

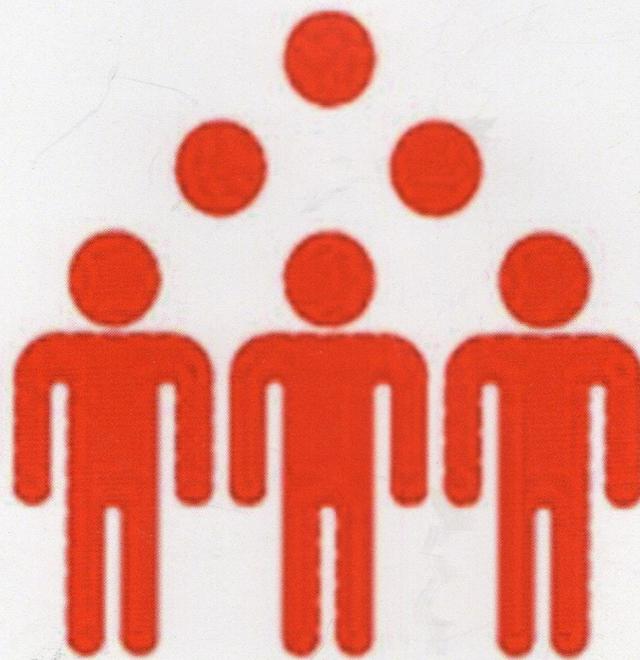
Volume 1, Nomor 2, September 2017

p - ISSN : 2548-8805

e - ISSN : 2548-8813

DEDICATION

Jurnal Pengabdian Masyarakat



Diterbitkan oleh

LPPM IKIP PGRI Jember

Jl. Jawa no. 10 Jember

website: <https://lppm.ikipjember.ac.id>

<http://jurnal.ikipjember.ac.id/index.php/dedication>



DEDICATION

Jurnal Pengabdian Masyarakat

Volume 1 No 2 September 2017

p - ISSN : 2548-8805

e - ISSN : 2548-8813

JURNAL DEDICATION memuat tulisan-tulisan pengabdian pada organisasi masyarakat, industri, serta instansi-instansi terkait dalam rangka peningkatan partisipasi masyarakat dalam pembangunan, pemberdayaan masyarakat dan atau pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan.

DEWAN REDAKSI

Penanggung Jawab:

M. Fadil Djamali

Pimpinan Redaksi:

Ahmad Fadli

Dewan Editor:

Arie Eko Cahyono

Indah Kharismawati

Nur Hafit Kurniawan

A Zulkarnain Ali

Mitra Bestari:

Prof. Dr. Budi Prasetyo, M.Si (Universitas Airlangga)

Prof. Dr. Agung Bambang Setyo Utomo (Universitas Gadjah Mada)

Dr. Hanafi, M.Pd (Universitas Muhammadiyah Jember)

Alamat Sekretariat Redaksi:

LPPM IKIP PGRI Jember

Jalan Jawa No. 10 - Jember

DAFTAR ISI

DEDICATION : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

Volume 1 Nomer 2 September 2017

p - ISSN : 2548-8805

e - ISSN : 2548-8813

1. Pengembangan Keterampilan Guru Pondok Pesantren Darussalam dan Arrafi'i dalam Penyusunan Perangkat *Assessment* Bahasa Inggris Kabupaten Solok
Mayuasti, Armilia Riza, Hevriani Sevrika, Surya Prahara
(STKIP PGRI Sumatera Barat) 83 - 90
2. Optimalisasi Lahan Sempit untuk Budidaya Ikan Lele Sistem Bioflock
Sujito, Sentot Kusairi
(Universitas Negeri Malang) 91 - 101
3. Pemberdayaan Pengusaha Minuman Sinom dalam Mengembangkan Usaha Melalui Pengemasan dan Pelabelan Produk
Andry Herawati, Liling Listyawati
(Universitas DR Soetomo Surabaya)..... 102 - 109
4. Ipteks Bagi Produk Ekspor Kopi Luwak di Lampung Barat
Nedi Hendri, Ardiansyah Japlani, Fitri Palupi Kusumawati
(Universitas Muhammadiyah Metro Lampung) 110 - 120
5. Pemanfaatan Lubang Resapan Biopori sebagai Teknologi Tepat Guna Ramah Lingkungan oleh Kelompok Tani Kopi Desa Garahan Kecamatan Silo Kabupaten Jember
Setyaningsih Yuanita Wulandari, Endra Priawasana, Marsidi
(IKIP PGRI Jember)..... 121- 133
6. IbM Komunitas Dewi Sekartaji Pejuang Pembelajaran Keamanan Pangan Terpadu
Yohanes Andy Rias, Indra Fauzi Sabban
(Institut Ilmu Kesehatan Bhakti Wiyata Kediri)..... 134 - 141
7. Pelatihan Peningkatan Keahlian Peternak Sapi di Kecamatan Pare
Miftakhul Maulidina, Mohammad Muslimin Ilham
(Universitas Nusantara PGRI Kediri)..... 142 - 146
8. Manajemen Usaha Pembuatan Kemasan dan Labeling Pada *Home Industry* Kue Basah Kelompok Dasawisma Kri Nanggala Medokan Semampir Surabaya
Fedianty Augustinah, Nihayatus Sholichah, Ika Devy Pramudiana
(Universitas Dr. Soetomo Surabaya) 147 - 155
9. Peningkatan Pendapatan Karyawan PTPN XII di Kebun Sumber Tengah melalui Pemberdayaan Perempuan dalam Pemanfaatan Biji Karet
Ismul Mauludin Al Habib, Dwi Sucianingtyas, Lila Maharani
(IKIP PGRI Jember)..... 156 - 162
10. IbM bagi Kelompok Pembuat Makanan Jajanan dan Penjual Kantin Sekolah di Surabaya
Nindria Untarini, Yessy Artanti
(Universitas Negeri Surabaya) 163 - 173
11. Pembuatan Sinopsis Karya dalam Mencipta Lagu Anak
Itot Bian Raharjo, Linda Dwiyanti, Epritha Kurniawati, Rifana Agustina
(Universitas Nusantara PGRI Kediri)..... 174 - 181
12. Meningkatkan Kapasitas Enterpreneurship Mahasiswa melalui Kemitraan UMKM
Fenny Thresia
(Universitas Muhammadiyah Metro Lampung) 182 - 188

