

## UPAYA MENINGKATKAN DAYA SAING PRODUK UMKM “BUNGA” SNACK DENGAN PERBAIKAN KEMASAN

Nurchahyo Kursistyanto<sup>1)</sup>, Luky Mudiarti<sup>1)</sup>, Fivin Bagus Septiya Pambudi<sup>1)</sup>,  
Farid Abdur Rohman<sup>1)</sup>, Milva Latifa<sup>1)</sup>

<sup>1)</sup>Program Studi Budidaya Perairan, Fakultas Saintek, Universitas Islam Nahdlatul Ulama, Jepara, Jawa Tengah, Indonesia

Corresponding author  
E-mail : mlukymudiarti@gmail.com

Diterima 24 Oktober 2022, Direvisi 08 Desember 2022, Disetujui 08 Desember 2022

### ABSTRAK

Usaha Mikro Kecil dan Menengah “Bunga” *Snack* adalah salah satu UMKM di Kabupaten Jepara Jawa Tengah yang bergerak di bidang makanan ringan. UMKM ini kurang memiliki daya saing, karena kondisi dari tahun ke tahun relatif sama. Padahal persaingan usaha makanan, semakin hari semakin ketat. UMKM ini memiliki permasalahan antara lain label kemasan yang masih sederhana, kemasan produk masih biasa, dan keadaan UMKM belum bisa berkembang. Tujuan dari pengabdian masyarakat ini adalah untuk membantu UMKM Bunga dalam rangka meningkatkan kualitas produknya berupa pengemasan dan pemberian label pada produknya. Metode yang digunakan yaitu sosialisasi kegiatan; introduksi label, kemasan dan *hand sealer*; pelatihan kewirausahaan serta kegiatan pendampingan. Hasil dari pengabdian berupa perbaikan label kemasan, mengintroduksi jenis kemasan yang bersifat *marketable* dengan menggunakan kemasan *standing pouch*, mengintroduksi alat berupa *hand sealer*, dan kegiatan pelatihan kewirausahaan.

**Kata kunci:** label; kemasan; *marketable*

### ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises *Bunga Snack* is one of the MSMEs in Jepara district, Central Java, which is engaged in the snack food sector. These SMEs lack competitiveness, because the conditions from year to year are relatively the same. Even though the competition in the food business is getting tougher day by day. These MSMEs have problems, including packaging labels that are still simple, product packaging is still ordinary, and the state of MSMEs has not been able to develop. The purpose of this community service is to help SMEs Bunga in order to improve the quality of their products in the form of packaging and labeling their products. The method used is the socialization of activities; introduction of labels, packaging and hand sealers; entrepreneurship training and mentoring activities. The results of the service include improving packaging labels, introducing marketable types of packaging using standing pouch packaging, introducing tools in the form of hand sealers, and entrepreneurship training activities.

**Keywords:** author's guideline; document's template; format; style.

---

### PENDAHULUAN

UMKM Bunga mempunyai prospek dan potensi besar yang dapat membuat pendapatan dan penyerapan tenaga kerja meningkat. UMKM yang memiliki kontribusi tinggi belum dapat menjadikan UMKM menjadi daya saing yang tinggi. Kendala secara eksternal dan internal sering dirasakan oleh UMKM sehingga UMKM dinilai belum berdaya saing tinggi untuk dapat mendorong pertumbuhan ekonomi dan pendapatan masyarakat. Daya saing memiliki pengertian sebagai kemampuan dari suatu industri yang memperlihatkan keunggulan dalam suatu perihal, dengan menunjukkan kondisi situasi yang paling bisa memberikan

keuntungan, hasil pekerjaan yang lebih bagus apabila dibandingkan dengan industri lain. Dalam hal ini faktor yang wajib diperhatikan dalam persaingan adalah keunggulan (Wardhani & Agustina, 2015). Inovasi tidak dapat dilepaskan dari kehidupan berbisnis, sebab inovasi adalah jiwa atau roh yang ada dalam suatu usaha atau perusahaan supaya dapat hidup dan berkembang. Pada saat ini, inovasi bisa mengalami perkembangan dimana saja dan siapa saja bisa melakukan inovasi. Suatu inovasi tidak hanya bisa dilakukan oleh perusahaan skala besar. Perusahaan skala kecil juga wajib melakukan inovasi. Hal tersebut

