

Peningkatan Pemahaman Tentang Kemasan Pada UMKM Pengolah Rumput Laut

Illa Rizianiza^{1*}, Diniar Mungil², Andi Idhil³

rizianiza@lecturer.itk.ac.id^{1*}, diniarmungil@lecturer.itk.ac.id², a.idhil@lecturer.itk.ac.id³

^{1,2,3}Program Studi Teknik Mesin

^{1,2,3}Institut Teknologi Kalimantan

Received: 25 06 2021. Revised: 11 05 2021. Accepted: 01 07 2021.

Abstract: The number of MSMEs in North Penajam Paser Regency is very large, especially MSMEs processing seaweed. Seaweed is one of the main commodities of North Penajam Paser Regency. However, the sales turnover of MSME products is still below the target. One of the factors that causes sales turnover has not reached the target is that the packaging of processed seaweed products is still very minimalist so that the attractiveness of buyers is not maximized. This Community Service Program aims to provide training and understanding to MSME members about the importance of packaging seaweed products. The training materials include attractive packaging types, how to make designs and the selection of appropriate packaging for processed seaweed products. The method of implementing this activity is training by giving lectures, discussions and practices that are carried out in an interesting and easy to understand manner for the trainees. The target of this Community Service activity is seaweed processing MSMEs who are members of the Self-Working Joint Marketing Processing Group (Poklahsar). The success of Community Service activities was measured by filling out questionnaires by training participants which were distributed before and after the training. Based on the results of filling out the questionnaire, it was concluded that for each packaging material presented, the level of understanding of the training participants increased to the maximum. However, the level of understanding of packaging design still cannot increase significantly. With this activity, it is hoped that MSME members understand knowledge about packaging well so that they can increase sales turnover of seaweed products.

Keywords: Packaging, Training, MSME.

Abstrak: Jumlah UMKM di Kabupaten Penajam Paser Utara sangat banyak terutama UMKM pengolah rumput laut. Rumput laut merupakan salah satu komoditas utama dari Kabupaten Penajam Paser Utara. Namun, omset penjualan produk UMKM masih berada dibawah target. Salah satu faktor yang menyebabkan omset penjualan belum mencapai target adalah kemasan produk olahan rumput laut masih sangat minimalis sehingga daya tarik pembeli belum maksimal. Program Pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pelatihan dan pemahaman kepada anggota UMKM tentang pentingnya kemasan produk rumput laut. Materi pelatihan meliputi jenis kemasan yang menarik, cara membuat desain serta pemilihan kemasan yang sesuai bagi produk olahan rumput laut. Metode pelaksanaan kegiatan ini adalah pelatihan dengan memberikan ceramah, diskusi dan praktik yang dilakukan secara menarik dan mudah dipahami bagi peserta pelatihan. Sasaran dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah UMKM pengolah rumput laut yang tergabung dalam Kelompok Pengolah Pemasar (Poklahsar) Swakarya Bersama. Keberhasilan dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat diukur melalui pengisian kuisisioner oleh peserta pelatihan yang dibagikan sebelum dan sesudah pelatihan. Berdasarkan hasil pengisian kuisisioner, disimpulkan bahwa pada setiap materi kemasan yang disampaikan, tingkat pemahaman peserta pelatihan meningkat secara maksimal. Namun, untuk tingkat pemahaman desain kemasan masih belum bisa meningkat secara signifikan. Dengan adanya kegiatan ini diharapkan anggota UMKM memahami pengetahuan tentang kemasan dengan baik sehingga dapat meningkatkan omset penjualan produk rumput laut.

Kata Kunci: Kemasan, Pelatihan, UMKM

ANALISIS SITUASI

Kemasan merupakan faktor yang sangat penting bagi suatu produk. Kemasan tidak hanya digunakan sebagai pelindung terhadap produk, tetapi juga digunakan sebagai media *branding* untuk menarik minat konsumen sehingga konsumen tertarik untuk membeli produk tersebut. Kemasan merupakan salah satu strategi produk yang dipakai oleh produsen untuk menonjolkan produk agar lebih menarik baik dari segi bentuk, warna, sehingga produk dapat terjaga kualitasnya. Saat ini kompetisi produk di pasar mulai meningkat seiring dengan kemajuan teknologi dan peningkatan kebutuhan manusia yang cenderung konsumtif. Banyak produk yang menggunakan kemasan yang menarik sehingga dapat meningkatkan daya tarik pembeli. Semakin banyak tempat belanja yang *self service* maka peran kemasan menjadi sangat penting. Pembeli cenderung melihat produk dengan kemasan yang menarik dibandingkan dengan produk dengan kemasan yang sederhana (Susetyarsi, 2012).

