

PEMBUATAN KEMASAN SERTA LABELING HOME INDUSTRI KUE BASAH DI SMA AGIA SOPHIA MEDAN

Roberto Roy Purba¹, Mery Lani Purba^{2*}

^{1,2}Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Sari Mutiara Indonesia, Indonesia

Email : robertoroypurba@gmail.com

Abstrak

Usaha kue basah sangat menjanjikan bagi mereka, karena jenis kue ini merupakan makanan ringan yang enak dan mengenyangkan. Selain kedua faktor tersebut, kue basah memiliki banyak penggemar dari segala usia dan latar belakang. Jika melihat kompetitor dalam bisnis yang sama, itu cukup banyak. Dengan inovasi rasa yang enak, ukuran yang cantik dan menarik, harga yang terjangkau, dan yang terpenting sehat dan higienis dengan kemasan dan label yang menarik, sehingga produk mitra dapat bersaing di pasaran dan laris manis. Home group perusahaan Industri Kue Basah di Agia Sophia Medan yang sudah memiliki pelanggan tetap meningkatkan pemasarannya dengan memproduksi kemasan dan label yang menarik untuk usaha kue basah (Sosis Solo, Bakso, Pastel, Lemper dan Martabak Mini). Cari pasar bahkan agen yang ingin menjualnya, sehingga banyak yang membantu mengembangkan usaha kue basah ini. Permasalahan yang dihadapi adalah (1) pengelolaan perusahaan belum maksimal, (2) produk kue yang dipasarkan belum dikemas dengan baik, dan (3) belum terpasangnya label yang menunjukkan produk tersebut. Langkah-langkah yang telah dilakukan selama ini dalam pelaksanaan bakti sosial adalah: Bantuan pengemasan dengan menyediakan alat untuk merekatkan kemasan yang ditempatkan di pasaran agar terlihat rapi yaitu berupa dua buah sealer impuls (besar dan kecil); membantu membuat label yang menarik untuk kemasan dengan mengganti label lama; Bantu pelaksanaan kampanye dengan memasang spanduk kecil di depan rumah mitra. Hasil yang diharapkan pada saat ini adalah peningkatan jumlah pembeli/pelanggan mitra kami yaitu Kelompok Usaha Rumahan Kue Basah Agia Sophia Medan. Tahap selanjutnya adalah evaluasi hasil pengawasan komersial, pengemasan dan pelabelan.

Kata kunci: **industri rumahan; manajemen usaha**

Abstract

The wet cake business is very promising for them, because this type of cake is a delicious and filling snack. Apart from these two factors, kue kueh has many fans of all ages and backgrounds. If you look at competitors in the same business, that's quite a lot. With innovations in good taste, beautiful and attractive sizes, affordable prices, and most importantly healthy and hygienic with attractive packaging and labels, partner products can compete in the market and sell well. The home group of wet cake industry companies in the Agia Sophia Medan, which already has regular customers, is increasing its marketing by producing attractive packaging and labels for the wet cake business (Solo Sausage, Bakso, Pastel, Lemper and Mini Martabak). Look for the market and even agents who want to sell it, so that many help develop this wet cake business. The problems faced are (1) the management of the company is not maximized, (2) the cake products that are marketed are not packaged properly, and (3) the label indicating the product has not been attached. The steps that have been taken so far in the implementation of social services are: Packaging assistance by

providing tools to glue packages that are placed on the market so that they look neat, namely in the form of two impulse sealers (large and small); help create attractive labels for packaging by replacing old labels; Help with the implementation of the campaign by putting up a small banner in front of the partner's house. The expected result at this time is an increase in the number of buyers/customers of our partners, namely the Agia Sophia Medan Wet Cake Home Business Group. The next stage is the evaluation of the results of commercial control, packaging and labeling.

