

PELATIHAN PENGEMASAN DAN PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PRODUK PRAKARYA DI SMP HASANUDDIN GOWA

Aprizal

Sistem Informasi, Universitas Dipa Makassar
Email: aprizal@undipa.ac.id

ABSTRAK

Pelatihan pembuatan kemasan produk kerajinan hasil prakarya smp hasanuddin gowa ini untuk memberikan wawasan desain dan bentuk kemasan baru yang membuat produk menjadi lebih bernilai dan aman serta sistem pemasaran. metode yang diterapkan dalam kegiatan ini adalah metode presentasi dan pelatihan mengenai pengenalan bentuk dan desain packaging serta model pemasaran melalui aplikasi atau media sosial. metode demonstrasi mengenai proses packing dan metode praktik yaitu pembuatan desain produk kemasan secara langsung oleh peserta pelatihan disesuaikan dengan ukuran dan bentuk kerajinan gelang yang dibuat. metode evaluasi dengan mengamati hasil yang diciptakan atau telah dibuat. dari hasil yang dicapai terlihat ketrampilan dan kemampuan yang cukup signifikan untuk membuat produk packaging, sehingga dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini berhasil meningkatkan kemampuan peserta. evaluasi hasil dilihat dari penilaian karya mandiri yang menggambarkan keberhasilan materi yang telah disajikan. selain itu juga dicermati kinerja dan partisipasi para peserta. Diharapkan agar program pelatihan ini terus diadakan karena sangat dirasakan manfaatnya untuk meningkatkan kualitas produk kerajinan

Kata Kunci: Pelatihan, Pengemasan, Pemasaran, Produk Prakarya

ABSTRACT

The training on making packaging for handicraft products made by SMP Hasanuddin Gowa is to provide insight into new packaging designs and forms that make products more valuable and safe as well as marketing systems. Marketing through applications or social media. Demonstration methods regarding the packing process and practical methods, namely the manufacture of packaging product designs directly by training participants that are adjusted to the size and shape of the bracelet craft made. Evaluation by looking at the results made or has been made. From the results achieved, it can be seen that there are sufficient skills and abilities to make product packaging, so that it can be said that this activity has succeeded in increasing the ability of participants to evaluate the results of independent work that has been developed. Also observed the performance and participation of the participants. It is hoped that this training program will continue to be held because it is very useful for improving the quality of handicraft products.

Keywords: Training, Packaging, Marketing, Craft Products

1. PENDAHULUAN

Kemasan atau packaging merupakan salah satu ujung tombak penjualan suatu produk. Pada awalnya Kemasan hanya berfungsi sebagai wadah atau bungkus yang berfungsi untuk

melindungi atau menutupi atau untuk memudahkan suatu produk dibawa, tetapi seiring perkembangan zaman, kemasan dituntut untuk mampu menumbuhkan ketertarikan konsumen untuk membeli.

Dalam perancangan kemasan tidak hanya sekedar asal merancang saja, tetapi dituntut adanya ide-ide yang mampu menuangkan keunggulan sebuah merk atau produk sehingga tampilan kemasan mampu "menjual" dan penting juga tampilan kemasan haruslah menarik dan enak dipandang untuk menarik hati konsumen.

Adanya kemasan yang baik hendaknya dapat menjadi media komunikasi / promosi yang mendorong penjualan, karena kemasan pada saat ini mengalami pergeseran fungsi yang awalnya hanya melindungi sebuah produk, kini berfungsi sebagai identifikasi sebuah merk dagang perkembangan kemasan akhirnya menjadikan bagian ujung tombak dari promosi suatu produk yang akhirnya berfungsi meningkatkan nilai jual produk.

Produk-produk kerajinan yang begitu beragam di sekitar lingkungan sekolah memerlukan perhatian dalam hal pengemasan dan pemasaran. Sayangnya pengetahuan tentang kemasan yang menarik sesuai dengan fungsinya dan konsep pemasaran masih belum dipahami oleh siswa/siswi SMP Hasanuddin Gowa.

