

Jurnal

by

Submission date: 29-Mar-2021 05:03AM (UTC-0700)

Submission ID: 1545355598

File name: sinom.docx (54.39K)

Word count: 3442

Character count: 19534

PEMBERDAYAAN PENGUSAHA MINUMAN
SINOM DALAM
MENGEMBANGKAN USAHA MELALUI
PENGEMASAN DAN
PELABELAN PRODUK

Andry Herawati

1)

,

Liling Listyawati

1)

1)

Universitas DR Soetomo Surabaya
andryherawati@yahoo.co.id

ABSTRAK

:

Sinom merupakan minuman segar yang kaya akan manfaat, karena terbuat dari bahan

-

bahan alami asli Indonesia dan dilakukan pengolahan tanpa bahan pengawet. Hasil survei awal teridentifikasi ada 3 (tiga) masalah yang dihadapi oleh mitra yaitu: (1) kurangnya

m

ampunya mitra dalam memasarkan produk, (2) produk minuman sinom mitra belum dikenal oleh pelanggannya, dan (3) mitra belum mampu memperluas jangkauan pasar.

Metode

pelaksanaan pengabdian masyarakat untuk menyelesaikan permasalahan mitra dapat dibagi menjadi

3 (tiga) tahap yaitu: (1) melakukan pembelajaran kepada mitra tentang pengembangan produk (label & kemasan) dan pengelolaan manajemen usaha (pembukuan sederhana), (2)

perancangan desain label produk minuman sinom, dan (3) penambahan kemasan baru dengan

u

kurang lebih kecil. Hasil kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan adalah Mitra

telah memahami pentingnya dan manfaat akan pelabelan produk dan mitra menjadi memahami akan undang

-

undang yang mengharuskan setiap produk yang dipasarkan harus diber

i label, dan

Mitra telah mampu membuat sendiri pembukuan sederhana untuk mencatat arus pengeluaran

dan pemasukan uang sesuai materi yang telah diajarkan, Kemasan botol minuman sinom yang dipasarkan Mitra telah berlabel untuk meningkatkan citra produk, dan

telah ada kemasan gelas

minuman produk sinom mitra dan mesin cup sealer dengan tujuan untuk menjangkau pasar yang

lebih luas.

Kata kunci

:

pengembangan usaha, pelabelan, kemasan

ABSTRACT

:

Sinom is a fresh drink that is rich in benefits, because it is made from natural

ingredients native to Indonesia and done processing without preservatives. The results of the

initial survey identified 3 (three) problems faced by the partners, namely: (1) the lack of partners' ability to market the product, (2) the product

of the partners' synergic drinks is not yet known by the customers, and (3) the partner has not been able to expand the market reach.

The

method of implementation of community service to solve the problems of partners can be

divided into 3 (three) stages:

(1) learning to partners about product development (label &

packaging) and management of business management (simple bookkeeping), (2) sinom, and (3) the addition of new packaging with smaller size . The result of community service activities that have been done is that Partners have understood the importance and benefits of product labeling and partners to understand the laws that require every marketed product to be labeled, and Partners have been able to create simple bookkeeping to record the flow of expenditure and income of uamg according to the taught material, the marketed Partners' bottle drink packaging has been labeled to enhance the product image, and there has been a packaged drinking kit for partner products and cup sealer machines in order to reach a wider market.

Keywords

: business development, labeling, packaging

PENDAHULUAN

Indonesia

adalah

negara yang

sangat kaya akan menu kuliner. Salah satu menu kuliner khas Indonesia adalah minuman sinom khas Surabaya.