bertujuan agar usaha tetap berjalan dan terus berlangsung (Eko Sasono & Rahmi Y, 2014) Bisnis kuliner merupakan suatu ragam usahayang dapat senantiasa laris dan berkembang. Ini dikarenakan minuman atau makanan merupakan suatu kebutuhan utama individu manusia yang selalu ada dalam kehidupan kita. Bisnis kuliner mempunyai jangkauan yang sangat beragam dan banyak, yang dimulai dari makanan yang bersifat ringan (cemilan), minuman sampai makanan pokok (Nasution & Limbong, 2018) Makanan ringan disebut juga dengan kudapan (*snack*) adalah suatu sebutan untuk jenis makanan yang tidak termasuk dalam kategori menu makanan utama (sarapan pagi hari atau makan siang maupun makan malam) (Untari, 2019), yang dapat disajikan di luar jam makan utama (Nurhayati et al., 2012). Di Indonesia istilah *snack* biasa dikenal dengan sebutan camilan maupun makanan ringan. Dari semua kalangan, dimulai dari anak-anak sampai orang tua menyukai camilan atau *snack*. Dengan demikian pola mengonsumsi camilan dapat menjadi sebuah kebiasaan yang dapat mengurangi rasa lapar sebelum datangnya jam makan yang utama (Lekahena, 2019). Salah satu makanan ringan yang diproduksi di Kabupaten Jepara Jawa Tengah adalah rempeyek kacang dan keciput. UMKM Bunga *Snack* memproduksi rempeyek dan keciput secara kontinyu. Produksi dilakukan selama empat hari dalam satu minggu, atau kadang-kadang jika pesanan meningkat bisa juga dilakukan setiap hari. Proses produksi memerlukan bahan baku utama berupa tepung terigu, kacang tanah dan bahan tambahan berupa bumbu-bumbu, bahan tersebut diperoleh dari pasar di dekat tempat produksi. Rempeyek kacang dan keciput memiliki prospek yang bagus karena biasa digunakan untuk camilan, oleh-oleh, makanan ringan, pendamping saat makan, yang membuat makanan ini disukai oleh semua umur. UMKM Bunga *Snack* menggunakan label kemasan yang berwujud potongan kertas HVS putih yang dimasukkan di dalam plastik dengan netto 150 gram. Warna kertas putih tersebut juga sudah buram dan tidak jelas karena hasil fotokopi yang diulang-ulang. UMKM Bunga *Snack* mengemas rempeyek dan keciput menggunakan plastik kemasan biasa untuk ukuran berat 150 gram yang 'dikunci' menggunakan stapler. Hal ini dapat menyebabkan rempeyek dan keciput jadi gampang terkena udara yang masuk melalui celah-celah lipatan plastik. Kondisi ini bisa membuat rempeyek dan keciput menjadi lembab dan tidak renyah. UMKM Bunga *snack* sudah belasan tahun memproduksi rempeyek dan keciput, namun terlihat bahwa usaha

