

KEMASAN PRODUK SEBAGAI PEMASARAN GULA GAIT LOKAL UMKM DESA BENUA BARU ULU KEC SANGKULIRANG

**Rosmiati Pakata^{*1}, Nuuridha Matiin², Salsabila Pakata³, Murni Muslimin⁴, Desi
Arisandi⁵**

^{1,2,4,5}Prodi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nusantara Sangatta, Sanggata, Indonesia

³Politeknik Negeri Ujung Pandang, Padang, Indonesia

rosmiaty.pakata@yahoo.co.id^{*1}, nuuridhamatiin@stienusantara.ac.id², salsabilapakata16@gmail.com³,
murni.muslimin73@gmail.com⁴, edotedotgo@gmail.com⁵

ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian Masyarakat kali ini dilakukan di salah satu jenis UMKM yaitu Usaha Pembuatan Gula Gait Lokal Umkm Desa Mukti Jaya Kec Rantau Pulung. Kegiatan pengabdian yang dilakukan kali ini berupa penyuluhan dan pendampingan usaha, mengingat usaha ini merupakan salah satu usaha yang memiliki potensi cukup bagus baik karena memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi, merupakan produk khas dari suatu daerah dan kemampuannya dalam membantu peningkatan pendapatan masyarakat. Kegiatan produksi yang dilakukan masih tergolong sederhana dan dari aspek pemasaran pun masih sangat sederhana. Produk dikemas dengan cara kuno yaitu hanya menggunakan kemasan plastik yang distaples dan belum menggunakan label serta kardus biasa dengan label fotokopi. Sepanjang kegiatan berjalan, mitra mendapatkan penyuluhan dan pendampingan usaha dari Tim. Mitra juga telah berhasil memperpanjang izin usaha PIRTnya untuk lima tahun ke depan dan telah membuat label merek yang baru yang dapat menambah nilai jual produknya. Kemasan juga sudah tidak lagi menggunakan staples biasa tetapi sudah menggunakan sealer untuk mengemas produknya. Kegiatan ini semoga dapat memberikan manfaat bagi mitra dalam mengembangkan usahanya.

Kata Kunci: UMKM yaitu Usaha Gula Gait, Pemasaran, Kemasan

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara ataupun daerah, tidak terkecuali di Indonesia. Peranan UMKM di Indonesia dalam menopang perekonomian di Indonesia cukup signifikan. Pada pasca krisis tahun 1997 di Indonesia, UMKM dapat membuktikan bahwa sektor ini dapat menjadi tumpuan bagi perekonomian nasional. Hal ini dikarenakan UMKM mampu bertahan dibandingkan dengan usaha besar lainnya yang cenderung mengalami keterpurukan pasca krisis. Pada saat ini banyak berbagai kalangan lebih memilih untuk merintis usaha sendiri. Istilah yang mewakili usaha mereka adalah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Jumlah UMKM juga terus meningkat dari tahun ke tahun. Usaha skala mikro, kecil dan menengah (UMKM) di negara berkembang hampir selalu merupakan kegiatan ekonomi yang terbesar dalam jumlah dan kemampuannya dalam menyerap tenaga kerja. Di Provinsi Kaltim misalnya, jumlah UMKM dari tahun ke tahun juga meningkat. Tahun 2021 jumlah UMKM sebanyak 70.222 unit, sedangkan pada tahun 2022 meningkat menjadi sebanyak 80.583 UMKM. Jumlah ini kemudian meningkat lagi menjadi 90.339 UMKM pada tahun 2023, dan di tahun 2024 menjadi 99.681 UMKM. Pada triwulan kedua jumlah UMKM di Jawa Tengah tercapat sebanyak 101.568 UMKM, naik sebesar 5,48% dibandingkan tahun 2024. Hal tersebut menunjukkan bahwa sektor ini memiliki potensi yang cukup besar untuk dikembangkan. Sehingga perannya diharapkan dapat menciptakan kesejahteraan kepada masyarakat Indonesia.