Keywords : Home Industry; Business Management

PENDAHULUAN

Kue basah juga sering disebut sebagai makanan pasar, kue tradisional Indonesia yang tidak adaandingannya dimanapun sehingga para penikmatnya tidak bisa berubah hati. Kue sukuk biasanya disajikan tidak hanya sebagai makanan ringan, tetapi juga pada acara-acara penting, seperti pernikahan. seperti kesepakatan, pernikahan, dan acara lainnya. Banyak pengusaha kue dan pendatang baru yang mendapatkan keuntungan dari pangsa pasar tersebut. Sistem yang mengatur proses produksi, pengelolaan usaha dan pemasaran sedemikian rupa sehingga usaha benar-benar berjalan dengan lancar dan sesuai dengan mekanisme yang dikehendaki adalah pengelolaan usaha dan pemasaran. Dengan demikian, pengelolaan perusahaan dapat berjalan dengan lancar, bersih, dan berhasil, meskipun pada awalnya perusahaan tersebut masih kecil. Memperluas pilihan bentuk, jenis dan rasa dari kue basah yang diproduksi untuk memberikan banyak pilihan kepada konsumen. Pada saat yang sama, desain kemasannya serapi, bersih, dan semenarik mungkin. Kemasan juga sangat berpengaruh terhadap minat konsumen, karena tampilan produk yang menarik dan higienis. Baik kemasan kue basah maupun kering, mahal atau murah, pengusaha harus terampil mengemasnya sekaligus menghadirkan produk yang dipasarkan dengan label. Kue dan makanan tradisional memiliki cita rasa yang berbeda dengan makanan luar negeri. Meski kuliner asing sangat kental di Indonesia, kue tradisional telah mendapatkan tempat di hati masyarakat Indonesia. Dalam analisa usaha ini kita melihat kue tradisional yaitu kue basah. Jika melihat kompetitor dalam bisnis yang sama, itu cukup banyak. Dengan inovasi rasa yang lebih enak, ukuran yang cantik dan menarik, harga yang terjangkau dan yang terpenting sehat dan higienis dengan kemasan dan label yang menarik sehingga produk kami dapat bersaing di pasaran dan laris manis

ANALISIS SITUASIONAL

Fasilitas atau sarana dan prasarana yang dimiliki oleh pemilik Home Industri Kue Basah di Agia Sophia Medan cukup memadai untuk dikembangkan lagi, hanya sarana dan prasarana untuk manajemen usaha, membuat kemasan dan labelling yang belum tersentuh untuk dikembangkan. Oleh karena itu perlu adanya pendampingan dan pelatihan dalam hal tersebut diatas melalui dana hibah Universitas Sari Mutiara Indonesia sebagai bentuk pengabdian masyarakat.

METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan uraian sebelumnya, serta hasil diskusi dengan mitra, maka prioritas permasalahan yang harus diselesaikan bersama mitra home industri kue basah Aghia Sophia Medan adalah memperbaiki manajemen wirausaha dan pembuatan kemasan serta labelling pada produk kue basah.

Tahap 1, Bidang Produksi yaitu :

- a. Mempersiapkan materi pelatihan bersama dengan tim pengabdian dari survey awal yang dilakukan kepada mitra terhadap bagaimana proses produksi yang di lakukan oleh mitra.
- b. Melakukan diskusi tentang kebutuhan mitra dalam melaksanakan proses produksi kue basah

Tahap 2, Bidang Manajemen yang digunakan yaitu :

- a. Memberikan materi pengetahuan dan membuka wawasan kepada mitra tentang manajemen wirausaha sampai dengan pentingnya kemasan dan labeling pada produk kue basah sehingga tercipta kue basah yang higienis.
- b. Pelatihan manajemen usaha sampai dengan kemasan dan labeling melalui pemberian materi dan diskusi dengan mitra
- c. Pendampingan manajemen usaha sampai dengan pembuatan kemasan dan labeling

Tahap 3, Bidang Pemasaran

Pada bidang ini, langkah yang digunakan yaitu mengevaluasi hasil pelatihan dan pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan kemasan dan labeling yang dimana merupakan unsur dari manajemen pemasaran dengan memantau realisasi dari pembuatan kemasan dan label yang menunjang pemasaran kue basah sedangkan Tim Pengabdian Pada Masyarakat dengan pendanaan hibah Universitas Sari Mutiara Indonesia belum bisa melakukan bidang pemasaran dengan secara maksimal karena terkendala oleh berbagai sarana dan prasarana serta pendanaan untuk menunjang hal tersebut.