tersebut masih kurang berkembang secara pesat. Kondisi usaha belum mengalami perubahan berarti, apalagi dengan adanya pandemi *Covid-19* menyebabkan terjadinya penurunan produksi. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik UMKM Bunga, Produk rempeyek dan keciput sudah dipasarkan ke warung, toko dan pasar. Namun karena produk rempeyek dan keciput ini dari segi kemasan dan pelabelan yang masih kurang menarik sehingga mempengaruhi prospek dan peluang di dalam pemasarannya. Berdasarkan kondisi itu bisa dikatakan bahwa UMKM kurang memiliki daya saing yang tinggi dan bagus dalam peningkatan usaha supaya menjadi lebih berkembang dan maju dengan pesat. Berdasarkan penjelasan di atas, permasalahan yang dihadapi UMKM adalah (1) kemasan produk masih biasa (plastik tipis) (2) label kemasan yang masih sederhana dan (3) keadaan UMKM belum bisa berkembang. Solusi untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi UMKM Bunga *Snack*, antara lain dengan cara (1) perbaikan terhadap kemasan produk, (2) memberikan pendampingan di dalam perbaikan terhadap label kemasan, (3) introduksi *hand sealer* serta (4) kegiatan pelatihan kewirausahaan. Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah penguatan daya saing melalui perbaikan kemasan agar UMKM dapat berkembang lebih baik, terutama pada segi pemasaran dan memberikan efek yang positif bagi lingkungan sekitar serta mengangkat makanan UMKM menjadi makanan yang berkelas.

## METODE

Metode yang digunakan untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Bunga *snack* terdiri dari empat tahap kegiatan yaitu: 1. Persiapan berupa sosialisasi kegiatan kepada UMKM Bunga *Snack* yang berjumlah 4 orang. Tim Pengabdian melakukan silaturahmi, perkenalan dan menjelaskan tentang program kegiatan yang akan dijalankan. 2. Pelaksanaan sosialisasi kegiatan pengabdian. Kegiatan ini dimulai dengan tim pengabdian dan UMKM Bunga *snack* berdiskusi untuk membuat desain label kemasan, kemudian tim menunjukkan kepada UMKM dan merevisi kembali apabila ada hal-hal yang perlu diperbaiki agar desain sesuai dengan keinginan UMKM. Tim pengabdian juga mengenalkan kemasan yang bersifat *marketable* yang tersedia di pasaran dan menjelaskan kelebihan maupun kekurangan dari masing-masing jenis kemasan. Selain itu juga mengenalkan tentang *hand sealer* yang akan digunakan untuk packing kemasan produk. **Pelaksanaan** introduksi meliputi introduksi

label dan kemasan yang sudah disepakati dan akan digunakan oleh UMKM Bunga *Snack*. Selain itu tim juga memperkenalkan *hand sealer*, cara menggunakan *hand sealer* pada kemasan dan cara melakukan perawatan termasuk mengganti kawat pemanas. 3. Pelatihan kewirausahaan, yang meliputi cara menjalankan usaha agar bisa tetap eksis di saat pandemi *Covid-19*, cara membuat kemasan menjadi lebih menarik dan cara melakukan penjualan secara online. 4. Evaluasi kegiatan. Evaluasi dilakukan setelah tim pengabdian melakukan pendampingan dengan melihat keadaan UMKM terkait dengan penggunaan alat yang diintroduksi, memantau proses kemajuan yang telah dilakukan UMKM supaya daya saing produk semakin meningkat.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian yang dilakukan di UMKM Bunga *Snack* yang beralamat di Singorojo, Mayong, Jepara, Jawa Tengah ini meliputi beberapa tahap yaitu:

### 1. Sosialisasi.

Melakukan sosialisasi merupakan kegiatan yang pertama kali dilakukan oleh tim pengabdian. Kegiatan ini bertujuan untuk memberitahukan pada UMKM Bunga *Snack* tentang kegiatan yang akan dijalankan serta perubahan yang mungkin terjadi akibat masih adanya pandemi *Covid-19*. Kegiatan pengabdian ini terdiri dari perbaikan kemasan yang *marketable*, kegiatan perbaikan untuk label kemasan, introduksi *hand sealer* serta kegiatan pelatihan tentang kewirausahaan. Hal ini sesuai dengan pernyataan dari (Made Agus Putra Subali et al., 2020) yang menyatakan bahwa kegiatan sosialisasi memiliki tujuan memberikan berita atau info tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan program kegiatan yang akan dijalankan oleh tim pengabdian. Pada gambar 1. menunjukkan tim pengabdian sedang mengadakan sosialisasi ke lokasi UMKM Bunga *Snack*.



