**PRO SEJAHTERA**
*(Prosiding Seminar Nasional Pengabdian kepada Masyarakat)* *p-ISSN 2656-5021*
*Volume 5 Halaman 101-107 Maret 2023* *e-ISSN 2657-1579*

# PENERAPAN *E-COMMERCE* DAN PENINGKATAN MUTU KEMASAN PADA PROGRAM KEWIRAUSAHAAN SDI ANAK CERIA KOTA BANJARBARU

**Hamdani[1]*, Muhammad Fauzi[2]**
[1] Fakultas Pertanian,Universitas Lambung Mangkurat, jl A Yani Km 36, Banjarbaru, Indonesia
[2] Fakultas Pertanian,Universitas Lambung Mangkurat, jl A Yani Km 36, Banjarbaru, Indonesia
**Corresponding author*: hamdani342@ulm.ac.id

**Abstrak.** Kegiatan Program PKM pengembangan kewirausahaan guru dan tenaga kependidikan melalui peningkatan mutu kemasan produk sebagai upaya mengurangi potensi kerusakan dan penurunan mutu produk serta dan meningkatkan nilai jual pada program kewirausahaan SDI Anak Ceria Kota Banjarbaru sebagai tindakan konkret dilakukan penyuluhan dan pendemonstrasian secara langsung pembuatan kemasan produk sehingga nantinya mitra (guru dan tenaga kependidikan SDI Anak Ceria Kota Banjarbaru) akan mendapatkan keterampilan dalam meningkatkan mutu kemasan dan perluasan pemasaran dalam rangka meningkatkan nilai jual dan mutu produk sehingga dapat meningkatkan pendapatan dari kegiatan kewirausahaan yang dilakukan oleh guru dan tenaga kependidikan di SDI Anak Ceria Banjarbaru. Metode kegiatan yang digunakan adalah melalui pendekatan dan usaha komprehensif pada aspek sosial budaya, religi, aspek ekonomi, mutu layanan dan kehidupan masyarakat terhadap peningkatan mutu kemasan produk olahan melalui : 1) Transfer Teknologi 2) Demostrasi langsung, dan 3) Pelatihan manajemen pemasaran. Dengan adanya kegiatan PKM ini diharapkan mitra memiliki pengetahuan dalam membuat rancangan /desain kemasan serta informasi yang disampaikan dalam kemasan sehingga produk yang dihasilkan bernilai guna dan bernilai estetik serta memberikan pelayanan yang baik, mampu mengurangi potensi kerusakan dan penurunan mutu/kualitas produk dengan menggunakan vacuum sealer, membuka peluang usaha produksi pembuatan aneka olahan produk dalam kemasan yang dapat dipasarkan baik secara *offline* dan *online* melalui *market place* atau media sosial, serta membuka peluang lapangan pekerjaan bagi masyarakat

**Kata kunci**: desain, e-commerce, kemasan, kewirausaan, mutu

## 1. PENDAHULUAN

Pengunaan teknologi intemet diharapkan dapat memberikan manfaat yang besar terhadap dunia bisnis yang kompetitif tersebut. Pelaku usaha yang mampu bersaing dalam kompetisi tersebut adalah perusahaan yang mampu mengimplcmentasikan teknologi kedalam perusahaannya. Salah satu jenis implementasi teknologi dalam hal meningkatkan persaingan bisnis dan penjualan adalah dengan menggunakan e-commerce (electronic commerce) untuk memasarkan berbagai macam produk dan jasa, baik dalam bentuk fisik maupun digital, pengunaan teknologi tersebut, berbagai pihak yang terkait dengan perusahaan seperti investor, konsumen dan pemerintah akan ikut berperan.

Dalam perkembangan ekonomi di zaman modern ini, pengertian pemasaran menjadi sangat penting dan merupakan salah satu kegiatan utama dalam mengembangkan usaha, mempertahankan kelangsungan hidup usaha atau bisnis dan untuk mendapatkan keuntungan. Okeh karena itu kegiatan pemasaran yang dilakukan pelaku usaha harus dapat memberikan kepuasan terhadap konsumen, hal tersebut dapat dilakukan dengan menjual produk yang berkualitas serta menentukan cara-cara agar menarik minat masyarakat untuk menggunakan/mengkonsumsi produk tersebut. Menurut ahli Tull & Lynn (2016) tujuan strategi pemasaran sebagai alat yang fundamaental yang direncanakan untuk mencapai tujuan organisasi atau lembaga dengan mengembangkan keunggulan yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program-program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut.