Beberapa industri industri makanan dan non makanan saat ini berlomba untuk membuat kemasan yang menarik. Tetapi, hal ini berbeda dengan UKM dan UMKM di Indonesia terutama untuk UMKM di wilayah terpencil yang lokasinya jauh dari keramaian kota. UMKM masih cenderung menggunakan konsep desain kemasan yang sederhana dan kurang menarik. Padahal usaha kecil dan usaha rumah tangga di Indonesia juga juga memiliki peranan penting dalam menyerap tenaga kerja sekitar, meningkatkan jumlah unit usaha dan meningkatkan sumber pendapatan rumah tangga (Werdani et al., 2020). Prosentase kenaikan jumlah UMKM yang ada di Indonesia menurut data dari Kementrian Koperasi dan UKM Republik Indonesia sejak tahun 2015 sampai 2019 mengalami penurunan yang ditunjukkan pada Gambar 1 (Kementrian KUKM, 2021). Untuk itu keberadaan UMKM di Indonesia perlu dijaga konsistensinya agar bisa membantu meningkatkan perekonomian masyarakat. Selain itu dengan masuknya Indonesia ke dalam dunia Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA), UMKM dituntut untuk dapat bersaing dengan para produsen dari negara-negara ASEAN lain (Sari, 2020).



Gambar 1. Prosentase Kenaikan Jumlah UMKM

Kabupaten Penajam Paser Utara merupakan salah satu kabupaten di Kalimantan Timur. Rumput laut adalah salah satu komoditas utama Kabupaten Penajam Paser Utara. Beberapa Unit Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mengolah bahan baku rumput laut sebagai olahan produk unggulan. Seiring berkembangnya produk olahan hasil komoditas laut, keberadaan UMKM yang bergerak dibidang rumput laut semakin berkurang.

Pada tahun 2019 UMKM yang masih aktif memproduksi hanya Poklhasr Swakarya Bersama. Poklhasr Swakarya Bersama diketuai oleh Bu Salbiyah dan beranggotakan beberapa ibu rumah tangga. Poklhasr Swakarya Bersama menggunakan rumput laut sebagai bahan baku utama dalam memproduksi produk olahan. Pada awalnya Poklhasr Swakarya Bersama memproduksi olahan rumput laut menjadi makanan yaitu kerupuk dan tortilla. Namun pada tahun 2019 Poklhasr Swakarya Bersama mengembangkan produk rumput laut dibidang non makanan yaitu *handbody* dan sabun batang. Dengan adanya diversifikasi diharapkan peningkatan omset penjualan, namun pada kenyataannya omset penjualan masih belum memenuhi target. Analisa dilakukan secara menyeluruh pada kondisi tersebut. Salah satu faktor yang berkontribusi terhadap belum maksimalnya omset penjualan adalah kemasan produk yang masih sangat sederhana dan kurang menarik.



Gambar 2. Produk Rumput Laut

Saat ini Poklhasr Swakarya Bersama masih aktif memproduksi tortilla, sabun dan *handbody*. Beberapa produk olahan rumput laut yang masih diproduksi ditunjukkan pada Gambar 2. Produk-produk tersebut dikemas secara sederhana, salah satunya untuk produk sabun batang dikemas secara minimalis. Kemasan *handbody* yang masih belum diberi stiker hanya dilakukan kemasan tanpa label. Pada dasarnya permasalahan utama yang dialami oleh Poklhasr Swakarya Bersama adalah kemasan untuk produk olahan rumput laut tortilla, sabun dan lotion yang digunakan masih kurang menarik serta kurang adanya pengetahuan tentang cara membuat kemasan produk yang menarik yang bisa meningkatkan penjualan

Untuk itu melalui Pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan untuk melakukan pelatihan tentang pembuatan desain kemasan yang menarik serta memberikan pemahaman kepada peserta pelatihan tentang pengetahuan kemasan mulai dari jenis, desain serta jenis kemasan yang cocok untuk suatu produk. Dengan adanya kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini diharapkan dapat meningkatkan omset penjualan produk tortilla, sabun batang dan *handbody* sehingga dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat sekitar.