**Gambar 1.** Kunjungan sosialisasi ke mitra

2. Pelaksanaan sosialisasi berupa perbaikan label kemasan yang *marketable*. Sudah sejak lama UMKM Bunga *snack* menggunakan label stiker yang berasal dari kertas HVS yang difoto copy kemudian dimasukkan ke dalam plastik.

Hal ini menjadikan produk kurang menarik untuk dilihat, karena ada bekas minyak yang menempel pada label. Berdasarkan kondisi tersebut tim pengabdian melakukan introduksi dan pendampingan di dalam perbaikan label kemasan agar menjadi lebih menarik, lebih berwarna, dan bersifat lebih menjual. Pendampingan dilakukan dengan diskusi tentang bagaimana keinginan UMKM Bunga *Snack* terkait dengan desain kemasan yang diinginkan. Juga mengkombinasikan saran dan masukan dari tim pengabdian. Stiker full color digunakan sebagai label, memiliki tujuan supaya di mata konsumen, produk mempunyai nilai prestise yang lebih dibandingkan produk yang lain, produk memberikan kesan lebih bernilai serta lebih terlindungi sehingga aman untuk dikonsumsi (Fisla Wirda et al., 2020) Gambar 2 dibawah ini menunjukkan label kemasan yang baru untuk ditempelkan di kemasan *standing pouch*.



**Gambar 2.** Label Kemasan Baru

3. Perbaikan Kemasan *Marketable* dengan kemasan *Standing Pouch* UMKM Bunga *Snack* selama ini menggunakan plastik biasa dengan ukuran 14 cm x 22 cm. Tim pengabdian menilai bahwa kemasan tersebut terlalu tipis untuk mempacking produk UMKM Bunga *Snack*. Berdasarkan kondisi tersebut, diintroduksi plastik *standing pouch* yang lebih menarik, lebih tebal dan lebih modern. Kemasan yang baik dan menarik, dapat menarik perhatian para konsumen untuk membeli. Kemasan juga menunjukkan jati diri dari produk makanan tersebut. Kemasan *standing pouch* merupakan kemasan yang dipilih oleh UMKM setelah melakukan diskusi dengan tim pengabdian melalui media WhatsApp. Hal tersebut dilakukan karena mengingat masih dalam kondisi

pandemi *Covid-19*. Kemasan *standing pouch* yang diintroduksi memiliki beberapa ukuran, karena disesuaikan dengan kebutuhan UMKM, yaitu ukuran 16 x 24 cm, ukuran 16 x 32 cm dan ukuran 20 x 29 cm. Kemasan *standing pouch* dilengkapi dengan *zipper lock* dan *space* untuk *double sealer* yang lebar, sehingga memungkinkan untuk dilakukan penyegelan dengan menggunakan sealer plastik atau *hand sealer* di atas *zipper lock*. *Zipper lock* berfungsi untuk membuka dan menutup kemasan dengan mudah tanpa harus merusak kemasan.

4. Introduksi *Hand Sealer* Kepada UMKM Bunga *Snack*. *Hand sealer* atau sealer plastik adalah suatu alat yang digunakan untuk menutup atau menyegel kemasan supaya plastik kemasan menjadi lebih rapi, lebih rapat terhadap udara. Hal ini yang akan menyebabkan produk yang dikemas menjadi lebih tahan lama, tetap renyah serta tetap enak karena udara tidak dapat masuk dengan mudah ke dalam kemasan. Selama ini UMKM Bunga *Snack* dalam mengemas produknya menggunakan *stapler*, sehingga terkadang ada bagian yang berongga yang memungkinkan udara untuk bisa masuk ke dalam plastik. Tim pengabdian menjelaskan bagaimana cara menggunakan *sealer*, melakukan perawatan sebelum dan sesudah pemakaian, termasuk cara mengganti elemen kawat *sealer*. Gambar 3 dibawah ini menunjukkan serah terima bantuan alat-alat diantaranya *hand sealer* guna menunjang proses produksi di UMKM Bunga *Snack*.



