

Nanggroe: Jurnal Pengabdian Cendikia
Volume 2, Nomor 6, September 2023, Halaman 81-83
Licensed by CC BY-SA 4.0
ISSN: [2986-7002](https://doi.org/10.5281/zenodo.8379393)
DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.8379393>

Upaya Peningkatan Penjualan Produk Melalui Inovasi Kemasan dan Label Pada Umkm di Desa Poko

Dian Nur Nilamsari¹, Sherly Dian Wulandari², Yeyen Dwi Kumalasari³, Nova Agustina Wardani⁴, Khoirurrosyidin^{5*}

¹²³⁴ Institusi Universitas Muhammadiyah Ponorogo, Jl. Budi Utomo No.10, Ronowijayan, Kec. Ponorogo, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur 63471

*Email korespondensi: rosyidin.kh@gmail.com

Abstrak

Usaha Mikro kecil Menengah (UMKM) berkembang sangat cepat. untuk memajukan laju UMKM pada desa poko kecamatan jambon kabupaten Ponorogo, Pemerintah Kota sudah berupaya menyampaikan donasi dan training agar dapat bersaing di pasar terkini. usaha mikro kecil menengah diperlukan bisa menaikkan kesejahteraan masyarakat. Maksud dari KKN adalah meningkatkan penjualan pada UMKM sebagai akibatnya prodak bisa terjual di pasaran. permasalahan dalam kegiatan ini adalah proses produksi masih memakai alat yg masih tradisional, bungkus produk yang sangat sederhana, label yang kurang menarik dan belum adanya P-irt sebagai akibatnya produk ini hanya hingga di pasar tradisional. akibat dari aktivitas tersebut yaitu proses produksi yang lebih efektif, bungkus memakai standing pouch, desain label menarik, adanya penerbitan NIB terdapat umkm yg terdapat di desa poko agar semakin tinggi di pasar terkini.

Kata kunci: *UMKM, kemasan, label*

Article Info

Received date: 28 August 2023

Revised date: 8 Sept. 2023

Accepted date: 16 Sept. 2023

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) ialah sektor ekonomi nasional yg paling strategis dan menyangkut kelangsungan hidup orang banyak sebagai akibatnya menjadi tulang punggung perekonomian Nasional. usaha mikro kecil menengah (UMKM) sudah memiliki peranan yang sangat penting di pertumbuhan ekonomi desa poko kabupaten ponorogo. Peranan UMKM menyampaikan nilai positif bagi peningkatan pendapatan masyarakat desa poko. Penghasilan rakyat yang meningkat secara eksklusif bisa meningkatkan daya beli masyarakat. Peningkatan daya beli masyarakat diharapkan bisa menggerakkan roda perekonomian pada kabupaten ponorogo khususnya desa poko. Pemerintah kabupaten ponorogo sudah melakukan banyak sekali upaya buat mempertinggi jumlah UMKM pada kabupaten ponorogo. Adanya UMKM selain dapat menaikkan pendapatan rakyat pula dapat menyerap tenaga kerja sebagai akibatnya bisa mengurangi pengangguran.

Teknonogi sangat di perlukan dalam ini sebagai di proses pembuatan sebuah produk agar waktu dan tenaga bisa di minimalkan. menurut Astapa dkk. (2019) melakukan pembinaan pembuatan desain serta labeling kemasan produk tempe kripiik. Tempe kripiik yg di kemas menarik sebagai akibatnya konsumen lebih tertarik buat membeli produk tempe kripiik. Label dibuat sederhana, selanjutnya labelling dicetak pada plastik kemasan yg berbagai berukuran sesuai kebutuhan. pada kemasan Hal ini membagikan bahwa bungkus dan labeling artinya dalam hal krusial pada sebuah produk.

Sasaran target berasal dari meningkatnya penjualan produk kuliner kering mirip keripik tempe sagu, akar pinang, rengginang, rempeyek dan keripik sop yg selama ini masih memakai bungkus yang sederhana, memiliki cita rasa yang kurang bervariasi serta proses pembuatan keripik tempe sagu yg masih tradisional sehingga produk tadi belum mengalami peningkatan pendapatan. Selain itu, pemasaran produk yg dihasilkan juga terbatas. Produk tidak mampu dijual pada daerah yang ramai pembeli dikarenakan desain bungkus yang masih sederhana dan belum terdapat NIB buat produk yg dihasilkan. Nilai tambah di sebuah produk dilakukan menggunakan berbagai macam misalnya adanya peningkatan kualitas produk, membentuk bungkus yang menarik dan menghasilkan cita rasa yg bervariasi. sang karena itu, dedikasi ini krusial buat dilaksanakan guna membantu pelaku industri melakukan terobosan baru terhadap produk nya agar pendapatan yg dihasilkan menjadi lebih semakin tinggi.