Salah satu UMKM yang memiliki prospek bagus dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Indonesia adalah UMKM di bidang makanan. Namun demikian, pelaku usaha di sektor makanan, sedang bersaing ketat dengan sesama pelaku usaha lokal maupun dengan produk impor, baik itu legal maupun ilegal, dari China, Malaysia, Thailand, atau Jepang,

Untuk itu, perlu peningkatan daya saing yang salah satunya dengan sistem quality, cost, and delivery. Pelaku usaha industri kecil menengah di sektor pangan juga harus memenuhi berbagai ketentuan, terutama yang menyangkut keamanan pangan seperti pencantuman nama produk, nama perusahaan, berat bersih, tanggal kadaluarsa, komposisi dan kandungan nutrisi, Standar Nasional Indonesia atau SNI, hazard analytical critical control point (HACCP), dan tanda halal bagi yang sudah memenuhinya (Saedah, 2013).

Syarat-syarat tersebut diatas seringkali diabaikan oleh para pelaku usaha. Selain itu, untuk mencapai keberhasilan usaha, peran kemasan juga menentukan. Kemasan bukan hanya bahan pembungkus, tapi sarana komunikasi dan informasi tentang produk tersebut kepada konsumen. Apabila disepelekan, maka kita tidak bisa bersaing dengan produk impor yang kemasannya lebih baik (Saedah, 2013). Pendapat yang sama juga dikemukakan oleh Levit dalam Kotler (2000), bahwa persaingan sekarang ini umumnya terjadi pada tingkat produk tambahan, seperti tambahan jasa dan manfaat yang dapat membedakan produk kita dari produk pesaing.

Kemasan produk merupakan salah satu unsur penting yang mempengaruhi banyaknya permintaan konsumen dan banyaknya penjualan terhadap produk UMKM. Namun, banyak para pengusaha diluar sana yang berpikir bahwa kualitas sebuah produk serta bagaimana cara pemasaran produk tersebut jauh lebih penting untuk meningkatkan penjualan jika dibandingkan dengan fokus pada kemasan produk. Wiguna (2007) dalam penelitiannya,

menemukan bahwa kemasan berpengaruh terhadap keputusan membeli pada produk Usaha Pembuatan Gula Gait di Sangkulirang. Ini menunjukkan salah satu bukti

bahwa kemasan merupakan hal penting yang dapat meningkatkan penjualan dan keberhasilan usaha.

Salah satu UMKM yang masih mengalami kendala dalam pengelolaan usahanya dan proses pemasarannya termasuk aspek kemasan produk adalah Usaha Pembuatan Gula Gait yang merupakan salah satu UMKM yang memproduksi Gula Gait di Sangkulirang Kab. Kutai Timur yang sudah cukup lama berdiri, kurang lebih 5 tahun. Usaha ini merupakan usaha turun temurun yang dijalankan dengan cara yang masih sangat tradisional baik produksi maupun pemasarannya.

Produk akhir dari usaha ini dikemas dalam bentuk yang masih sangat sederhana, yaitu menggunakan plastik yang distaples tanpa label dan kardus yang ditempel kertas label fotokopi di atasnya. Hal ini berbeda dengan pesaing terdekatnya yang relatif sudah lebih maju dalam aspek produksi maupun pemasarannya (kemasan dan penjualan). Dari latar belakang inilah, kami tim pengusul menyadari pentingnya kegiatan pendampingan dan penyuluhan bagi usaha ini sehingga dapat memberikan manfaat bagi perkembangan usahanya di masa yang akan datang.

METODE

Gambaran Umum Objek Kegiatan

Mitra dalam kegiatan pengabdian masyarakat kali ini adalah UMKM Desa di Sangkulirang Kab. Kutai Timur. Pemilik usaha gula gait ini adalah rohani. Tempat produksi dan penjualan beralamat di Sangkulirang Kab. Kutai Timur. Usaha yang merupakan usaha turun temurun. Keberadaan usaha ini juga sudah cukup dikenal di masyarakat dan sekitarnya dikarenakan memang produk Gula Gait ini merupakan salah satu produk khas.

Langkah-langkah Pelaksanaan Kegiatan

Pengabdian masyarakat yang pada hakikatnya membantu masyarakat mau dan mampu memenuhi kebutuhan sendiri harus dilandasi dengan kepercayaan, kemampuan dan kekuatan masyarakat itu sendiri. Untuk membantu mitra memenuhi kebutuhan tersebut, kami menawarkan metode untuk membantu mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra, antara lain sebagai berikut:

1. Pendampingan Usaha

Pendampingan dan penyuluhan, mendampingi dan memberikan penyuluhan tentang pengetahuan bagaimana mengelola perusahaan dengan baik, termasuk aspek produksi dan pemasarannya. Dan memberikan bantuan solusi dari permasalahan yang dihadapi baik teknis maupun non teknis.