**Gambar 3.** Penyerahan *Hand Sealer*

UMKM Bunga *Snack* memakai *sealer* plastik untuk menyegel kemasan di bagian atas dari *zipper lock* supaya kemasan lebih terjaga keamanannya. *Sealer* plastik atau *hand sealer* bisa digunakan untuk berbagai kemasan, baik kemasan biasa maupun kemasan *standing pouch*. Dengan menggunakan sealer plastik ini, membuat kemasan menjadi lebih rapi dan rapat, sehingga produk UMKM Bunga *Snack* terjaga kerenyahannya. Menurut (Kusnandar et al., 2020) *hand sealer* plastik dapat digunakan untuk tambahan “pengunci ganda” yang terletak di bagian atas dari *zipper* kemasan yang dapat

dimanfaatkan untuk segel pengaman kemasan produk.

5. Pelatihan tentang Kewirausahaan. Tim pengabdian memberikan pelatihan kewirausahaan kepada UMKM Bunga *Snack* dan UMKM di sekitarnya. Pelatihan ini hanya diberikan untuk kalangan terbatas, dengan jumlah peserta 5 orang karena kondisi masih pandemi. Pelatihan tersebut dimaksudkan agar UMKM dapat mengatasi penurunan omset karena pandemi *Covid-19*. Pelatihan ini menekankan pada pemasaran digital. Menurut (Raharja & Natari, 2021) pemasaran secara digital ialah penjualan produk dengan memakai jaringan internet untuk sarana pemasaran. Menurut (Nugrahaningsih et al., 2021) pelaksanaan pelatihan tersebut dapat menambah dan meningkatkan wawasan, kemampuan untuk melakukan kegiatan pemasaran. Gambar 4 dibawah ini menunjukkan sebagian peserta pelatihan kewirausahaan dengan harapan bisa menaikkan skill dari para anggota UMKM Bunga *Sanck*.



**Gambar 4.** Pelatihan kewirausahaan

6. Kegiatan evaluasi dilakukan setelah tim pengabdian melakukan pendampingan dengan melihat keadaan UMKM terkait dengan penggunaan alat yang diintroduksi, memantau proses kemajuan yang telah dilakukan UMKM supaya daya saing produk semakin meningkat. Pendampingan Usaha UMKM Bunga *Snack*. Tim pengabdian melaksanakan pendampingan kepada UMKM yaitu dengan pendampingan yang bersifat untuk memberdayakan UMKM. Tim pengabdian melakukan kegiatan pendampingan kepada UMKM Bunga *Snack* supaya dapat menghasilkan produk yang bisa bersaing dengan produk sejenis di pasaran, sehingga diharapkan produk bisa masuk ke toko oleh-oleh maupun ke toko retail modern. Dengan demikian UMKM bisa lebih berkembang, lebih maju dan dapat memperluas pemasaran. Pendampingan meliputi: (1) Pendampingan di dalam menggunakan label stiker baru yang ditempelkan pada kemasan yang *standing pouch*, sehingga bisa

menghasilkan produk yang lebih berkualitas. (2) Pendampingan di dalam perluasan pasar yaitu dengan memberikan saran masukan untuk bergabung ke paguyuban UMKM Jepara, sehingga bisa meningkatkan pengetahuan dan relasi. Dengan demikian diharapkan info-info yang *up to date* bisa diterima dengan segera oleh UMKM Bunga *Snack*. (3) Pendampingan untuk melakukan pemasaran secara online melalui *market place*.

