



Manajemen Usaha Dan Pembuatan Kemasan Serta Labeling Home Industri Kue Basah Pada Usaha Kelompok Desa Pematang Serai Kec. Tanjung Pura Kabupaten Langkat

Ahmad Fuadi¹, Khairudin YM²

^{1,2} STAI Jam'iyah Mahmudiyah Tanjung Pura Langkat, Indonesia

Corresponding Author : ✉ Ahmad_Fuadi@staijm.ac.id

ABSTRACT

Bisnis kue basah selama ini sangat menjanjikan bagi yang menggelutinya, pasalnya kue jenis ini merupakan camilan yang enak dan mengenyangkan. Selain dua faktor tadi, kue basah juga memiliki banyak peminat dari segala macam usia dan berbagai kalangan. Permasalahan home industri kue basah yang dihadapi adalah tidak maksimalnya manajemen wirausaha yang dilakukan, tidak diberikan kemasan yang baik pada produk kue basah yang dipasarkan dan tidak diberikan labelling untuk mengenalkan produknya. Metode pelaksanaan pengabdian yang sudah dilakukan sampai saat ini adalah pada tahapan: membantu dalam hal kemasan dengan memberikan bantuan berupa alat untuk merekatkan kemasan yang siap dipasarkan agar terlihat rapi yakni berupa dua unit *impulse sealer* (Ukuran besar dan Ukuran Kecil); membantu membuat label yang menarik pada kemasan dengan mengganti label yang lama; membantu melakukan promosi dengan memasang banner kecil di depan rumah Mitra. Hasil pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat pada adalah meningkatnya jumlah pembeli atau *customer* dari mitra kami yakni Home Industri Kue Basah Usaha Kelompok Desa Pematang Serai, Kec. Tanjung Pura, Kab.Langkat. Pada tahapan selanjutnya adalah E valuasi hasil pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan kemasan dan labeling.

Keywords *Pembuatan Kemasan, Labeling, Industri Kue Basah, Usaha Kelompok Desa*

PENDAHULUAN

Mitra pada program pengabdian masyarakat ini adalah para pemilik home industri kue basah pada Usaha Kelompok Desa Pematang Serai, Kec. Tanjung Pura yang telah mendirikan usaha kue basah sudah kurang lebih 3 tahun, dimana pada saat mendirikan usahanya pertama kali yaitu masih kue basah sosis mini dan saat ini sudah berkembang usahanya dengan berbagai jenis kue basah yaitu martabak mini, lempeng, risoles dan lumpia. Kue basah selama ini sangat menjanjikan bagi yang menggelutinya, karena kue jenis ini merupakan camilan yang enak dan mengenyangkan. Selain dua faktor tadi, kue basah juga memiliki banyak peminat dari segala macam usia dan berbagai macam kalangan. Kue basah sering juga disebut jajanan pasar, kue-kue tradisional khas Indonesia yang tidak ada duanya dimanapun sehingga penikmatnya tidak dapat berpindah hati. Kue basah selain menjadi camilan juga biasanya dihidangkan dalam acara-acara penting, seperti dalam lamaran,

pernikahan, syukuran dan acara lainnya. Pangsa pasar yang seperti ini akan banyak menguntungkan para pebisnis kue basah, dan bagi yang baru akan menggelutinya.

Sistem yang mengatur proses produksi, manajemen usaha dan pemasaran agar usaha benar-benar berjalan lancar dan sesuai dengan mekanisme yang diinginkan maka manajemen usaha, maupun pemasarannya. Dengan demikian akan mudah di dalam menerapkannya manajemen usaha sehingga berjalan lancar, rapi dan sukses meskipun usaha tersebut semula kecil. Memperbanyak variasi bentuk, jenis dan rasa kue basah yang produksi sehingga konsumen akan memiliki banyak pilihan. Sedangkan model kemasan diusahakan serapi, sebersih dan semenarik mungkin. Kemasan juga sangat mempengaruhi minat konsumen karena penampilan produk yang menarik dan higienis. Bentuk kemasan kue basah atau kering, mahal atau murah, pengusaha harus pandai mengemasnya dan sekaligus mengenalkan produk yang dipasarkan melalui labelling.