2. Dialog dan diskusi dengan mitra

Melakukan dialog dan diskusi dengan mitra dan tenaga kerjanya terkait dengan proses produksi dan usahanya.

Metode tersebut dikemas dengan cara yang disesuaikan dengan kondisi mitra. Kegiatan pendampingan dilakukan disela-sela jam kerja perusahaan dan rencananya akan dilakukan selama sekitar delapan bulan dari April sampai dengan November 2025

3. Prosedur Kerja

Adapun prosedur kerja untuk mendukung realisasi metode yang ditawarkan antara lain sebagai berikut:

- a. Sosialisasi dan rencana program PKM IPTEKS kepada mitra
- b. Koordinasi terkait persiapan penyusunan proposal dan kelengkapan administrasi serta rencana kegiatan
- c. Pelaksanaan Program melalui pendampingan dan penyuluhan bagi mitra

- d. Monitoring dan Evaluasi pelaksanaan kegiatan oleh LPPM STIE Nusantara
- e. Pembuatan Laporan Kemajuan, Logbook, Laporan Akhir dan Artikel ilmiah
4. Partisipasi Mitra
Dalam kegiatan PKM Penerapan IPTEKS kali ini keterlibatan dan partisipasi mitra antara lain sebagai berikut:
 - a. Kesediaan dari mitra untuk menghadiri dan berpartisipasi aktif pada saat sosialisasi dan pelaksanaan program.
 - b. Mitra bersedia meluangkan waktu dalam kegiatan penyuluhan dan pendampingan
 - c. Mitra bersedia membantu proses pengurusan administrasi ijin PIRT
 - d. Mitra bersedia sharing biaya pengadaan sarana dan peralatan produksi serta administrasi.
 - e. Konsultasi usaha dilakukan dengan dengan melakukan konsultasi dengan tim Pelaksana PKM
5. Rancangan Evaluasi Kegiatan

Tabel 2. Rancangan Evaluasi Kegiatan PKM IPTEKS

Tujuan Kegiatan	Indikator Pencapaian Tujuan	Tolok Ukur
Menyelenggarakan kegiatan penyuluhan dan pendampingan usaha	Mitra mampu memahami dasar-dasar pengelolaan usaha dan pemasaran usaha (kemasan dan penjualannya)	Pretest dan Post test serta Frekuensi pendampingan dilakukan selama kegiatan PKM berlangsung
Membantu proses pemasaran yang dilakukan mitra	- Mitra mampu menggunakan sealer untuk mengemas produk - Mitra mampu memasarkan produknya secara luas	Bantuan peralatan dan bahan untuk kegiatan pemasaran
Menunjukkan eksistensi dan peran serta LPPM Stie Nusantara dalam rangka melaksanakan pengabdian kepada masyarakat	Informasi tentang STIE Nusantara	Jumlah brosur tentang STIE Nusantara

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pelaksanaan di jelaskan dalam sebuah tabel yang tertuang pada tabel 3.

Tabel 3. Rincian kegiatan PKM Penerapan Ipteks yang telah dilakukan

No	Tanggal	Kegiatan
1	30/05/2025	• Rapat koordinasi tim (persiapan pelaksanaan kegiatan) • Perencanaan kegiatan, penyusunan jadwal, pembagian tugas dan tanggungjawab

2	02/06/2025	• Koordinasi dengan UMKM Usaha Pembuatan Gula Gait di Desa Mugi Rejo, Kec. Rantau Pulung seputar pelaksanaan kegiatan PKM
3	10/06/2025	• Persiapan mengurus Nomor PIRT
4	15/06/2025	• Koordinasi dengan tim pelatih untuk membahas tanggal dan tempat pelaksanaan pelatihan dan pendampingan bagi UMKM
5	20/06/2025	• Berdiskusi dengan Pemilik Usaha Pembuatan Gula Gait perihal desain stiker dan ukuran untuk kemasan yang baru
6	09/07/2025	• Melakukan pemesanan stiker pada percetakan dan pembelian kemasan plastik dan kardus
7	26/08/2025	• Desain Stiker Selesai
8	26/08/2025	• Rapat Koordinasi Tim PKM terkait kunjungan ke Mitra
8	27/08/2025	• Kunjungan ulang, penyuluhan dan pendampingan usaha oleh tim ahli
9	09/10/2025	• Pembuatan Laporan Kemajuan
10	03/10/2025	• Pemesanan kemasan dan stiker merek
11	20/10/2025	• Pembuatan Draft Artikel Ilmiah
12	8/11/2025	• Pembuatan Laporan Akhir



