

ABDIMAS UNIVERSAL

<http://abdimasuniversal.uniba-bpn.ac.id/index.php/abdimasuniversal>

DOI: <https://doi.org/10.36277/abdimasuniversal.v1i2.28>

Received : 07-08-2019

Accepted: 30-09-2019

Pengabdian Kepada Masyarakat Anggota Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga di Kelurahan Cinere dan Kelurahan Gandul Depok Jawa Barat

Didi Zainuddin^{1*}; Elfitria Wiratmani¹; Ridwan Usman¹

¹Jurusan Teknik Industri, Universitas Indraprasta PGRI Jakarta

^{1*}didiza.gadept@gmail.com

Abstrak

Salah satu aspek yang menentukan keberhasilan dalam berwirausaha agar bisa mempertahankan eksistensinya dipasar, harus melakukan inovasi produk dan melakukan pengemas yg menarik. Melalui organisasi Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga kami mengenalkan keterampilan pengembangan kreativitas anggota terutama bagaimana mengemas produk yang akan dijual terutama makanan-makanan tradisional atau makanan khas daerah tersebut. Masalah yang dihadapi anggota Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga di Cinere dan Gandul kota Depok yaitu kurang menariknya pengemasan produk kue, gorengan dan cemilan sehingga berpengaruh terhadap kurang maksimalnya penjualan. Pelaksanaan kegiatan abdimas ini dilakukan melalui tahap observasi penentuan materi yang diperlukan dari pengemasan dan pemasaran produk, Pengabdian masyarakat dengan anggota Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga di Cinere dan Gandul melakukan *workshop* pemahaman dan materi pengembangan produk dalam kemasan dan pemasaran yang menarik, kegiatan ini mendapat antusias yang baik terbukti dengan banyaknya peserta yang hadir dari warga sekitar dan anggota Organisasi Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga, kegiatan ini menambah keterampilan, pengetahuan dan hasilnya sangat bermanfaatnya terutama bagaimana bisa menyajikan produk yang menjadi daya tarik konsumen sesuai keinginan dan kebutuhan pasar.

Kata Kunci: pengemasan, variasi produk kue

Abstract

One aspect that determines success in entrepreneurship in order to maintain its existence in the market, must innovate products and make interesting updates. Through the organization of Family Welfare Empowerment, we introduce members' creativity development skills, especially how to package products that will be sold, especially traditional foods or regional specialties. the problem faced by the Family Welfare Empowerment in Cinere and Gandul members of Depok city is the lack of packaging of cakes, fried foods and snacks, so that it affects the maximum sales. The implementation of this community service activity is carried out through the observation stage of determining the required material from product packaging and marketing, Community Service with the Family Welfare Empowerment in Cinere and Gandul workshops conducting an interesting understanding and product development material in packaging and marketing, this activity gets good enthusiasm as evidenced by the large number of participants who attended from local residents and members of the Family Welfare Empowerment, this activity added skills, knowledge and the results were very useful especially how to present products that appeal to consumers according to the wants and needs of the market.

Keywords: packaging, variations of cake products

1. Pendahuluan

Dengan beragamnya produk makanan yang ada saat ini dapat menjadi daya tarik konsumen untuk mengkonsumsinya sesuai keinginan dan kebutuhannya, hal ini dapat menjadikan nilai ekonomis bagi masyarakat yang memiliki pemikiran positif dalam menangkap pangsa pasar yang ada. Hal ini bisa menjadi kegiatan bisnis penyedia lapangan kerja bagi masyarakat yang memiliki waktu dan keterampilan. Bisnis akan menghasilkan barang atau jasa guna memenuhi kebutuhan manusia yang tidak terbatas dan

berlangsung terus menerus (Patra & Salim, 2014). Konsep kewirausahaan dari sudut pandangnya tercermin dalam tiga definisi berikut : (1) pengambilan inisiatif, (2) pengorganisasian dan reorganisasi mekanisme sosial dan ekonomi untuk mengubah sumber daya yang memiliki kopetensi (3) berani mengambil resiko (Shapero, 1975). Seorang entrepreneur adalah seorang yang membawa sumber daya, tenaga kerja, material dan aset lainnya menjadi kombinasi yang membuat nilai mereka lebih besar daripada sebelumnya, dan juga orang memperkenalkan perubahan menciptakan kekayaan tambahan.