Manajemen pemasaran ialah seni dan ilmu pada melakukan aktivitas perencanaan, penetapan harga, serta pendistribusian produk kepada pasar target buat mencapai kepuasan pelanggan yang merupakan tujuan asal organisasi. Pemasaran sangat berperan krusial terhadap kelangsungan bisnis, seperti memilih target pasar yg sempurna, menentukan harga produk yg sesuai dan dapat dijangkau oleh sasaran pasar, hingga memilih cara mengemas produk atau jasa supaya praktis dan diterima warga. Produk adalah pemahaman subyektif berasal Produsen atas sesuatu yang mampu ditawarkan menjadi perjuangan sebagai pencapaian organisasi melalui pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen, sesuai menggunakan kompetensi dan kapasitas organisasi dan daya beli pasar. Selain itu, produk dapat juga didefinisikan menjadi persepsi konsumen yang dijabarkan oleh Produsen melalui hasil produksinya. Secara lebih rinci, konsep produk total meliputi barang, bungkus, merek, label, pelayanan, dan jaminan. Konsep produk total bisa dilakukan dengan memperbaiki:

- 1) Barang : produk yang dihasilkan oleh UMKM
- 2) Kemasan : bungkus pada produk UMKM
- 3) Merek : brand dagang yang akan di pakai oleh produk UMKM yang akan di hak patenkan
- 4) Label : label menjadi pertanda yang ada di produk dengan tujuan produk pada kenal di
- 5) warga.
- 6) Pelayanan : menyangkut pelayanan terhadap konsumen
- 7) Agunan : produk yang pada hasilkan UMKM diharapkan aman di komsumsi oleh warga

METODE PELAKSANAAN

Pengabdian ini dilakukan menggunakan metode pelatihan serta pendampingan, yang dilaksanakan kurang lebih 1 (satu) bulan, bertempat di Desa Poko, Kecamatan Jamban, Kabupaten Ponorogo.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tujuan dari pengabdian ini khususnya produk kuliner makanan kering adalah agar Produk usaha mikro di industri rumah tangga mampu berkembang dan berkelanjutan dalam rangka membentuk pemasaran sebuah produk supaya produk tersebut bisa bersaing di pasar terkini.

Tahapan pada pengabdian kali ini yakni:

1. Kemasan produk.

Kemasan merupakan bagian terpenting dari sebuah produk. Untuk menghasilkan nilai tambah produk dikemas secara menarik dan inovatif.

2. Merk

Merk juga merupakan bagian terpenting dari sebuah produk. Karena sebuah produk akan dibeli karena konsumen telah mengetahui merknya.

3. Label produk

Label dibuat supaya produk tersebut supaya lebih menarik dan dikenal masyarakat.

Dalam label biasanya mencakup :

- Berat bersih produk
- Tanggal kadaluarsa
- Tanggal produksi
- Komposisi

4. Jaminan

Konsumen berhak mendapat jaminan atas produk yang dibeli yaitu aman atau tidak bagi konsumen. Jaminan keamanan juga penting yang berupa sertifikasi produk. Jaminan tertulis berupa industri rumah tangga Dinas Kesehatan terhadap produk.

KESIMPULAN

- 1) Kemasan yang digunakan oleh UMKM ini masih menggunakan kemasan secara tradisional.
- 2) Pada UMKM ini mempunyai label dan produk yang menarik bagi konsumen.
- 3) Adanya NIB dan p-irt diperlukan agar terjamin kualitas produknya.
- 4) Label pada produk UMKM tempe keripik ini masih menggunakan label yang sederhana yang sesuai kebutuhan.

Pelatihan khusus bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) sangat perlu sehingga terjadi kelanjutan produk. Strategi yang digunakan oleh UMKM tempe keripik untuk meningkatkan pemasaran produk supaya lebih disukai oleh kalangan masyarakat. UMKM tempe keripik ini juga telah mendapatkan sertifikasi yang berupa NIB. UMKM tempe keripik syafira ini juga perlu mempunyai daya saing yang inovatif supaya lebih terlihat menarik di masyarakat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih atas dukungan dari LPPM Universitas Muhammadiyah Ponorogo.

Referensi

- Yuliani, Rahma, Widyakanti (2020). *Peningkatan penjualan melalui inovasi kemasan dan label pada UMKM*. PKN STAN press. Vol 2. No 2. 71-76. Diakses pada 21 Agustus 2023 melalui <https://jurnal.pknstan.ac.id/index.php/KUAT/article/download/990/539/3665>