SOLUSI DAN TARGET

Berdasarkan analisis situasi tersebut, maka pada kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini diadakan pelatihan dan pendampingan dalam peningkatan pengetahuan dan pemahaman mengenai kemasan produk. Poklhasar Swakarya Bersama merupakan UMKM di Penajam Paser Utara. Poklhasar Swakarya Bersama ini merupakan UMKM yang masih aktif memproduksi mengolah rumput menjadi produk makanan dan non makanan. Kegiatan untuk pelatihan dan pendampingan dilaksanakan dengan melibatkan mahasiswa yang membantu memfasilitasi dalam pendampingan perancangan desain kemasan yang menarik. Penyampaian materi pelatihan dibuat semenarik mungkin agar peserta pelatihan bisa memahami dengan baik. Kegiatan pelatihan dan pendampingan ini dilaksanakan diakhir pekan agar semua peserta pelatihan yang mengikuti kegiatan ini.

Target dari kegiatan ini adalah anggota Poklhasar Swakarya Bersama memahami tentang kemasan agar dapat meningkatkan omset penjualan produk. Poklhasar Swakarya Bersama bisa lebih kreatif dalam mengemas produk olahan rumput laut mereka. Selain itu juga membantu dalam membuat kemasan yang menarik bagi produk olahan rumput laut yaitu tortilla, sabun batang dan *handbody*. Produk olahan rumput laut dapat dijadikan sebagai oleh-oleh utama bagi wisatawan yang berkunjung ke Kabupaten Penajam Paser Utara.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilakukan dengan metode ceramah, diskusi, praktik dan pendampingan di rumah produksi Paklhasar Swakarya Bersama. Peserta kegiatan ini adalah anggota dari Poklhasar Swakarya Bersama yang terdiri dari ibu-ibu dengan latar belakang yang berbeda-beda. Peserta pelatihan didominasi oleh ibu-ibu rumah tangga yang masih aktif melakukan produksi di Poklhasar Swakarya Bersama. Jumlah peserta pelatihan sebanyak 27 orang. Kegiatan pelatihan dilakukan mulai Bulan Februari 2020.

Kegiatan pelatihan dimulai dengan melakukan identifikasi tingkat pengetahuan dan tingkat pemahaman peserta pelatihan tentang kemasan, sehingga diakhir pelatihan dapat dilakukan analisa mengenai peningkatan pemahaman dan pengetahuan oleh peserta pelatihan. Pada tahap awal, kegiatan ini dilakukan dengan memberikan materi tentang pentingnya kemasan kepada peserta pelatihan. Materi yang diberikan tentang pengertian kemasan, fungsi kemasan, jenis kemasan, syarat kemasan, daya tarik kemasan, etika kemasan, bahan kemasan dan desain kemasan sebagai media *branding* produk. Pada pelaksanaan demonstrasi, peserta pelatihan diberi penjelasan mengenai cara menggunakan alat *sealer* dengan baik, pemilihan bahan untuk kemasan terutama untuk bahan kemasan tortilla, sabun batang dan *handbody*. Selain itu juga dipraktekkan membuat logo dan merek di aplikasi.

Peserta pelatihan didominasi oleh ibu-ibu rumah tangga yang memang kurang paham mengenai aplikasi untuk mendesain. Tetapi pada dasarnya setelah dilakukan pemahaman materi, peserta pelatihan memahami cara membuat kemasan yang menarik. Untuk itu dalam mendesain kemasan, didampingi oleh pelaksana kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (instruktur) sehingga diakhir kegiatan tercipta suatu desain kemasan untuk produk tortilla, sabun batang dan *handbody*. Selain itu juga dilakukan pendampingan untuk pemilihan bahan, ukuran kemasan dan produksi kemasan.



Gambar 3. Desain Kemasan Produk Tortilla

Gambar 3, 4 dan 5 merupakan hasil desain kemasan produk tortilla, sabun batang dan rumput laut. Pembuatan desain kemasan ini merupakan kerjasama antara peserta pelatihan anggota Poklansar Swakarya Bersama dan instruktur Pengabdian kepada Masyarakat.