Produk

Minuman Sinom merupakan minuman [Pemberdayaan Pengusaha Minuman Sinom](#)

... (

[Herawati](#)

4

[Listyawati](#)

)

[Dedication](#)

: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat IKIP

[PGRI](#)

[103](#)

[segar yang kaya akan manfaat. Sinom adalah sebutan untuk daun asam yang masih muda. Nama sinom berasal dari](#)

[kata isih nom, yang dalam bahasa Jawa ar](#)

[tinya masih muda.](#)

[M](#)

[asyarakat Jawa](#)

[senang mengolah kunyit yang dicampur dengan daun asam](#)

[atau yang dikenal](#)

[dengan istilah sinom sebagai salah satu minuman tradisional khas Surabaya.](#)

[K](#)

[omposisi bahan baku sinom terbuat dari kombinasi daun asam, buah asam Jawa](#)

[4](#)

[kunyit, gula dan garam, dengan demikian sinom ini tergolong ke dalam minuman herbal alami](#)

[5](#)

[Selain sehat dan segar,](#)

[minuman sinom juga memiliki manfaat seperti](#)

[menyehatkan badan, mengurangi](#)

[kadar racun dalam tubuh, mencegah](#)

[penyakit kuning, dan yang paling](#)

[penting](#)

[dapat meningkatkan nafsu makan.](#)

[Mitra Usaha p](#)

[r](#)

[og](#)

[ra](#)

[m](#)

[p](#)

[e](#)

[n](#)

[g](#)

[a](#)

[bd](#)

[i](#)

[a](#)

[n](#)

[m](#)

[a](#)

[s](#)

[y](#)

[a](#)

[ra](#)

[k](#)

[a](#)

t
a
d
a
l
a
h
Ibu

Yanti Sugiarsih,
yang telah mendirikan usaha
produk
minuman sinom sejak tahun 1997 (sudah
20
tahun
).
Usaha yang dilakukan oleh
mitra merupakan usaha keluarga,
sehingga dalam poses produksi dan
pengelolaan usaha dilakukan oleh seluruh
anggota keluarga. Didang pemasaran
produk minuman sinom bermitra dengan
pelanggan yang bersedia memasarkan
produk sinomnya
-
Mitra melakukan
kegiatan produksi sinom
setiap hari.
Sehari rata
-
rata sinom yang diproduksi
mitra adalah 2 resep (1 resep = 50 botol),
dalam satu hari sinom yang diproduksi
rata
-
rata 100 botol, dimana masing
-
masing botol berisi 1.500 ml dan 600 ml.
Upaya
menjaga kualitas produk, mitra
selalu berusaha mendapatkan bahan baku
pokok (daun sinom, buah asam
jawa,kunyit, dan air) yang berkualitas,
yaitu bermitra dengan beberapa pedagang
daun sinom, pedagang buah asam jawa,
pedagang kunyit dan air dipilih dari
pe
masuk pilihan yang dapat memberikan

air yang benar
-
benar berkualitas. Bahan
baku pembantu pembuatan sinom juga
mendapat perhatian dari mitra seperti
gula pasir, gula jawa, dan garam, dan
mitra berkomitmen tidak akan
menggunakan bahan pengawet.
Produk minu
man sinom mitra
diterima dengan baik oleh konsumen,
karena rasanya yang segar dan tanpa
menggunakan bahan pengawet. Hal
tersebut menjadikan
produk minuman
sinom
milik
mitra punya potensi
cukup
besar untuk dikembangkan.
Aspek
pemasaran
produk sinom, mitra p
ertama
kali
memulai usahanya
yaitu
meng
-
gunakan kemasan dalam bentuk kantong
plastik, kemudian berkembang menjadi
botol kaca dan jerigen dan tanpa
menggunakan label. Daerah pemasaran
produk minuman sinom mitra meliputi
Surabaya dan sekitarnya, Jombang, dan
beberapa pelangganya ada yang di
Jakarta, bahkan produk juga dibawa oleh
pelanggannya sampai ke Malaysia. Hal
ini membuktikan rasa (taste
) dari sinom
produksi mitra sangat khas dan disukai
karena tanpa menggunakan bahan
pengawet. Pelanggan yang tadinya
me
mbeli untuk dikonsumsi sendiri,
beralih menjadi penjual minuman sinom
karena tergiur akan keuntungan yang

didapatnya. Bahkan pelanggan yang ikut memasarkan sinom ini memberikan label sendiri pada produk minuman sinom yang dibeli dari mitra untuk dipasarkan