Gambar 1.

Salah Satu Pemilik Home Industry Kue Basah

Kue dan makanan tradisional memang memiliki cita rasa yang berbeda jika dibandingkan dengan makanan luar negeri. Meskipun masakan luar negeri sangatlah kuat di Indonesia, namun kue-kue tradisional telah mendapat tempat di hati masyarakat Indonesia. Dalam analisa usaha ini akan membahas mengenai kue tradisional yaitu kue basah. Jika melihat kompetitor-kompetitor yang bergerak dibidang usaha yang sama, memang sudah cukup banyak. Dengan inovasi rasa yang lebih enak, ukuran yang cantik dan menarik, harga yang ekonomis, dan yang paling penting sehat dan higienis dengan memberikan kemasan dan label yang menarik juga sehingga produk yang kami miliki mampu bersaing dan laku dipasaran. Dengan usaha kue basah (sosis solo, risoles, pastel, lempur, dan martabak mini) Bu Djun yang sudah memiliki pelanggan tetap, maka akan menambah pemasarannya dengan membuat kemasan dan label yang menarik untuk mencari pasar dan bahkan agen yang mau menjualnya, sehingga akan ada banyak yang membantu untuk mengembangkan usaha kue basah ini.

Fasilitas atau sarana dan prasarana yang dimiliki oleh para pemilik Home Industry Kue Basah 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 Pengabdian STAI JM Tanjung Pura sebagai bentuk pengabdian masyarakat.

METODE

Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini memperhatikan analisis situasi dan penetapan prioritas masalah yang akan diselesaikan selama program pengabdian, metode pengabdian kepada masyarakat dibagi menjadi tiga tahapan :

1. Tahap pertama yaitu Perencanaan. Pada tahap ini, solusi yang ditawarkan adalah memberikan pengetahuan untuk membuka wawasan tentang manajemen wirausaha, pentingnya kemasan dan labeling pada produk kue basah.
2. Tahap kedua yaitu Pelaksanaan. Pada tahap pelaksanaan ini, melakukan pelatihan, diskusi dan pendampingan manajemen usaha, diskusi pendampingan kemasan dan labeling serta pembuatan kemasan dan labelling.
3. Tahap ketiga yaitu Evaluasi. Pada tahap Evaluasi ini hasil pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan kemasan dan labeling.

Prosedur Kinerja pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat, sebagai berikut:

a) Tahap pertama : Bidang Produksi yaitu :

- 1) mempersiapkan materi pelatihan bersama dengan tim pengabdian dari survey awal yang dilakukan kepada mitra terhadap bagaimana proses produksi yang dilakukan oleh mitra.
- 2) melakukan diskusi tentang kebutuhan mitra dalam melaksanakan proses produksi kue basah

b) Tahap kedua : Bidang Manajemen yang digunakan yaitu :

- 1) 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.
- 2) pelatihan manajemen usaha sampai dengan kemasan dan labelling melalui pemberian materi dan diskusi dengan mitra
- 3) Pendampingan manajemen usaha sampai dengan pembuatan kemasan dan labeling

c) Tahap Ketiga Yaitu 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 Pengabdian Masyarakat STAI JM belum bisa melakukan bidang pemasaran dengan secara maksimal karena terkendala oleh berbagai sarana dan prasarana serta pendanaan untuk menunjang hal tersebut

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang sudah dicapai dalam pengabdian ini adalah :