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 kemampuan 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 ukuran 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 diberi 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 uang 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

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 artinya masih muda. Masyarakat Jawa senang mengolah kunyit yang dicampur dengan daun asam atau yang dikenal dengan istilah sinom sebagai salah satu minuman tradisional khas Surabaya. Komposisi bahan baku sinom terbuat dari kombinasi daun asam, buah asam jawa, kunyit, gula dan garam, dengan demikian sinom ini tergolong ke dalam minuman herbal alami. 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 program pengabdian masyarakat adalah 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 pemasok 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 minuman 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 pertama kali memulai usahanya yaitu menggunakan 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 pelanggannya 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 membeli 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.

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 tersebut dilakukan pengabdian kepada masyarakat dengan tema Pemberdayaan Pengusaha Minuman Sinom Dalam Mengembangkan Usaha Melalui Pengemasan Dan Pelabelan Produk di Kelurahan Medokan Semampir, Kecamatan Sukolilo Surabaya.

Mengacu kepada uraian analisis situasi, teridentifikasi tiga permasalahan prioritas yang dihadapi mitra, yaitu :

1. Kurang mampunya 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.

Mempertimbangkan permasalahan tersebut, maka disepakati bahwa yang akan diatasi pada program pengabdian masyarakat ini adalah :

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 PELAKSANAAN

Program Pengabdian Masyarakat ini dilakukan dalam rangka meningkatkan kemampuan mitra dalam memasarkan produk minuman sinom dan pengelolaan manajemen usaha yang baik agar mitra mampu mengembangkan usahanya, melakukan pengembangan produk melalui pelabelan dan penambahan kemasan produk minuman

sinom yang berukuran lebih kecil (gelas) untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

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

Tahap 1. Perencanaan.

Pada tahap 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 memberikan pengetahuan tentang pemasaran produk dan pengelolaan manajemen usaha kepada mitra, untuk membuka wawasan mitra usaha tentang pentingnya pengembangan usaha
3. Mempersiapkan pengembangan produk melalui pelabelan dengan mencari alternatif berbagai bentuk 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 kecil (mini) dengan melakukan survai untuk menemukan berbagai alternatif bentuk kemasan produk minuman sinom.

Tahap 2. Pelaksanaan.

Pada tahap pelaksanaan 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.

Tahap 3. Evaluasi

Pada tahap 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

pencapaian tujuan dan tolak ukur yang digunakan untuk menjustifikasi tingkat keberhasilan kegiatan ini adalah :

- Apakah mitra dapat memahami dengan jelas materi pembelajaran mengenai pemasaran produk dalam pengembangan produk dengan kemasan dan label produk.
 - Apakah mitra telah memahami dan mampu membuat pembukuan sederhana arus pengeluaran dan pemasukan
2. Evaluasi terhadap hasil pendampingan dalam perancangan desain label produk minuman sinom mitra, dengan kriteria dan indikator pencapaian tujuan dan tolak ukur yang digunakan untuk menjustifikasi tingkat keberhasilan kegiatan ini adalah :
- Apakah desain label yang dirancang telah mampu meningkatkan 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 produk minuman sinom Mitra yang dipasarkan diberi label (ditandai dengan meningkatnya omset penjualan produk minuman sinom mitra)
3. Evaluasi terhadap hasil pendampingan dalam penentuan kemasan baru dengan ukuran lebih kecil (gelas), dengan kriteria dan indikator pencapaian tujuan dan tolak ukur

yang digunakan untuk menjustifikasi 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 omzet 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 sinomnya, 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 pelabelan dan kemasan.
 - Selanjutnya dilakukan pembelajaran & diskusi dengan Mitra tentang pemasaran produk terkait

dengan pengembangan produk melalui label dan kemasan.