Perkembangan *marketplace* di Indonesia kini semakin berkembang pesat, terlebih tren belanja masyarakat Indonesia yang mulai beralih dari belanja secara offline menuju belanja secara online. Ketika berbelanja secara online, pembeli dan penjual dapat melakukan transaksi jual beli tanpa harus bertatap muka. Pembeli hanya membutuhkan alat elektronik seperti, komputer, handphone, tablet yang terhubung dengan internet untuk mencari dan membeli produk yang mereka inginkan tanpa perlu pergi ke pusat perbelanjaan. Hal ini dapat meminimalisir biaya transportasi dan waktu belanja dibandingkan dengan belanja secara *offline*.

Kemasan merupakan strategi yang digunakan untuk memperlihatkan produk sehingga terlihat lebih menarik dari segi bentuk, warna dan tetap menjaga kualitas produk (Susetyarsi , 2012). Upaya yang dilakukan untuk meningkatkan potensi pemasaran adalah dari segi kemasan serta segi bagaimana strategi pemasaran yang baik. Kemasan sendiri sangat menarik minat konsumen, maka dari itu kemasan harus dibuat semenarik dan sekreatif

© 2023 Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Lambung Mangkurat

mungkin. Kemasan bukan hanya digunakan sebagai pelindung atau pembungkus tetapi harus efektif dalam memberikan informasi dari suatu produk tersebut (S. Mukhtar dan M. Nurif,2015).

Pengemasan yang menarik dan kreatif akan meningkatkan daya tarik dari produk itu sendiri, dan mudah dikenal oleh konsumen karena terdapat label dalam suatu produk sehingga dapat meningkatkan nilai jual produk. Kemasan harus memiliki daya tarik visual (estetika) dan daya tarik praktis (fungsional). Tujuan dari makalah ini adalah memberikan pelatihan dan penyuluhan serta meningkatkan kreatifitas dalam membuat kemasan-kemasan yang menarik serta memberikan pelatihan bagaimana untuk memasarkan produk agar dikenal oleh masyarakat dan menarik perhatian konsumen.

Program kewirausahaan di sekolah diharapkan dapat memperkuat jiwa kewirausahaan dan pengembangan program kewirausahaan di sekolah. Pengembangan jiwa kewirausahaan dapat dilakukan beberapa kegiatan diantaranya adalah: Mengidentikasi perilaku inovatif; mengidentifikasi perilaku kerja keras; mengidentifikasi motivasi yang kuat; mengidentifikasi perilaku pantang menyerah; dan mengidentifikasi naluri kewirausahaan. Kegiatan mengidentifikasi perilaku kewirausahaan tersebut bermanfaat untuk melihat kekuatan jiwa kewirausahaan kepala sekolah agar dapat memenuhi kompetensi kewirausahaan kepala sekolah sesuai dengan aturan yang di tetapkan. Kegiatan yang dilakukan untuk pengembangan program kewirausahaan adalah mengidentifikasi program inovatif, program perilaku kerja keras, program motivasi yang kuat, program pantang menyerah yang sudah dikembangkan dan yang belum di kembangkan di sekolah.

Program kewirausahaan yang sudah dikembangakan dapat bermanfaat untuk menjadi dasar membuat program pegembangan kewirausahaan selanjutnya dan program pengembangan kewirausahaan yang belum dilaksankaan digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk melaksankaan program kewirausahaan selanjutnya setelah melalui kegiatan analisis.

Sekolah SDI Anak Ceria telah melaksanakan beberapa jenis kewirausahaan yang akan dijalankan untuk meningkatkan kesejahteraan khususnya guru dan tenaga , namun demikian Keterampilan para guru dan tenaga kependidikan dalam menjalankan aneka produk wira usaha masih berdasarkan pengalaman yang mereka miliki dan terutama dalam pengemasan masih sederhana baik kualitas kemasan maupun informasi yang diberikan dalam kemasan, demikian juga dengan pemasaran yakni masih menggunakan jejaring sosial, dan mengikuti care free day atau pameran produk dari Disperindag.

Melihat realita tersebut tim Program Dosen Wajib Mengabdi tergerak untuk memberikan informasi teknologi tepat guna berupa pelatihan dan peningkatan keterampilan dalam meningkatkan mutu kemasan dan pengemnangan pemasaran secara *online* pada mirta, harapannya dapat meningkatkan pendapatan guru dan tenaga kependidikan di SDI Anak Ceria Banjarbaru

Peningakatan kualitas kemasan yang akan diterapkan dalam Program Dosen Wajib Meneliti dengan menggunakan metoda vacum sealer dan pelatihan desain kemasan serta penggunaan kemasan yang bermutu sedangkan mengembangan pemasaran secara online dengan menggunakan aplikasi *market place* di Tokopedia. Sehingga guru dan tenaga kependidikan di SDI Anak Ceria dapat mengaplikasikannya kemudian hari tanpa pendampingan tim Program Kemitraan Masyarakat.