Kekayaan tambahan diciptakan oleh individu yang menganggap resiko utama dalam hal permodelan, waktu, komitmen karir atau memberikan nilai untuk beberapa produk atau jasa. Layanan yang mungkin tidak baru atau unik, bagaimana harus ditanamkan oleh perusahaan dengan menerima dan menempatkan keterampilan yang diperlukan dan sumber daya (Ronstadt, 1984). Oleh karenanya setiap produk yang akan dijual dipasaran harus memiliki nilai lebih/manfaat agar bisa dikonsumsi oleh masyarakat atau konsumen.

Kelurahan Cinere dan Gandul ini telah mempunyai organisasi pembinaan dalam hal pemberdayaan kesejahteraan keluarga anggota (PKK) yang terstruktur serta selalu ingin memberikan wadah untuk pengembangan kreativitas anggota dan ibu-ibu di kecamatan Cinere kelurahan Cinere dan kelurahan Gandul. Organisasi di kecamatan ini dapat dijadikan sebagai contoh organisasi yang berhasil memberdayakan anggota khususnya dalam bidang usaha yang potensial seperti kewirausahaan. adapun produknya berupa makanan terdiri dari gorengan, cemilan kue, gorengan dan cemilan lainnya yang terus dikembangkan. Pengembangan produk ini bisa dalam bentuk pengemasan, variasi produk, paketan dll. Karena jika belum adanya proses pengemasan yang menarik terhadap cemilan tersebut akan berdampak kepada hasil penjualan yang tidak maksimal.



Gambar 1 Pemberian Materi kepada Peserta PKK

Kegiatan industri ibu-ibu anggota PKK di kecamatan Cinere kelurahan Cinere dan kelurahan Gandul kota Depok ini merupakan usaha rumahan. Untuk produk makanan yang ditawarkan seperti gorengan, cemilan kue, gorengan dan cemilan belum pernah mendapatkan informasi ataupun teori pengetahuan khususnya yang berhubungan dengan disiplin ilmu sosial sehingga bisa mengoptimalkan potensi yang ada untuk dilakukan pengembangan produk usaha kecil, mikro dan menengah serta untuk menggali potensi dalam pemasaran. Hal ini terlihat karena pengalaman ibu-ibu anggota PKK baru bergerak dalam industri rumah tangga (*home industry*)

sehingga produk yang dijualnya belum memiliki nilai lebih dibandingkan kompetitor yang ada, dan belum pernah mendapatkan informasi ataupun teori pengetahuan terkait dengan mengetahui potensi yang dapat dilakukan untuk pengembangan produk usaha kecil, mikro dan menengah serta untuk menggali potensi dalam pemasaran