:
Volume 1, Nomor 2

z
September
2017

104
Dedication

: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat IKIP PGRI Jember

Berdasarkan hasil wawancara awal dengan mitra, diketahui semakin banyaknya pelanggan yang menjadi penjual produk minuman sinom yang diproduksi mitra, dengan memberi label

sendiri. Hal ini menimbulkan kekhawatiran mitra, karena pelanggan lebih mengenal produk minuman sinom dengan label dari penjual dalam arti pelanggan tidak mengenal mitra sebagai produsen karena produk tidak berlabel, selain itu mudahnya produksi minuman sinom yang hanya memerlukan peralatan sederhana sehingga ada kemungkinan penjual produk minuman sinom dari

mitra beralih menjadi pengusaha sinom. Dampaknya mitra akan kehilangan pelanggan dan akan menurunkan omset penjualan produk minuman sinom mitra. Oleh karena itu, diperlukan strategi pemasaran produk yang tepat untuk mengembangkan dan lebih dikenal pasar.

Oleh karena itu perlu adanya pembelajaran dan pendampingan mitra untuk membantu mengembangkan usahanya sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan

:
Berdasarkan atas hal

diatas maka
melalui dana hibah DIPA
Universitas Dr. Soetomo
Surabaya

sebagai bentuk pengabdian masyarakat diharapkan dapat membantu mitra mengembangkan usaha produk minuman sinomnya.

Berdasarkan uraian
kondisi

t
ersebut
di
lakukan
pengabdian kepada
masyarakat dengan tema P

e
mberdayaan
P

engusaha

M
inuman

S
inom

Dalam
Me

ngembangkan Usaha Melalui
Pengemasan Dan Pelabelan Produk di
Kelurahan Medokan Semampir, Keca

:-
matan Sukolilo Surabaya.

M

e

ng

ac

u

k

e

p

a

da

uraian a

n

a

lisis

s

itu

a

si, t
er
id
e
nti
f
ik
a
si
tiga
p
ermasalahan
prioritas

y
a
n
g d
i
h
a
d
a
pi
mit
ra

4
y
a
itu :

1.
Kurang mempunya
mitra dalam
memasarkan produk minuman
sinomnya, dan pengelolaan
manajemen
usaha dalam
mengembangkan usahanya

2.
Belum dikenalnya produk minuman
sinom mitra oleh pelanggan, hal ini
dikarenakan
mitra belum menggunakan
label sendiri.

3.
Mitra
belum
mampu

menjangkau
pasar yang lebih luas

3
M
e
m
p
er
timb
a
n
gk
a
n
permasalahan
tersebut,

m
a
k
a
d
is
e
p
a
k
a
ti
b
a
h
w
a
y
a
n
g
a
k
a
n
di
a
t
a
si p
a
da p

ringan
g
ra
m
p
e
n
g
a
bdi

a
n
masayarakat ini

a
d
a
l
a
h :

1.
Memberikan pengetahuan tentang pemasaran produk dan pengelolaan manajemen usaha.

2.
Melakukan pelabelan produk minuman sinom yang diproduksi oleh mitra.

3.
Melakukan penambahan jenis kemasan produk minuman sinom yang diproduksi oleh mitra dengan ukuran kemasan lebih kecil

METODE

PE

LAKSANAAN

Program Pengabdian Masyarakat ini dilakukan dalam rangka mening

-
katkan kemampuan mitra dalam memasarkan produk minuman sinom dan pengelolaan manajemen usaha yang baik agar mitra mampu mengem

-
bangkan usahanya, melakukan pengem

-

bangkan produk melalui pelabelan dan penambahan kemasan produk minuman Pemberdayaan Pengusaha Minuman Sinom

... (

Herawati

‘

Listyawati

)

Dedication

: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat IKIP PGRI

105

sinom yang beruku

ran lebih kecil

(gelas) untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

Adapun metode pelaksanaan pengabdian masyarakat dapat dibagi menjadi 3 (tiga) tahap yaitu :

I

a

h

ap 1.