HASIL KEGIATAN

Hasil yang sudah dicapai dalam pengabdian ini adalah :

- a. Memberikan pembelajaran dan pendampingan dalam meningkatkan manajemen wirausaha Home Industri Kue Basah SMA Agia Sophia Medan.
- b. Memberikan wacana dan penjelasan kepada home industri kue basah selaku mitra dalam pengabdian ini bagaimana cara meningkatkan manajemen wirausaha melalui usaha yang sudah di tekuni selama ini, yaitu mengenai;
 1. Kualitas produk, bagaimana membuat produk yang berkualitas, salah satu nya melalui tampilan kemasan yang cantik sehingga mampu menarik minat masyarakat.
 2. Pemasaran, membantu mitra kami dalam memasarkan/mengenalkan produknya untuk lebih dikenal lagi oleh masyarakat luas, selain masyarakat di lingkungan dimana Ibu Hani tinggal, dengan memanfaatkan media sosial yang ada. (WhatsApp, Line, BB, Facebook). Pembuatan kemasan yang menarik serta membantu membuat design labelling pada kemasan produk kue basah
- c. Realisasi hasil pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan kemasan dan labeling

PEMBAHASAN

Hasil yang diharapkan pada tahap ini adalah meningkatnya jumlah pembeli/ customer dari mitra kami yakni home industri kue basah. Pada tahapan selanjutnya adalah Evaluasi hasil pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan kemasan dan labeling. Capaian yang dihasilkan dapat dilihat dalam Tabel sebagai berikut:

Prosentase Pencapaian Saat Kemajuan

No	URAIAN	PRESENTASI
1.	Membantu dalam hal pembuatan kemasan dengan memberikan bantuan berupa alat untuk merekatkan kemasan yang siap dipasarkan agar terlihat rapi,	85%
2.	Membantu membuat label yang menarik pada kemasan dengan mengganti label yang lama,	80%
3.	Membantu melakukan promosi dengan memasang banner kecil di depan rumah Mitra , pemilik home industri kue basah Aghia Sophia Medan	80%

Rangkaian kegiatan:



SIMPULAN

Kegiatan pengabdian yang sudah dilakukan berupa manajemen wirausaha yang meliputi promosi dan pemasaran serta pentingnya kemasan dan labeling pada produk kue basah. Diharapkan dengan kegiatan pengabdian yang tim lakukan ini dapat menambah jumlah pelanggan/konsumen dari mitra kami (home industri kue basah).

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami dari tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) mengucapkan terima kasih kepada SMA Aghia Sophia Medan yang telah mendukung kami dalam melaksanakan kegiatan PKM sebagai salah satu Tridarma di Perguruan Tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, W. 2009. Desain Kemasan dan Label Produk Makanan. Kumpulan Modul Pelatihan. UPT B2PTTG-LIPI Subang.
- Albert, 2006. Mengenal Simbol pada Kemasan Plastik. <http://ebook.pangan.com>. Diakses tanggal 15 Januari 2014
- Cenadi, Christine Suharto. 2000. Peranan Desain Kemasan dalam Dunia Pemasaran. Jurnal Nirmana Vol 2. No. 1, Januari 2000.
- Mulyadi Nitisusastro. 2015. Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil, Penerbit Alfabeta.
- Triyono, A. 2002. Modul Pengemasan Produk Makanan, Kumpulan Modul Pelatihan UPT B2PTTG-LIPI Subang
- Zimmerer, Scarborough. 2011. Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil I Edisi 5, Penerbit Salemba Empat.