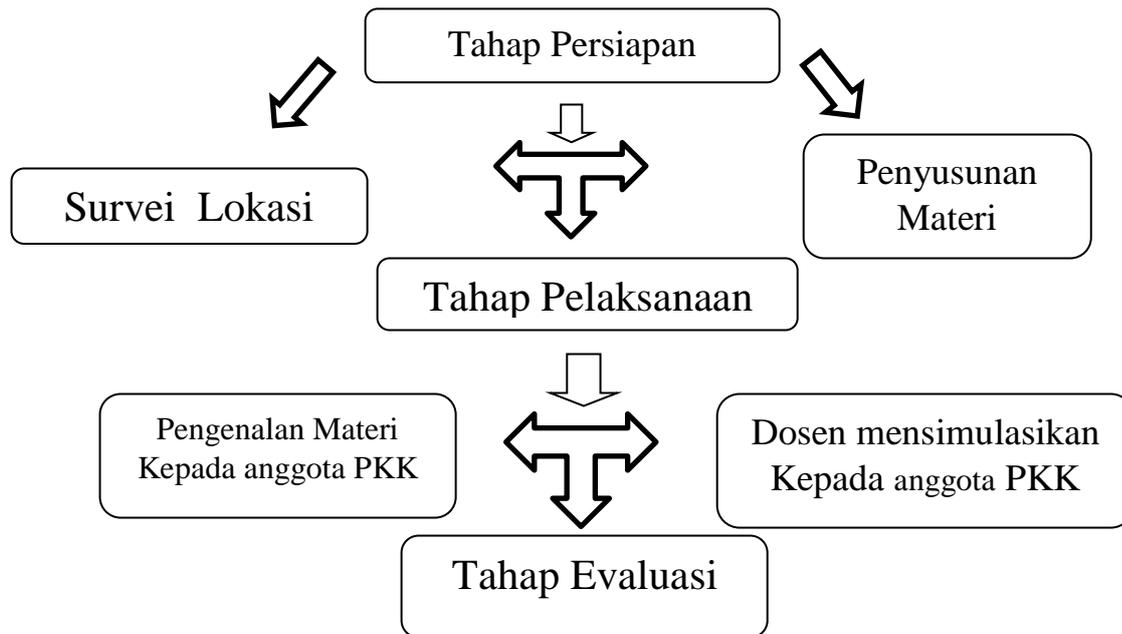
2. Bahan dan Metode

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini disampaikan kepada anggota dan ibu-ibu PKK serta pemilik usaha kecil di Kecamatan Cinere kelurahan Cinere dan Kelurahan Gandul yang beralamat di Jl. Raya Prapatan Gandul Cinere Depok, Jawa Barat. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dalam tiga tahap, yaitu :

1. Tahap persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi. Pada tahap ini, team melakukan survei pendahuluan dan wawancara awal terhadap ketua PKK di kelurahan Cinere dan Kelurahan Gandul, untuk mengetahui target kegiatan serta kondisi anggota PKK yang akan diberikan pelatihan dan menyusun rancangan kegiatan yang akan dilakukan. Tahap persiapan selanjutnya, team menyiapkan bahan – bahan yang akan dijadikan pembelajaran sebagai materi pengabdian masyarakat ini.
2. Tahap kedua yaitu: tahap pelaksanaan. Kegiatan penyuluhan ini dilakukan team dengan memberikan informasi kepada anggota PKK mengenai penyampain materi dalam hal pengembangan produk kue basah dan pemasaran produk tersebut serta penyajian materi sangat menarik dan menyenangkan yang berkembang saat ini. selanjutnya kami memberikan kesempatan kepada anggota PKK untuk memberikan kesempatan tanya jawab seputar materi yang telah disampaikan serta memberi solusi atas pertanyaan tersebut.
3. Tahap yang terakhir adalah tahapan evaluasi. Evaluasi kegiatan ini dilakukan terhadap proses kegiatan. Evaluasi proses berkaitan dengan tingkat kehadiran peserta, semangat dan antusias peserta mengikuti kegiatan ini sehingga kerja sama yang terjalin berjalan dengan lancar, dan peserta mendapat pengetahuan baru. sehingga Evaluasi proses dilakukan selama kegiatan berlangsung lancar.

Peralatan yang dipakai dalam kegiatan pelatihan ini adalah laptop, LCD Projector untuk presentasi, fotocopy materi yang disampaikan. Adapun tujuan pelatihan kewirausahaan ini untuk memberikan pendampingan kepada anggota PKK di Kecamatan Cinere Kelurahan Cinere dan Kelurahan Gandul agar mempunyai semangat untuk meningkatkan usaha, mengembangkan dan memajukan organisasi tersebut sehingga anggota PKK ini mampu menghasilkan pendapatan yang lebih baik.

Skema kegiatan pengabdian masyarakat disajikan dalam diagram berikut :



Gambar 2 Diagram Alur Program Pengabdian kepada Masyarakat

3. Hasil dan Pembahasan

Dalam pelaksanaan PKM ini Peserta kegiatan terlihat sangat antusias dengan materi pelatihan yang diberikan, interaksi diskusi tanya jawab dari awal hingga berakhirnya pelatihan secara tuntas, pelatihan ini berjalan dengan lancar. Beberapa diskusi bersama dari pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh peserta permasalahan yang mereka hadapi dalam berwirausaha.

1. Usaha Snack

Pembuatan kue atau snack perlu memperhatikan kualitas produk, kemasan agar lebih menarik diberi merek kue atau snack, hal ini perlu inovasi produk, kemasan dan menciptakan merek yang mudah diingat konsumen. Disisi lain Inovasi sebaiknya mereka menambah aneka ragam produk seperti kue-kue basah, kripik dan jajanan pasar dan produk tersebut perlu disempurnakan agar ditingkatkan dengan varietas rasa dan menggunakan bahan yang berkualitas.