Perencanaan

:

P

a

da

t

a

h

a

p

perencanaan

ini,

merupakan

tahapan persiapan sebelum program

pengabdian masyarakat dilaksanakan,

yaitu :

1.

Persiapan kegiatan berupa survey dan

kunjungan pendahuluan ke Mitra

Usaha Minuman Sinom di

Medokan

Semampir, Kecamatan Sukolilo

Surabaya.

2.

Mempersiapkan materi untuk

m
emberikan pengetahuan
tentang
pemasaran
produk dan pengelolaan
manajemen usaha kepada mitra,
untuk

m
e
mbuka
wawasan
mitra usaha
tentang
pentingnya pengembangan
usaha

3.
Mempersiapkan pengembangan
produk melalui pelabelan dengan
mencari alternatif berbagai bent
uk
desain label, dan merancang desain
label yang akan ditempel di produk
minuman sinom mitra

4.
Mempersiapkan pengembangan
produk melalui penambahan bentuk
kemasan
baru dengan ukuran lebih
lebih kecil (mini) dengan melakukan
survei untuk menemukan berbagai
al
ternatif bentuk kemasan produk
minuman sinom

:
T
a
h
ap
2
-10
p
e
l
a
ks
a
n
aa

n
:
p
a
da
t
a
20
a
p
p
e
l
a
ks
a
n
aa
n

ini,
merupakan
tahap pelaksanaan program pengabdian
masyarakat setelah dilakukan persiapan
yaitu :

1.
Pelaksanaan kegiatan survey dan
kunjungan pendahuluan ke Mitra
Usaha Minuman Sinom di
Medokan
Semampir, Kecamatan Sukolilo
Surabaya.

2.
Pelaksanaan pembelajaran kepada
mitra

,
dengan tujuan memberikan
pengetahuan tentang pemasaran
produk dan pengelolaan
manajemen
dalam mengembangkan usaha produk
minuman sinomnya.

3.
Pelaksanaan
pendampingan
dalam
merancang desain label produk
minuman sinom dan mengajak mitra
berdiskusi tentang desain label yang

sesuai dengan keinginan mitra.

4.

Pelaksanaan pedampingan dalam menentukan kemasan produk minuman sinom baru dengan ukuran yang lebih kecil yang akan digunakan, dengan melakukan survai untuk menemukan berbagai alternatif bentuk kemasan produk minuman sinom ukuran lebih kecil (mini) tapi tetap efisien dari segi biaya.

I

a

h

ap

3

:

Evaluasi

P

a

da

t

a

h

a

p evaluasi ini,

merupakan

tahap evaluasi atas pelaksanaan program pengabdian masyarakat yang dilakukan, yaitu :

1.

Evaluasi terhadap pelaksanaan pembelajaran yang telah dilakukan oleh Tim pelaksana PPM kepada mitra, dengan kriteria dan indikator Volume 1, Nomor 2

4

September

2017

106

Dedication

: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat IKIP

PGRI Jember

pencapaian tujuan dan tolak

ukur

yang digunakan untuk menja
stifikasi

tingkat keberhasilan kegiatan ini
adalah :

•

A

1
Apakah mitra dapat memahami dengan jelas materi pembelajaran mengenai pemasaran produk dalam pengembangan produk dengan kemasan dan label produk.

•

A

Apakah mitra mitra telah memahami dan mampu membuat pembukuan sederhana arus pengeluaran dan pemasukan

2.

Evaluasi terhadap hasil pendam

-

pingan

dalam perancangan desain label produk minuman sinom mitra, dengan kriteria dan indikator pencapaian tujuan dan tolak ukur yang digunakan untuk menjastifikasi tingkat keberhasilan kegiatan ini adalah :

•

Apakah desain lab
el yang
dirancang telah mampu mening

-

katkan citra produk minuman sinom mitra
(ditandai dengan adanya

lebih banyak konsumen yang bersedia ikut memasarkan produk sinom setelah berlabel)

•

Apakah ada peningkatan jumlah konsumen yang mengenal produk setelah prod
uk minuman sinom
Mitra yang dipasarkan diberi label

(ditandai dengan meningkatnya omset penjualan produk minuman sinom mitra)

3.