## SIMPULAN

Selama kegiatan pengabdian ini sudah dapat memberikan peningkatan pengetahuan UMKM Bunga *Snack* untuk dapat meningkatkan daya saing dengan produk makanan sejenis, dengan menggunakan kemasan yang lebih *marketable* yaitu kemasan *standing pouch*. UMKM Bunga *snack* juga sudah menggunakan label kemasan yang lebih menarik, serta lebih *marketable* dan informasi yang disajikan lebih lengkap, yang nantinya akan direkatkan di bagian luar dari kemasan *standing pouch*. Berdasarkan kondisi tersebut, UMKM Bunga *Snack* bisa memiliki daya saing yang baik dan dapat berkembang sesuai dengan keinginan.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada LPPM UNISNU, JEPARA atas skim hibah internal pengabdian masyarakat Tahun 2022, sehingga bisa menyelenggarakan kegiatan dengan baik. Terima kasih juga UMKM Bunga *Snack* dan UMKM yang telah berperan serta secara aktif untuk mensukseskan acara pelatihan tentang kewirausahaan.

## DAFTAR RUJUKAN

- Eko Sasono, & Rahmi Y. (2014). Manajemen Inovasi Pada Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Stie Semarang*, 6(3), 74–90.
- Fisla Wirda, Herizon, & Trimardi Putra. (2020). Penguatan Daya Saing UKM Pada Usaha Makanan Khas Daerah Sumatera Barat. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(4), 579–587. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v4i4.4165>
- Kusnandar, K., Harisudin, M., Setyowati, N., Adi, R. K., Qonita, R. R. A., & Khomah, I. (2020). Inovasi Bisnis : Upaya Adaptasi UKM Werkudoro di Era Adaptasi Kebiasaan Baru. *AgriHealth: Journal of Agri-Food, Nutrition and Public Health*, 1(2), 81. <https://doi.org/10.20961/agrihealth.v1i2.44034>
- Made Agus Putra Subali, I Gusti Rai Agung Sugiarta, & Arya Faisal Akbar. (2020).

Peningkatan Kuantitas dan Kualitas Produksi Kerupuk Basa di Desa Jegu, Kabupaten Tabanan. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(4), 730–736.

<https://doi.org/10.31849/dinamisia.v4i4.4625>

- Nasution, Z. A., & Limbong, H. P. (2018). Kajian Faktor-Faktor Penguatan Usaha Pengembangan UKM Makanan Ringan. *Jurnal Akuntansi Dan Manajemen*, 29(924), 195–201.
- Nugrahaningsih, P., Hanggana, S., Murni, S., Hananto, S. T., Asrihapsari, A., Syafiqurrahman, M., Zoraifi, R., & Hantoro, S. (2021). PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MELALUI PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN DAN PEMASARAN DIGITAL PADA BUMDes BLULUKAN GEMILANG. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 8. <https://doi.org/10.24198/kumawula.v4i1.29574>
- Nurhayati, A., Lasmanawati, E., & Yulia, C. (2012). Pengaruh mata kuliah berbasis gizi pada pemilihan makanan jajanan mahasiswa program studi pendidikan tata boga. *Penelitian Pendidikan*, 13(1), 1–6. <http://jurnal.upi.edu/file/1-ai.pdf>
- Raharja, S. J., & Natari, S. U. (2021). Pengembangan Usaha Umkm Di Masa Pandemi Melalui Optimalisasi Penggunaan Dan Pengelolaan Media Digital. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 108. <https://doi.org/10.24198/kumawula.v4i1.32361>
- Untari, D. T. (2019). *Manajemen Pemasaran: Kasus Dalam Pengembangan Pasar Wisata Kuliner Tradisional Betawi*. [https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=y-3gDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=kenyamanan+ketertarikan+pengguna+gadget&ots=IHUE\\_Vx\\_PF&sig=9DIZN4ZYrAjbULRjkme7YKsoojA](https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=y-3gDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=kenyamanan+ketertarikan+pengguna+gadget&ots=IHUE_Vx_PF&sig=9DIZN4ZYrAjbULRjkme7YKsoojA)
- Wardhani, R. S., & Agustina, Y. (2015). Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Daya Saing Pada Sentra Industri Makanan Khas Bangka Di Kota Pangkalpinang. *Jurnal Akuntansi Universitas Jember*, 10(2), 64. <https://doi.org/10.19184/jauj.v10i2.1252>