2. Usaha Gorengan

Gorengan adalah cemilan kesukaan masyarakat kebanyakan dan jika ditekuni akan sangat bisa berkembang, maka perlu inovasi pengolahan bagaimana jika gorengan dingin namun rasanya masih tetap sama sehingga konsumen bisa membedakan dengan gorengan sejenis/pesaing.

Dalam hal ini harus adanya perencanaan dan pengembangan produk antara lain: (1) pemahaman tentang produk, bahwa didalamnya sudah tercukup harga, kemasan paraktis dan menarik sehingga bisa diterima pembeli atau konsumen serta dapat memuaskan konsumen, (2) Pentingnya inovasi produk karena produk mempunyai daur hidup produk, produk akan menentukan laba, produk baru akan sangat penting bagi eksistensi produk tersebut, konsumen akan sangat selektif terhadap kualitas, persaingan yang sangat ketat, (3) pengembangan produk baru dan (4) Strategi buaran produk meliputi teknik dan startegi pasar terdiri dari kreativitas dan inovasi, pertumbuhan jangka waktu dan *product life cycle* (PLC).

4. Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan dari kegiatan pelatihan dan pengabdian masyarakat ini ditunjukkan adanya bertambahnya pemahaman dan materi-materi yang berkaitan dengan pengembangan produk dan pemasaran produk, sehingga dapat ditarik kesimpulan antara lain :

1. Peserta PKM harus memulai untuk menerapkan pengetahuan yang baru didapatkan dalam pelatihan ini agar produk yang dibuat dan dipasarkan memiliki kualitas yang baik, menarik serta memiliki nilai lebih dibandingkan dengan produk yang sama serta kompetitor yang ada.

2. Peserta PKM harus mulai belajar melihat peluang usaha yang ada dimasyarakat sehingga dari peluang tersebut bisa mendapatkan penghasilan tambahan.
3. Melakukan *survey* pasar akan produk baru sehingga produk tersebut selalu diminati konsumen agar usaha tersebut bisa tetap bertahan.

Saran dari aktivitas PKM ini kepada anggota PKK untuk selalu mengasah kemampuan yang telah diberikan dan melakukan pengembangan pengetahuan dengan cara melihat tren terbaru dalam memasarkan produk dan mengembangkan produk menjadi lebih menarik bagi konsumen, sehingga *product life cycle* nya bisa berkembang lagi dan tidak mengalami titik jenuh bagi pelanggan dan pengusahnya.

5. Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih ini pertama kami sampaikan kepada Rektor Universitas Indraprasta PGRI yang telah men *support* PKM ini sehingga berjalan dengan lancar, selanjutnya kepada kepala pusat pengabdian masyarakat yang telah membantu dan mempermudah proses surat menyurat dan kepada mitra kami yang telah membantu menyukseskan Program PKM ini sehingga lebih berkesan dan bermanfaat bagi semuanya.

6. Daftar Rujukan

- Hasan, Ali. (2013). *Marketing Dan Kasus-Kasus Pilihan*. Yogyakarta: Caps
- Kotler, Philip & Armstrong, Gary. (2012). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi ke 13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga
- Kotler, Philip & Keller, Kevin Lane. (2007). *Manajemen Pemasaran*, Jilid II., Ed. 12, Terj. Benjamin Molan. Jakarta: Prenhallindo
- Kotler, Philip & Keller, Kevin Lane. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Jilid 1. Edisi ke 13. Diterjemahkan oleh: Bob Sabran. Jakarta: Erlangga
- Patra, I. K., & Salim, A. (2014). Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Meningkatkan Laba pada Rumah Makan Ulu Bete Laut di Masamba Kabupaten LuwuUtara. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 1(2), 17-27.
- Simamora, Henry. (2007). *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Prenhallindo
- Suardi, Weman. (2005). Formulasi Strategi Pengembangan Produk Terhadap Tingkat Volume Penjualan. *Jurnal Ilmiah Ranggagading (JIR)*, 5(2), 1.