Evaluasi terhadap hasil pendampi

-

ngan

dalam penentuan kemasan baru dengan ukuran lebih kecil (gelas), dengan kriteria dan indikator pencapaian tujuan dan tolak ukur yang digunakan untuk menastifikasi tingkat keberhasilan kegiatan ini adalah :

"

Apakah

ada peningkatan jangkauan pasar yang lebih luas setelah produk minuman sinom yang dipasarkan ditambah dengan kemasan yang berukuran lebih kecil yaitu gelas (ditandai dengan adanya permintaan dari beberapa kantin, warung, toko dan sebagainya sehingga akan meningkatnya omset penjualan)

"

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan

Program

Yang

Dilakukan Kepada Mitra

Pelaksanaan Program Pengabdian Masyarakat untuk menyelesaikan masalah mitra dalam mengembangkan usaha melalui pengemasan dan pelabelan produk, dapat diuraikan adalah sebagai berikut :

a.

Masalah kurang mampunya mitra dalam memasarkan produk minuman sinomn

ya, dan pengelolaan manajemen usaha dalam mengembangkan usaha, diatasi dengan memberikan pengetahuan tentang pemasaran produk dan pengelolaan

manajemen usaha agar mitra mampu mengembangkan usahanya.

•

Pada tahap persiapan telah dilakukan penyusunan materi pembelajaran yang terkait dengan pemasaran produk melalui pela

-

belan dan kemasan.

•

Selanjutnya dilakukan pembela

-

jaran & diskusi dengan Mitra tentang pemasaran produk terkait Pemberdayaan Pengusaha Minuman Sinom ... (Herawati

•

Listyawati

)

Dedication

: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat IKIP PGRI

107

dengan pengembangan produk melalui label dan kemasan.

•

Setelah dilakukan pembelajaran dengan mitra tentang pemasaran produk maka guna mengembangkan usahanya, dilakukan juga

p

embelajaran &

dis

kusi dengan Mitra tentang pengelolaan usaha dan Praktik Pembukuan Sederhana

:

b.

Masalah Belum dikenalnya produk minuman

sinom mitra oleh

pelanggan, hal ini dikarenakan penjual produk sinom yang menjadi mitranya menggunakan label sendiri, diatasi dengan m

elakukan pelabelan
produk minuman sinom yang
diproduksi oleh mitra, agar
pelanggan dapat mengenal produk
minuman sinom m
itra.

•
Pada tahap persiapan telah
dilakukan pencarian
alternatif
berbagai bentuk desain label, dan
merancang desain label yang
akan ditempel di produk minu
-
man sinom mitra

•
Selanjutnya
dilakukan p
endam
-
pingan
dalam
merancang desain
label produk dengan
cara
berdis
-
kusi
dengan mitra.

•
Setelah dilakukan diskusi dan
rancangan desain label dibuat,
selanjutnya dilakukan pencetakan
label oleh mitra.

c.
Masalah mitra
belum
mampu men

-
jangkau pasar yang lebih luas, karena
bentuk dan ukuran kemasan produk
minuman sinom yang digunakan
kurang dapat memenuhi kebutuhan
dan keinginan konsumen

•
diatasi de
-

ngan m
elakukan penambahan jenis
kemasan produk minuman sinom yang
diproduksi oleh mitra d
engan ukuran
kemasan lebih kecil (mini) agar pro
-
duk minuman sinom dapat menjang
-
kau pasar yang lebih luas.

