materi yang telah disiapkan, menyerahkan alat dan bahan yang sudah disiapkan kepada perwakilan KUBe, memandu para anggota KUBe bagaimana pengemasan produk yang baik dan menarik, serta mengajarkan dan mendampingi mereka bagaimana cara-cara pemasaran produk dengan memanfaatkan media sosial *facebook*, *whatsapp*, *Instagram*, serta *marketplace*.



Gambar 3. Penyampaian materi kepada anggota KUBe

Selain mengajari teknik-teknik pemasaran, pemateri juga menyampaikan mengenai etika-etika dalam bersosial media, cara promosi produk yang dapat menarik pelanggan, serta kewaspadaan terhadap adanya tindak penipuan dalam kegiatan jual-beli daring di media sosial. Kegiatan pelatihan dan pendampingan tersebut dipandu oleh 4 orang pemateri yang beranggotakan 3 orang dosen dan 1 orang mahasiswa ITTP.



Gambar 4. Foto salah satu produk usaha KUBe

Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan kelompok PKH Desa Notog, Kecamatan Patikraja, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah dijabarkan dalam 3 aspek, yaitu kehadiran peserta, partisipasi dan kesungguhan peserta, serta hasil pelatihan/praktik: 1) kehadiran peserta berjumlah 50 orang tidak termasuk dengan panitia teknis dan juga narasumber, 2) partisipasi dan kesungguhan peserta dalam mengikuti pelatihan, mulai dari FGD, penyampaian materi teknik pengemasan produk dan pengenalan media sosial untuk pemasaran produk, tanya jawab, serta keingintahuan peserta akan materi yang disampaikan. Hal ini terlihat dari kesungguhan peserta dalam mengikuti pelatihan dan antusiasme dalam tanya jawab maupun dalam melakukan praktik, 3) berdasarkan hasil pengamatan selama pelaksanaan dan pemantauan yang telah dilaksanakan, peserta memahami dan mampu mempraktikkan teknik-teknik pengemasan produk yang baik dan menarik, serta cara-cara memanfaatkan media sosial dan *marketplace* untuk pemasaran produknya.

Secara garis besar hasil pelaksanaan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini sudah cukup baik. Hal ini dikarenakan adanya komunikasi yang baik antara koordinator kelompok PKH Desa Notog dan tim pelaksana pengabdian ITTP. Selain itu, factor pendorong yang mempengaruhi kelancaran pelaksanaan kegiatan ini adalah keinginan peserta yang kuat untuk dapat mengerti, memahami, dan menguasai materi yang disampaikan.

Namun demikian, dalam kegiatan pengabdian ini ada beberapa hambatan yang terjadi, yaitu masih terdapat peserta yang belum lancar dalam menggunakan media sosial, bahkan ada yang tidak memiliki akun media sosial dikarenakan spesifikasi handphone yang dimiliki tidak mendukung. Selain itu juga adanya kebijakan social distancing selama pandemi Covid-19 menjadikan pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dihadiri oleh jumlah peserta yang terbatas serta mundur dari jadwal yang direncanakan sebelumnya.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah menyajikan informasi terkait pengemasan produk yang baik dan menarik serta pemasaran produk menggunakan media sosial dan *marketplace* untuk pengembangan potensi usaha dan peningkatan daya jual produk masyarakat, khususnya anggota KUBe, di Desa Notog, Kecamatan Patikraja, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dipandang penting untuk dilakukan karena menilik kondisi masyarakat Desa Notog yang masih mengalami keterbatasan pengetahuan dan keterampilan SDM yang mumpuni dalam pengelolaan bisnisnya. Hasil dari kegiatan ini para peserta pelatihan dapat memahami dan mempraktikkan langsung cara pengemasan produk yang baik dan menarik serta pemanfaatan media sosial dan *marketplace* untuk pemasaran produknya sebagai upaya peningkatan daya jual produk.

Berdasarkan temuan selama kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan, masih diperlukan adanya tindak lanjut terhadap kegiatan pelatihan ini untuk mengetahui efektivitas desain kemasan produk serta penggunaan media sosial dan *marketplace* dalam meningkatkan daya jual produk usahanya. Diperlukan juga tindak lanjut pemberdayaan jangka panjang terkait upaya masyarakat, khususnya anggota KUBe, dalam memperoleh bantuan dana atau modal usaha dari pemerintah.

DAFTAR PUSTAKA

Anisah, G. dan Fahman, M. 2020. *Pelatihan Usaha Produksi Jamu Tradisional di Bidang Pengemasan, Labelisasi, dan Digital Marketing*. Al-Umron: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat, Vol. 1, No. 2, 10-18.

Arifudin, Opan. 2020. *PKM Pembuatan Kemasan dan Perluasan Pemasaran Minuman Sari Buah Nanas Khas Kabupaten Subang Jawa Barat*. Aptekmas: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat, Vol. 3, No. 2, 20-28.

Aryanto, S., dkk. 2019. *Pengembangan Kewirausahaan bagi UP2K-PKK Kelurahan Prawirodirjan Gondomanan Yogyakarta untuk Mendukung Pemasaran Produk Menggunakan Instagram*. Kacanegara: Jurnal Pengabdian Masyarakat, Vol. 2, No. 2, 81-87.

Ekasari, N., dkk. 2019. *Implementasi Digital Marketing dan Inovasi Kemasan Kue Bengen Produk Kuliner Khas Jambi*. Jurnal Inovasi, Teknologi, dan Dharma bagi Masyarakat (JITDM), Vol. 1, No. 1, 37-42.

Handayani, S., Ghofur, A., dan Fadhilah, D.N. 2019. *Pelatihan dan Pendampingan dalam Pengabdian dan Pendampingan Pemasaran Produk Hasil Homemade dengan Media Sosial di Desa Deketagung Kecamatan Sugio Kabupaten Lamongan*. Jurnal Karya Abdi, Vol. 4, No. 2, 299-304.

[Kemensos] Kementerian Sosial RI. 2012. *Pedoman Umum Program Keluarga Harapan (PKH)*. Jakarta: Direktorat Jenderal Perlindungan dan Jaminan Sosial Kementerian Sosial RI.

Muslim, A. 2007. *Pendekatan Partisipatif dalam Pengembangan Masyarakat* Vol. VIII, 89-103.

Saeu, A. dan Nugraha, F. 2019. *KKN Sisdamas: Optimalisasi Pemberdayaan Masyarakat melalui Penggunaan Smartphone untuk Marketplace*. Alkhidmat: Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat, Vol. 2, No. 2, 15-25.

Suleman, S.A. dan Resnawaty, R. 2017. *Program Keluarga Harapan (PKH): Antara Perlindungan Sosial dan Pengentasan Kemiskinan*. Prosiding Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Vol. 4, No.1, 88-92.

Suryani, T. dan Nurhadi, M. 2018. *Peningkatan Kualitas dan Pemasaran Produk Camilan Khas Gresik*. Prosiding

Seminar Nasional Pengabdian kepada Masyarakat, Vol. 2, No. 1, 26-29.

Yulianda, A.R. dan Sebrina, N. 2017. *Pengaruh Kecakapan Manajerial terhadap Kualitas Laba: Studi Empiris*

pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2010-2015. Jurnal Wahana Riset Akuntansi, Vol. 5, No. 2, 1073-1091.