Gambar 1. Kegiatan UMKM

Pembahasan

Antusiasme mitra untuk mengikuti kegiatan palatihan ini sangat tinggi. Hal ini ditunjukkan dengan banyaknya pertanyaan yang diajukan pada saat pendampingan berlangsung. Kegiatan PKM juga dapat berjalan lancar sesuai dengan rencana semula

bahkan untuk proses pengurusan ijin PIRT jauh lebih cepat dari perkiraan kami.

Dari pelaksanaan kegiatan PKM Penerapan Ipteks juga dapat dilakukan evaluasi sebagai berikut:

1. Mitra berhasil membuat Nomor PIRT yang merupakan ijin bagi produk makanan ataupun minuman yang memiliki ketahanan atau keawetan di atas 7 hari
2. Mitra menyadari pentingnya kemasan yang baik dan merek dalam memasarkan produknya
3. Mitra menyadari bahwa penggunaan teknologi yang lebih maju seperti penggunaan selar dapat memperbaiki kualitas produk
4. Mitra mendapatkan bantuan timbangan digital untuk membantu melakukan penimbangan produk secara akurat.
5. Wawasan, pengetahuan dan kemampuan mitra untuk mengembangkan jaringan pemasaran setelah adanya kegiatan PKM Penerapan Ipteks ini bertambah.

Ada keinginan untuk memasarkan produknya tidak hanya kepada konsumen akhir saja tetapi juga di toko-toko ataupun pasar yang lebih luas terlebih sudah memiliki nomor PIRT.

KESIMPULAN

Seluruh kegiatan yang direncanakan dalam kegiatan PKM Penerapan Ipteks dapat berjalan dengan baik dan lancar. Hasil pelaksanaan kegiatan sesuai dengan yang direncanakan, tujuan serta target luaran yang telah ditetapkan dapat tercapai dengan baik.

Kegiatan yang berlangsung selama lima hari ini memberikan manfaat yang sangat berharga bagi peserta pelatihan, dimana pada pelatihan ini peserta mendapatkan pengetahuan baru dalam pemasaran Gula Gait. Disamping itu peserta pelatihan mendapat wawasan mengenai pentingnya membangun jaringan pemasaran untuk memasarkan produk Gula Gait yang akan mereka produksi.

Peserta pelatihan menginginkan agar kegiatan pelatihan yang diberikan dapat berkesinambungan karena mitra merasa sangat terbantu dengan adanya kegiatan ini sehingga harapannya pengetahuan dan kemampuan mereka dapat.

Dibutuhkan pendampingan yang berkelanjutan agar kemampuan dan ketrampilan anggota kelompok dapat meningkat.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terimakasih kepada para pihak yang terkait dan terlibat dalam kegiatan pengabdian masyarakat sehingga kegiatan ini dapat berjalan dengan lancar. Tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih kepada Desa Mukti Jaya Kec Rantau Pulung yang telah meluangkan waktu dan turut serta dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini. Besar harapan setelah kegiatan ini, kedua UMKM semakin berkembang dan bisa menjalankan usahanya dengan lancar .

REFERENSI

- Agustien, L. M. H. (2019). Pengaruh perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah terhadap pendapatan nasional pada sektor UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 8(2), 224.
- Astuti, I. I. (2021). UMKM sebagai pembangkit ekonomi masyarakat di masa pandemi berbasis digital marketing. *Eksaminasi: Jurnal Hukum*, 1(1), 59–65.
- Cesariana, C., Juliansyah, F., & Fitriyani, R. (2022). Model keputusan pembelian melalui kepuasan konsumen pada marketplace: Kualitas produk dan kualitas pelayanan (Literature review manajemen pemasaran). *Jurnal Manajemen Pendidikan dan*

- Ilmu Sosial, 3(1), 211–224.
- Matiin, N. (2021). Pelayanan kepada masyarakat. JURNAL PLAKAT: Jurnal Pelayanan Kepada Masyarakat, 3(2).
- Yusuf, M., & Matiin, N. (2022). International Journal of Economics and Management Research. POLITEKNIK PRATAMA PURWOKERTO.