Gambar 4. Desain Kemasan Produk Sabun Batang

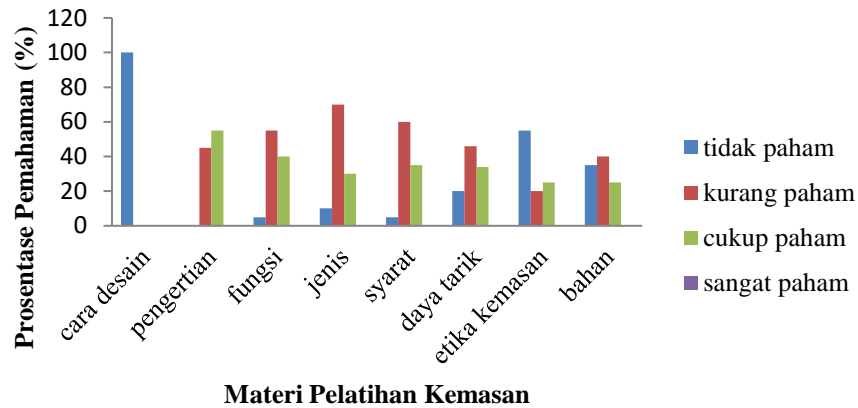


Gambar 5. Desain Kemasan Produk *Handbody*

HASIL DAN LUARAN

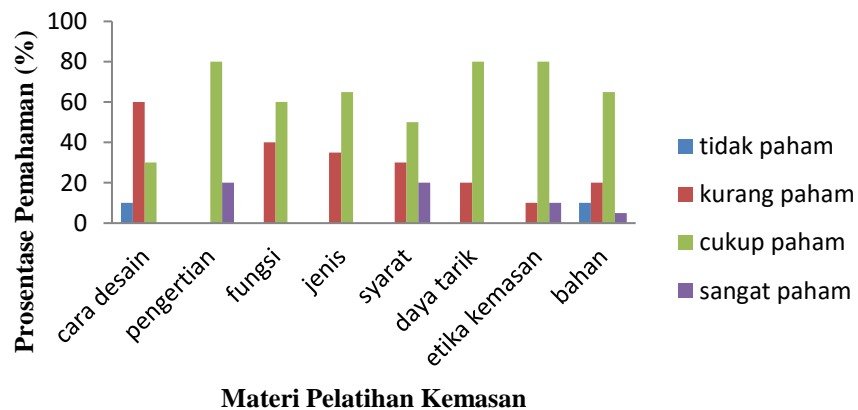
Tujuan diadakan pelatihan tentang kemasan ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman peserta pelatihan anggota Poklhasar Swakarya Bersama. Pelatihan diawali dan diakhiri dengan pemberian kuisisioner yang diisi oleh peserta pelatihan. Data hasil kuisisioner dianalisa apakah terdapat peningkatan pemahaman atau tidak. Kegiatan pelatihan ini diikuti oleh 27 peserta. Gambar 6 menunjukkan hasil kuisisioner mengenai tingkat pemahaman dan pengetahuan peserta sebelum diadakan pelatihan. Tingkat pemahaman peserta dapat disimpulkan bahwa banyak peserta yang masih belum memahami pengetahuan tentang kemasan. Pada materi desain kemasan sebanyak 100% peserta pelatihan tidak memahami cara

mendesain kemasan yang menarik tetapi pada materi pengertian kemasan sebanyak 55% peserta memahami tentang pengertian kemasan.



Gambar 6. Hasil Kuisisioner Sebelum Dilakukan Pelatihan

Gambar 7 menunjukkan hasil pengisian kuisisioner peserta setelah mengikuti pelatihan. Pada setiap materi materi pengertian, fungsi, jenis, syarat, daya tarik, etika serta bahan kemasan, peserta pelatihan cukup memahami materi yang disampaikan dan tingkat pemahaman mengenai materi tersebut meningkat jika dibandingkan dengan materi yang sama pada saat sebelum dilakukan pelatihan. Tetapi pada materi tentang cara desain kemasan, peserta masih kurang paham. Hal ini disebabkan karena untuk mendesain kemasan memerlukan keterampilan dalam menggambar dan menggunakan *software* CAD. Peserta pelatihan kurang paham dengan pengoperasian *software* desain dan keterampilan menggunakan *software* tidak bisa dicapai dalam waktu singkat. Untuk itu dalam kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilakukan pendampingan secara rutin baik melalui tatap muka maupun media *online*.

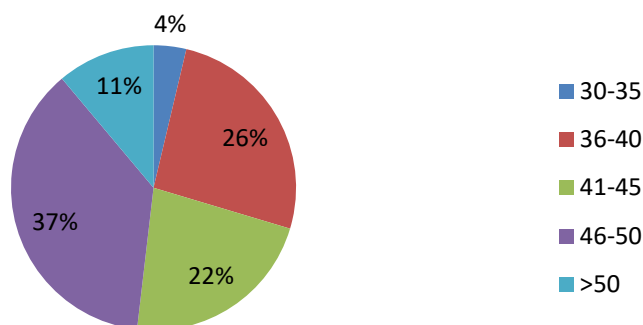


Gambar 7. Hasil Kuisisioner Setelah Dilakukan Pelatihan

Pemahaman mengenai desain yang masih belum tercapai secara maksimal disebabkan karena peserta pelatihan sebanyak 85% merupakan ibu-ibu rumah tangga yang tidak bekerja

dikantor. Gambar 8 merupakan data persebaran umur peserta pelatihan yang didominasi oleh peserta dengan umur 45-50 tahun. Namun, untuk tingkat pemahaman materi kemasan yang lain sudah mengalami kenaikan dibandingkan sebelum mengikuti pelatihan.