- a. Memberikan pembelajaran dan pendampingan dalam meningkatkan manajemen wirausaha Home Industri Kue Basah Usaha Kelompok Desa Pematang Serai, Kec. Tanjung Pura.
- 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 satunya 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 Djun tinggal, dengan memanfaatkan media sosial yang ada. (WhatsApp, Line, BB, Facebook). Promosi dengan cara ini sangat mudah dan bisa dikendalikan langsung setiap saat oleh mitra kami. Disamping itu kami juga membuat banner kecil untuk salah satu mitra (home industri kue basah) untuk di letakkan di depan rumah dan membuat stempel serta nota beli untuk melakukan manajemen usahanya. Banner ini bertujuan untuk mempermudah customer mencari lokasi sehingga bisa membantu mempromosikan mengenai produk apa saja yang dijual.
 3. Pembuatan kemasan yang menarik serta membantu membuat design labelling pada kemasan produk kue basah. Bagaimana membantu mitra kami dalam hal ini mitra home industri kue basah Usaha Kelompok Desa Pematang Serai, Kec. Tanjung Pura, Kab.Langkat dalam membuat kemasan yang menarik, maka kami memberikan bantuan peralatan berupa mesin Hand Sealer/ Impulse Sealer sebanyak 2 unit (besar dan kecil). Mesin ini digunakan untuk merekatkan plastik pada sisinya sehingga kemasan bisa tertutup rapat. Dengan bantuan peralatan tersebut diharapkan bisa mengefisienkan waktu dan membuat tampilan kemasan lebih rapi. Sebelumnya home industri kue basah selaku mitra hanya menggunakan staples biasa untuk merekatkan kemasan.
 4. Realisasi hasil pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan kemasan dan labelling.

Realisasi yang di dapat dari pendampingan ini adalah :

- a. Tampilan kemasan jauh lebih rapi dan cantik dari sebelumnya. Jika sebelumnya Home Industri Kue Basah Usaha Kelompok Desa Pematang Serai, Kec. Tanjung Pura, Kab.Langkat menggunakan staples biasa untuk merekatkan kemasan tapi dengan adanya bantuan alat untuk merekatkan yaitu impulse sealer, kemasan terlihat lebih rapi. Ditunjang dengan design label terbaru menggantikan label yang lama, membuat tampilan kemasan lebih menarik. Disamping menampilkan berbagai kue/jajanan, di label baru ini juga di tampilkan nomer Telepon pemilik home industri kue basah yang bisa dihubungi juga melalui whatsapp.
- b. Jangkauan pemasaran diharapkan lebih luas dengan di tambahnya media promosi berupa banner yang di pasang di depan rumah pemilik home industri kue basah pada Usaha Kelompok Desa Pematang Serai, Kec. Tanjung Pura. Selain itu memudahkan customer dalam mencari tempat tinggal mitra kami karena adanya banner tersebut

Tahapan pelaksanaan pengabdian yang sudah dilakukan sampai saat ini adalah padatahapan:

1. Membantu dalam hal pembuatan kemasan dengan memberikan bantuan berupa alat untuk merekatkan kemasan yang siap dipasarkan agar terlihat rapi,
2. Membantu membuat label yang menarik pada kemasan dengan mengganti label yang lama,
3. Membantu melakukan promosi dengan memasang banner kecil di depan rumah Mitra (pemilik home industri kue basah).

Hasil yang diharapkan pada tahap ini adalah meningkatnya jumlah pembeli atau 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:



Tabel 1.
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 Usaha Kelompok Desa Pematang Serai, Kec. Tanjung Pura	80%
----	--	-----

Berikut tabel hasil kegiatan pengabdian masyarakat dengan mitra home industri kue basah , home industri kue basah dengan usaha berbagai jenis kue basahnya yaitu martabak mini, lempeng, risoles dan lumpia :

Tabel 2.
Hasil Pencapaian

No	URAIAN	SEBELUM	SESUDAH	CAPAIAN KEGIATAN
1	Membantu dalam hal pembuatan kemasandengan memberikanbantuan berupa alatuntuk merekatkan kemasanyang siap dipasarkan agar terlihat rapi	Menggunakan cara lama yaitu dengan menggunakan staples		100%
2	Membantumembuatkan labeyang dengan isolasi putih bening dalam setiap mengemasproduk yang dijual			100%