- Setelah dilakukan pembelajaran dengan mitra tentang pemasaran produk maka guna mengembangkan usahanya, dilakukan juga pembelajaran & diskusi 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 melakukan pelabelan produk minuman sinom yang diproduksi oleh mitra, agar pelanggan dapat mengenal produk minuman sinom mitra.

- Pada tahap persiapan telah dilakukan pencarian alternatif berbagai bentuk desain label, dan merancang desain label yang akan ditempel di produk minuman sinom mitra.
- Selanjutnya dilakukan pendampingan dalam merancang desain label produk dengan cara berdiskusi dengan mitra.
- Setelah dilakukan diskusi dan rancangan desain label dibuat, selanjutnya dilakukan pencetakan label oleh mitra.

c. Masalah mitra belum mampu menjangkau pasar yang lebih luas, karena bentuk dan ukuran kemasan produk minuman sinom yang digunakan

kurang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, diatasi dengan melakukan penambahan jenis kemasan produk minuman sinom yang diproduksi oleh mitra dengan ukuran kemasan lebih kecil (mini) agar produk minuman sinom dapat menjangkau pasar yang lebih luas.

- Pada tahap persiapan dilakukan dengan survai untuk menemukan berbagai alternatif bentuk kemasan produk sinom baru dengan ukuran lebih kecil (mini) tapi tetap efisien dari segi biaya, dan sekaligus dilakukan pengambilan keputusan kemasan baru dengan ukuran lebih kecil yaitu dipilih Gelas.
- Selanjutnya dilakukan pengadaan 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 yang disesuaikan kebutuhan mitra.

d. Setelah dilakukan pengadaan dan pembelian 1 (satu) mesin cup sealer, maka selanjutnya dilakukan pelatihan dan pendampingan penggunaan mesin cup sealer serta pendampingan pemeliharaan mesin cup sealer tersebut kepada Mitra.

Hasil Kegiatan

Hasil Pembelajaran dan diskusi tentang pemasaran produk dan pengelolaan manajemen dalam mengembangkan usaha produk minuman

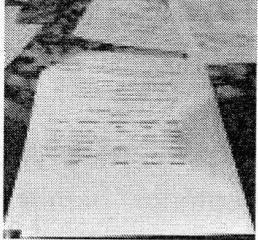
sinom yang telah dilakukan kepada mitra di dapatkan hasil bahwa mitra telah memahami pentingnya dan manfaat akan pelabelan produk dan mitra menjadi memahami undang-undang yang mengharuskan setiap produk yang dipasarkan harus diberi label, serta mitra lebih memahami bagaimana cara meningkatkan omzet penjualan dan bersedia mengembangkan kemasan produk sinom untuk dapat menjangkau pasar yang lebih 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. Desain label yang di tempelkan pada kemasan produk yang tampak dapat 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 menjadi 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) tapi tetap efisien dari segi biaya, 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 pengadaan mesin cup sealer. Sekaligus dilakukan pelatihan penggunaan 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 menjual 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 :

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-han manajemen usaha	<ul style="list-style-type: none"> Mitra Belum me mahami penting nya pengembang an produk melalui kemasan & pela belan Mitra belum mam pu membuat pen catatan atas hasil usahanya 	<ul style="list-style-type: none"> 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 pendam pingan dalam meran cang desain label produk	<ul style="list-style-type: none"> Produk minuman sinom mitra tidak berlabel 	<ul style="list-style-type: none"> Label yang sudah dicetak. Mitra memberikan label pada produk minuman sinomnya, sehingga citra produk meningkat setelah berlabel 	 
	Melakukan pedam pingan dalam menen tukan kemasan baru untuk produk minuman Sinom Mitra & pelatihan pengguna an dan pemeliharaan mesin cup sealer	<ul style="list-style-type: none"> Kemasan yang di gunakan mitra han ya dalam bentuk kemasan botol 1500 ml & 600 ml 	<ul style="list-style-type: none"> 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 “Pemberdayaan Pengusaha Minuman

Sinom dalam Mengembangkan Usaha Melalui Pengemasan dan Pelabelan Produk” telah dapat dijalankan dengan baik dan tanpa halangan yang berarti.

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 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://wanwa03.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 – 103.
- 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.



Diterbitkan oleh

LPPM IKIP PGRI Jember

Jl. Jawa no. 10 Jember

website: <https://lppm.ikipjember.ac.id>



9 772548 880017