Berdasarkan latar belakang akan pentingnya fungsi kemasan dan

pemasaran di atas, maka kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pelatihan pengemasan dan pemasaran untuk meningkatkan produk prakarya kerajinan tali masker, ikat rambut ini perlu untuk dilaksanakan, untuk memberikan wawasan tentang bagaimana mengemas dan memasarkan produk yang baik dan benar sehingga membuat produk kerajinan tersebut menjadi lebih bernilai dan aman.

Adapun mitra yang menjadi setting sasaran kegiatan kali ini adalah siswa/siswi kelas 8 SMP Hasanuddin Kab.Gowa dengan alasan bahwa siswa/siswi ini sangat kreatif dan inovatif didalam melihat peluang pada masa pandemic saat ini dalam hal produksi dan pemasaran, serta variasi produknya, akan tetapi memiliki permasalahan dalam hal pengemasan produk. disampaikan pada pemaparan di atas. Oleh karena itu, melihat kondisi saat ini diperlukan sosialisai strategi business plan yang efektif bagi UMKM di masa pandemi sehingga ekonomi Indonesia kembali bangkit, karena UMKM memiliki peran yang sangat besar bagi perekonomian Indonesia.

2. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Pengabdian Masyarakat dilaksanakan di SMP Hasanuddin Kab Gowa Jl. Matahari, Sungguminasa Gowa.Makassar. Penyelenggaraan kegiatan ini akan dilaksanakan selama 1 (satu) hari yaitu tanggal 18 November 2021. Mulai dari pukul 09.00 – 13.00 Wita.

Kegiatan pengabdian akan dilaksanakan dalam beberapa tahap,

meliputi (1) Tahap Penentuan Target Kegiatan. Pada tahap ini ditentukan target dari kegiatan pelatihan pengemasan dan pemasaran untuk meningkatkan produk prakarya di SMP Hasanuddin Gowa. (2)Tahap Penentuan Kuota Peserta. Setelah target kegiatan telah ditentukan, selanjutnya dilakukan penentuan jumlah kuota dari masing– masing siswa yang telah ditentukan. (3) Tahap Prosedur

Peminjaman Tempat Pelatihan. Sejalan dengan pelaksanaan tahap penentuan kuota peserta, juga dilakukan tahap penentuan tempat/lokasi pelatihan dan prosedur peminjamannya. Dimana lokasi yang dipilih adalah ruang Lab SMP Hasanuddin Gowa. (4) Tahap Persiapan Tempat Pelatihan. Setelah tahap prosedur peminjaman tempat pelatihan dilakukan dan telah disetujui, selanjutnya dilakukan proses persiapan tempat pelatihan dan pengecekan prasarana pendukung lainnya. (5) Tahap Penyusunan Materi dan Modul Pelatihan. (6) Sejalan dengan pelaksanaan tahap penentuan kuota peserta, juga dilakukan tahap penyusunan materi dan modul pelatihan pengemasan

dan pemasaran. (7) Tahap Pencetakan Modul Pelatihan. Modul pelatihan yang telah selesai disusun, selanjutnya dicetak sesuai dengan jumlah kuota. (8) Tahap Perencanaan dan Penentuan Jadwal Pelatihan. Setelah tahap penyebaran surat undangan, tahap persiapan tempat pelatihan dan tahap pencetakan modul pelatihan telah dilakukan, maka selanjutnya ditentukan jadwal pelatihan yaitu pada hari tanggal 18 November 2021 mulai dari pukul 09.00 – 13.00 Wita. (9) Tahap akhir . Terdiri dari pembuatan laporan hasil kegiatan dan pengumpulan laporan hasil kegiatan, publikasi ilmiah pada jurnal Nasional terakreditasi.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan dilaksanakan selama 1 (satu) hari pada tanggal 18 November 2021. Adapun beberapa kegiatan yang

dilakukan saat pelaksanaan kegiatan antara lain:

3.1. Bahan dan Peralatan yang Digunakan



Gambar 1. Bahan dan peralatan yang digunakan

3.2. Pembukaan oleh Wakil Kepala Sekolah



Gambar 2. Pembukaan

3.3. Pemberian Cendera Mata kepada Kepala Sekolah



Gambar 3. Pemberian Cendera Mata

3.4. Pemaparan Materi Pelatihan



Gambar 4. Pemaparan Materi Pelatihan

3.5. Pemberian Pelatihan Membuat Kemasan Produk



Gambar 5. Pelatihan membuat kemasan produk

4. HASIL PELATIHAN



Gambar 6. Hasil Pelatihan

Tabel 1 Hasil olah kuesioner

No	Pertanyaan	SS	S	TS	STS	TT
1.	Materi pelatihan diberikan sesuai dengan kebutuhan sebagai siswa	66,7%	30%	-	-	-
2.	Metode pelatihan yang diberikan menarik	73,3%	23,3%	-	-	-
3.	Instruktur menguasai materi yang disampaikan	67,7%	33,3%	-	-	-
4.	Instruktur ahli dalam menyampaikan materi saat pelatihan	55,3%	43,3%	-	-	-
5.	Materi yang disampaikan menarik	60%	36,7%	-	-	-
6.	Materi yang disampaikan lengkap dan mudah dipahami	43,3%	53,3%	-	-	-
7.	Pelatihan dipandu oleh instruktur yang sesuai	50%	50%	-	-	-
8.	Pelatihan memotivasi siswa dalam menulis karya ilmiah	60%	40%	-	-	-
9.	Tingkat kenyamanan dan suasana pelaksanaan pelatihan	70%	30%	-	-	-

Pertanyaan kelima sebanyak 60% siswa menjawab sangat setuju dan 36,7% siswa menjawab setuju. Pertanyaan keenam sebanyak 43,3% siswa menjawab sangat setuju dan 53,3% siswa menjawab setuju. Pertanyaan Ketujuh sebanyak 50% siswa menjawab setuju dan 50%

siswa menjawab sangat setuju. Pertanyaan Kedelapan sebanyak 60% siswa menjawab sangat setuju dan 40% siswa menjawab setuju. Dan Pertanyaan Kesembilan sebanyak 70% siswa menjawab setuju dan 30% siswa menjawab sangat setuju.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian masyarakat maka dapat disimpulkan bahwa para siswa/siswi SMP Hasanuddin Gowa mampu memahami pentingnya kemasan dan pemasaran dalam

meningkatkan penampilan dan nilai produk, dan mampu mengetahui tentang kemasan produk kerajinan yang baik dan konsep pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Akhmad, K. A. (2015). Pemanfaatan media sosial bagi pengembangan pemasaran UMKM (Studi deskriptif kualitatif pada distro di Kota Surakarta). *DutaCom Journal*, 9(1), 43-43. Suci, Y. R. (2017).
- Alfianto, E. A., Sos, S., & AB, M. (2012). Kewirausahaan: Sebuah Kajian Pengabdian Kepada Masyarakat. *Jurnal Heritage*, 1(2), 33-42.
- Freddy. 2005. Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: Gramedia.
- Klimchuk, Marianne dan Sandra A. Krasovec. 2006. Desain Kemasan. Jakarta: Erlangga.
- Kotler dan Keller. 2009. Manajemen Pemasaran. Jilid I. Edisi ke 13. Jakarta: Erlangga.
- Perkembangan UMKM (Usaha mikro kecil dan menengah) di Indonesia. *Cano Ekonomos*, 6(1), 51-58.
- Simamora, Bilson. 2007. Panduan Riset dan Perilaku Konsumen. Jakarta: Gramedia.
- Sukmadinata, S. N. (2005). Metode Penelitian. Bandung: PT remaja rosdakarya.