•
Pada tahap persiapan dilakukan
dengan
survai untuk menemukan
berbagai alternatif bentuk kemasan
produk sinom baru dengan ukuran
lebih lebih kecil (m
ini) tapi tetap
efisien dari segi biaya, dan
sekaligus dilakukan pengambilan
ke
-
putusan kemasan baru dengan
ukuran lebih kecil yaitu dipilih
Gelas

•
Selanjutnya
dilakukan p
engadaan
mesin cup sealer dengan melakukan
survai
untuk menemukan mesin cup
sealer dengan harga yang hemat,
dan sekaligus
dilakukan pengadaan/
telah dibeli 1 (satu) mesin cup
sealer y
ang disesuaikan kebutuhan
mitra

d.
Setelah dilakukan pengadaan dan
pembelian 1 (satu)
mesin cup sealer

•
maka selanjutnya
dilakukan p

elati

-

han

dan pendampingan

penggunaan

mesin cup sealer

serta pendampingan

pemeliharaan

mesin cup sealer

tersebut

kepada Mitra

-

Hasil

Kegiatan

H

asil

Pembelajaran dan diskusi

tentang pemasaran produk dan

pengelolaan manajemen dalam

mengembangkan usaha produk minuman

Volume 1, Nomor 2

4

September

2017

108

Dedication

: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat IKIP

PGRI Jember

sinom yang telah dilakukan kepada mitra

di dapatkan hasil

bahwa mitra telah

memahami pentingnya dan manfaat akan

pelabelan produk dan mitra

menjadi

memahami undang

-

undang

yang

mengharuskan setiap produk yang

dipasarkan harus diberi label, serta mitra

lebih memahami bagaimana cara

meningkatkan omzet penjualan dan

bersedia mengembangkan kemasan

produk sinom untuk dapat menjangkau

pasar yang leb

ih luas.

Dari observasi

kepada mitra atas kegiatan ini juga

didapatkan

hasil bahwa mitra telah

memahami dan mampu membuat sendiri

pembukuan sederhana untuk mencatat

arus pengeluaran dan pemasukan sesuai

materi yang telah diajarkan.

Hasil pendampingan yang telah

dilakukan dalam merancang desain label

produk di dapatkan hasil bahwa

label

telah di tempel pada kemasan botol

minuman sinom

yang siap dipasarkan

oleh mitra.

D

esain label yang di

tempelkan pada kemasan produk yang

tampak dapa

t meningkatkan citra produk

minuman sinom semakin baik, sehingga

diharapkan semakin banyak pelanggan

yang mengenal label produk minuman

sinom mitra, dan semakin banyak pula

pelanggan yang selama ini hanya sekedar

mengkonsumsi minuman sinom ini

beralih menj

adi penjual, karena tertarik

akan kemasan produk yang sudah

berlabel dan tergiur akan keuntungannya

-

Hasil pendampingan yang

dilakukan

untuk menemukan berbagai

alternatif bentuk kemasan

produk sinom

baru dengan ukuran lebih lebih kecil

(mini) tap

i tetap ef

isien dari segi biaya

4

dan dilakukan pengambilan keputusan

kemasan baru dengan ukuran lebih kecil

yaitu dipilih

Gelas

. Dalam menjaga

kualitas produk minuman sinom mitra

dalam kemasan gelas, maka

telah

dilakukan p
 engadaan mesin cup sealer.
 Sekaligus dilakuk
 an pelatihan peng
 -
 gunaan dan pemeliharaan cup sealer
 kepada mitra.
 Dari hasil monitoring dan
 evaluasi dengan memantau penjualan
 produk minuman sinom dengan kemasan
 gelas selama satu minggu, diperoleh hasil
 sudah ada beberapa kantin sekolah yang
 bersedia me
 njual produk
 minuman
 sinom mitra, dan telah mendapat
 pesanan dari beberapa pelanggan yang
 akan mempunyai acara,
 dan hal ini
 diharapkan akan dapat meningkatkan
 omzet penjualan produk minuman sinom
 mitra.
 Hasil kegiatan program pengabdian
 masyarakat tersebut
 selanjutnya akan
 disajikan dalam bentuk tabel
 sebagai
 berikut :
 Volume 1, Nomor 2
 4
 September
 2017
 108
 Dedication
 : Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat IKIP
 PGRI Jember
 Tabel
 1
 Hasil
 Capaian
 Kegiatan Program Pengabdian Masyarakat
 No
 Uraian
 Sebelum
 Sesudah
 Dokumentasi
 1
 Melakukan