Peserta Pelatihan Berdasarkan Penggolongan Umur



Gambar 8. Penggolongan Peserta Pelatihan Berdasarkan Umur

Rencana keberlanjutan dari Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilakukan tahap pencetakan desain kemasan yang sudah dirancang. Kemasan yang digunakan untuk tortilla, sabun batang dan *handbody* harus memperhatikan beberapa faktor, diantaranya (Mukhtar & Nurif, 2015):

- Faktor Pengamanan Kemasan. Sebuah kemasan harus dapat melindungi produk terhadap berbagai kemungkinan yang dapat menjadi penyebab timbulnya kerusakan barang, misalnya: cuaca, sinar matahari, jatuh, tumpukan, kuman, serangga dan lain-lain.
- Faktor Biaya Produksi Kemasan. Faktor ini perlu diperhatikan untuk menentukan harga jual produk tiap kemasan.
- Faktor Pendistribusian Kemasan. Sebuah produk harus dapat didistribusikan dari produsen ke distributor atau pengecer sampai ke tangan konsumen dengan baik tanpa mengalami perubahan bentuk, warna maupun rasa.
- Faktor Ergonomi Kemasan. Setiap produk yang dikemas dapat dipegang atau dibawa ke berbagai tempat dengan mudah, aman dan nyaman.
- Faktor Estetika Keindahan pada kemasan merupakan daya tarik visual yang mencakup pertimbangan penggunaan warna, bentuk, merk atau logo, ilustrasi, huruf, tata letak serta *tagline* yang sederhana agar mudah diingat oleh konsumen.
- Faktor Identitas. Setiap kemasan harus memiliki ciri khusus yang tidak dimiliki oleh produk lain.

Selain melakukan pencetakan terhadap desain yang sudah dirancang, tim pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat (instruktur) akan terus melakukan pendampingan sampai anggota Poklhasar bisa membuat kemasan yang menarik.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat pelatihan pengetahuan dan pemahaman tentang kemasan produk telah dilaksanakan dengan lancar di rumah produksi Poklhasar Swakaya Bersama Kelurahan Tanjung Tengah Kabupaten PPU dengan dihadiri oleh 27 peserta. Peserta pelatihan sangat antusias mengikuti program ini. Hal ini dibuktikan dengan adanya peningkatan tingkat pemahaman materi kemasan antara sebelum mengikuti pelatihan dan sesudah mengikuti pelatihan. Rekomendasi dari kegiatan ini adalah perlu dilakukan pelatihan secara berkelanjutan tentang teknik pemasaran yang maksimal di era digitalisasi saat ini. Sehingga, keberlanjutan produksi oleh UMKM bisa terus bertahan dan menjadi komoditas utama daerah.

DAFTAR RUJUKAN

- Kementrian KUKM. (2021). Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Usaha Besar. *Www.Depkop.Go.Id, 2000(1)*, 1. <http://www.depkop.go.id/data-umkm>
- Mukhtar, S., & Nurif, M. (2015). Peranan Packaging Dalam Meningkatkan Hasil Produksi Terhadap Konsumen. *Jurnal Sosial Humaniora*, 8(2), 181. <https://doi.org/10.12962/j24433527.v8i2.1251>
- Sari, V. D. A. (2020). Pelatihan Bahasa Inggris Business Letter Writing untuk Meningkatkan Daya Saing Pelaku UMKM dalam Pemasaran Produk Di Bisnis Global. *Jurnal ABDINUS: Jurnal Pengabdian Nusantara*, 3(2), 148–155. <https://ojs.unpkediri.ac.id/index.php/PPM/article/view/13663>
- Susetyarsi, T. (2012). Kemasan produk ditinjau dari bahan kemasan, bentuk kemasan dan pelabelan pada kemasan pengaruhnya terhadap keputusan pembelian pada produk minuman mizone di kota Semarang. *STIE Semarang*, 4(3), 19–28.
- Werdani, R. E., Kurniawati, N. I., Sukoco, J. B., Windriya, A., & Iskandar, D. (2020). Pelatihan Pemasaran Produk Homemade Melalui Sosial Media. *JPPM (Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat)*, 4(1), 1. <https://doi.org/10.30595/jppm.v4i1.4655>