3	Membantumelakukan promosi dengan memasang banner kecil di depan rumah Mitra (pemilik Home Industri Kue Basah) dan membuatkan nota srtastempel menjalankan usahanya	Belum ada promosi menggunakan Banner dan Manajemen usaha masih sederhana		100%
---	---	--	---	------

Adapun perkembangan penjualan kue basah pada home industri kelompok Usaha Desa Pematang Serai Kecamatan Tanjung Pura setelah adanya Program Pengabdian Masyarakat STAI JM, banyak mengalami perkembangan yang signifikan dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 3.
Penjualan Kue Basah (Setelah Adanya Program Ibm Pengabdian Masyarakat STAI JM) Usaha Kelompok Desa Pematang Serai, Kec. Tanjung Pura, Kab.Langkat

No	Nama Kue	Unit / Pax
1.	Sosis Solo Siap Makan	351
2.	Sosis Solo Belum digoreng	412
3.	Pastel Siap Makan	223
4.	Pastel Belum digoreng	242
5.	Lemper	191 (varian baru)
6.	Resoles Siap Makan	260

7.	Resoles Belum digoreng	212
8.	Martabak Mini	209 (varian baru)
9.	Lumpia Siap Makan	322
10.	Lumpia Belum digoreng	345

Sumber : Home Industri Kue Basah Usaha Desa Pematang Serai Kecamatan Tanjung Pura

Setelah dilakukan Ibm Pengabdian Masyarakat STAI JM, adanya penjualan kue basah oleh home industri kelompok Usaha Desa Pematang Serai Kecamatan Tanjung Pura mengalami kenaikan dibandingkan dengan sebelum (data ada di proposal) adanya Ibm Pengabdian Masyarakat STAI JM karena home industri kue basah sudah banyak dikenal dengan melakukan pemasaran melalui labelling, banner dan kemasan yang higienis dan manajemen usaha

KESIMPULAN

Hasil kegiatan pengabdian yang sudah dilakukan berupa manajemen wirausaha yang meliputi promosi dan pemasaran serta pentingnya kemasan dan labeling pada produk kue basah. Dimana dalam pengabdian ini kami membantu mitra (pemilik home industri kue basah) untuk masalah kemasan dengan memberikan bantuan berupa alat untuk merekatkan kemasan, yakni berupa 2 unit impulse sealer (Ukuran besar dan Ukuran Kecil) serta membuat label baru yang menarik untuk di letakkan pada kemasan yang akan di pasarkan serta memasang banner kecil di depan rumah Mitra (home industri kue basah) sebagai sarana promosi. Di harapkan dengan kegiatan pengabdian yang timi lakukan ini dapat menambah jumlah pelanggan/konsumen dari mitra kami (home industri kue basah).

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, W. 2015. Desain Kemasan dan Label Produk Makanan. Kumpulan ModulPelatihan. UPT B2PTTG-LIPI Subang.
- Albert, 2016. *Mengenal Simbol pada Kemasan Plastik*. <http://ebook.pangan.com>. Diaksestanggal 15 Januari 2014
- Anonymous. 2018.http://www.mesinpengemas.com/Mesin_Pengemas_Vakum_MesinVacuum_Sealer_Mesin_Kemasan_Vakum.html.
- Cenadi, Christine Suharto. 2010. *Peranan Desain Kemasan dalam Dunia Pemasaran*. Jurnal Nirmana Vol 2. No. 1, Januari 2010.
- Mulyadi Nitisusastro. 2015. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Penerbit Alfabeta.

Triyono, A. 2012. *Modul Pengemasan Produk Makanan, Kumpulan Modul Pelatihan* UPT B2PTTG-LIPI Subang

Zimmerer, Scarborough. 2015. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil I* Edisi 5, Penerbit Salemba Empat.