pembe lajaran
 &
 diskusi
 dengan Mitra
 ten
 -
 tang
 pemasaran
 produk &
 pengelola
 -
 h
 an
 manajemen
 usaha
 •
 Mitra Belum
 me mahami
 penting nya
 pengembang an
 produk melalui
 kemasan &
 pela belan
 •
 Mitra belum
 mam pu
 membuat pen
 catatan atas
 hasil usahanya
 •
 Mitra telah mema
 hami
 pentingnya &
 manfaat akan
 pelabelan produk &
 pengembangan
 kemasan produk
 •
 Mitra mampu
 membuat sendiri
 pembukuan seder
 hana untuk menca
 tat arus pengeluar an
 dan pemasuk an
 uang
 2
 Melakukan
 p

endam
pingan
dalam
meran
cang desain
label produk

•
Produk
minuman
sinom mitra
tidak berlabel

•
L
abel yang sudah
dicetak.

•
Mitra memberi kan
label pada produk
minum an
sinomnya, sehing ga
citra produk
meningkat setelah
berlabel

3
Melakukan
pedam pingan
dalam menen
tukan kemasan
baru untuk
produk minum
an Sinom
Mitra &
pelatihan
pengguna an
dan
pemeliharaan
mesin cup
sealer

•
Kemasan
yang
di gunakan
mitra
han
ya
dalam bentuk
kemasan botol
1500 ml

&
600
ml

•
Digunakan kemas an
baru dalam ben tuk
gelas

•
Alat Cup Sealer
pendukung pema
kaian kemasan ge las

•
Kemasan baru
produk minuman
sinom mitra dalam
bentuk gelas yang
telah tertutup rapi
dan berlabel

•
Kemasan gelas
mampu menjang kau
pasar yang lebih luas

KESIMPULAN

DAN SARAN

Kesimpulan

Program

Pengabdian

Masyarakat

"P

emberdayaan

Pengusaha Minuman

Sinom d

alam

Mengembangkan Usaha

Melalui Pengemasan dan Pelabelan

P

roduk

" telah dapat

dijalankan dengan

baik dan tanpa halangan yang berarti.

Pemberdayaan Pengusaha Minuman Sinom

... (

Herawati

‘

Listyawati

)

Dedication

: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat IKIP PGRI

109

Dengan kerjasama tim pengabdian yang baik dan peran serta aktif dari mitra dalam kegiatan pengabdian ini maka semuanya telah berjalan sesuai yang diharapkan dan harapannya dapat memberikan manfaat bagi mitra dalam pengembangan usaha produk minuman sinom di waktu yang akan datang. Kegiatan yang telah dilakukan dalam Pengabdian Masyarakat ini meliputi: kegiatan pemberian pembelajaran tentang pemasaran produk yang mencakup pengembangan produk dalam kemasan dan label, dan pengelolaan manajemen usaha yang mencakup pembukuan sederhana, selanjutnya telah dilakukan pendampingan untuk merancang desain label, dan telah dilakukan pendampingan untuk menentukan kemasan baru dengan ukuran lebih kecil dan telah dipilih kemasan gelas. Selanjutnya telah kami lanjutkan dengan pengadaan cup sealer, serta pelatihan cara penggunaan dan pemeliharaan cup sealer kepada mitra, juga telah dilakukan evaluasi untuk melihat tingkat keberhasilan program pengabdian masyarakat ini.

Saran

Hasil Program Pengabdian Masyarakat

- rakat ini diharapkan dapat dijalankan dengan baik oleh Mitra, agar usaha minuman sinom dapat terus berkembang, sehingga diharapkan dapat menambah lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar untuk terlibat dalam memasarkan produk minuman sinom.

Diharapkan juga mitra mampu mengembangkan usahanya dengan memiliki gerobak modern/booth, sehingga produk sinomnya dapat dipasarkan untuk masuk ke mall, plaza atau ditempat

- tempat yang strategis seperti indomart, alfamart dan sebagainya.

DAFTAR RUJUKAN

Agus Wibowo. (2011). Pendidikan Kewirausahaan Konsep dan

Strategi. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Andry & Fedy (2013). Kiat Praktis Berwirausaha Produk Olahan Berbahan Kedelai. Surabaya : Zifatama Publishing

Anonymous, (2011). Teknologi Pengemasan, Desain Dan Pelabelan Kemasan

Produk Makanan(Online).<http://wana03.wordpress.com/2011/07/07/teknologi>

- pengemasan

- desain

- dan

- pelabelan

- kemasan

- produk

makanan. Diakses tanggal 9

Desember 2016

Cenadi, Christine Suharto. 2000. Peranan
Desain Kemasan dalam Dunia
Pemasaran. Jurnal Nirmana Vol. 2,
No. 1, Januari 2000: 92

=

1

03.

Hanafi, Mahmud M. dan Abdul Halim.
2009. Analisis Laporan Keuangan.
Edisi Ke

=

4. Cetakan Pertama.

Yogyakarta : UPP STIM YKP

Harapan, Sofyan Syafri. 2001. Analisis
Kritis atas Laporan Keuangan, Edisi
1. Jakarta: PT. Raya Grafindo
Persada.

Hasan B, dan

Setiadji (2010), Cara

Praktis Membangun wirausaha,

Panduan Praktis Menjadi

Wirausaha yang Sukses, Bandung :

Pustaka Ramadan.

Jurnal

ORIGINALITY REPORT

14%

SIMILARITY INDEX

14%

INTERNET SOURCES

4%

PUBLICATIONS

3%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

jurnal.yudharta.ac.id

Internet Source

1%

2

basomadiong.wordpress.com

Internet Source

1%

3

irceb.org

Internet Source

1%

4

openjournal.unpam.ac.id

Internet Source

1%

5

www.resepnasional.com

Internet Source

1%

6

blog.iain-tulungagung.ac.id

Internet Source

1%

7

sitiginoek.blogspot.com

Internet Source

1%

8

pt.scribd.com

Internet Source

1%

9

www.makanajib.com

Internet Source

1%

10	eprints.uny.ac.id Internet Source	1 %
11	www.slideshare.net Internet Source	1 %
12	id.scribd.com Internet Source	1 %
13	Submitted to Udayana University Student Paper	<1 %
14	etheses.uin-malang.ac.id Internet Source	<1 %
15	repository.upi.edu Internet Source	<1 %
16	vdocuments.site Internet Source	<1 %
17	blogsitikimia.blogspot.com Internet Source	<1 %
18	docplayer.info Internet Source	<1 %
19	eprints.umsida.ac.id Internet Source	<1 %
20	galeryinvestasiums.blogspot.com Internet Source	<1 %
21	text-id.123dok.com Internet Source	<1 %

22

www.agenvitabumintangerang.com

Internet Source

<1 %

23

garuda.ristekbrin.go.id

Internet Source

<1 %

24

www.cermati.com

Internet Source

<1 %

25

www.damandiri.or.id

Internet Source

<1 %

26

Andy Makhrian, Fachri Eka Saputra, Dessy Triana. "PENINGKATAN NILAI TAMBAH PRODUK MELALUI TEKNOLOGI TEPAT GUNA TERPADU USAHA KELOMPOK TANI PEMBUAT ARANG DI DESA AIR PUTIH KABUPATEN BENGKULU TENGAH", Dharma Raflesia : Jurnal Ilmiah Pengembangan dan Penerapan IPTEKS, 2017

Publication

Exclude quotes

On

Exclude matches

Off

Exclude bibliography

On

Jurnal

GRADEMARK REPORT

FINAL GRADE

/0

GENERAL COMMENTS

Instructor

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5

PAGE 6

PAGE 7

PAGE 8

PAGE 9

PAGE 10

PAGE 11

PAGE 12

PAGE 13

PAGE 14

PAGE 15