Dengan Program Dosen Wajib Mengabdi ini sebagai mitra yaitu guru dan tenaga kependidikan SDI Anak Ceria akan terjalin silaturahmi yang semakin kuat, pengetahuan dan keterampilan meningkat, sehingga akan berdampak pada peningkatan dan kualitas produk yang dihasilkan yang pada akhirnya dapat meningkatkan pendapatan mitra dari kegiatan kewirausahaan ini

## 2. METODE

Metode yang digunakan untuk program kewirausahaan SDI Anak Ceria adalah metode kualitatif yang digunakan untuk menjelaskan kegiatan pelatihan desain kemasan yang baik dan pemasaran secara *online*. Dalam metode ini digunakan juga metode deskriptif untuk mengambil langkah-langkah representasi obyektif akan masalah yang akan diselidiki.

Cara kerja sebagai berikut:

A. Sosialisasi

Sosialisasi digunakan untuk mengenalkan kepada masyarakat bagaimana proses dan manfaat dari pengabdian sehingga dipahami oleh masyarakat dan mendapatkan antusias masyarakat agar mau ikut ambil bagian dalam melaksanakan program yang direncanakan (Permatasari, 2010)

B. Pelatihan pembuatan desain kemasan produk yang menarik

© 2022 Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Lambung Mangkurat

Dalam metode ini disampaikan bahwa apa saja informasi yang seharusnya ditampikan dalam kemasan dan serta dasar yang harus dipenuhi dan bagaimana agar kemasan tidak hanya menarik tetapi dapat memberi perlindungan terhadap produk itu sendiri. Desain yang akan dibuat digunakan alat bantu yaitu komputer, sehingga hasil yang didapatkan sesuai keinginan, lebih rapi, menarik dan modern.

C. Pelatihan dan pendampingan dalam strategi pemasaran

Dalam metode ini disampaikan bahwa kita harus menentukan target pasar agar penjualan semakin tinggi, mengkoordinasi strategi pemasaran agar lebih efektif, Salah satunya dengan menggunakan E-commerce Tokopedia

D. Evaluasi Kegiatan

Tahap ini dilakukan untuk melihat keberhasilan atas kegiatan yang dilakukan seperti keaktifan peserta dalam pelatihan, kemampuan dan keterampilan dalam menggunakan media strategi pemasaran online, kreativitas dalam membuat desain kemasan .

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1. Pelaksanaan Transfer Teknologi

Bentuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang menerapkan metode dalam pengemasan produk dengan menggunakan metoda vacum sealer dan pelatihan desain kemasan serta penggunaan kemasan yang bermutu, dan merintis jaringan pemasaran baik melalui media offline atau media online.

Transfer teknologi ini dimulai dengan penyampaian teori, dengan menekankan pada proses pasca produksi seperti rancangan desain kemasan dan pelabelan dan Teknik kemasan (vakum), juga dilakukan pelatihan manajemen pemasaran terutama pemasaran secara online (pendampingan hingga memasarkan di market place Tokopedia).

Pelaksanaan penyuluhan dan pelatihan yang dilakukan pada guru dan tenaga kependidikan SDI Anak Ceria Banjarbaru adalah :

1. Pelatihan rancangan desain kemasan dan pelabelan serta pelatihan proses vakum kemasan
2. Pelatihan manajemen pemasaran dan teknik pemasaran (offline dan online), pengenalan media online untuk pemasaran dan pelatihan manajemen produksi/usaha.

Transfer teknologi yang dilakukan Tim Pengabdi adalah dengan tahapan-tahapan sebagai berikut : (1) Penyampaian teori dan diskusi; (2) Mendemonstrasikan teknologi yang disampaikan; (3) para guru dan tenaga kependidikan SDI Anak Ceria mempraktikkan, dibawah bimbingan oleh Tim Pengabdi; (4) para guru dan tenaga kependidikan mempraktikannya sendiri; dan (5) Tim Pengabdi terus mendampingi dari pengemasan, pelabelan dan pemasaran / manajemen pemasaran serta manajemen produksi/usaha.

Berikut merupakan dokumentasi kegiatan yang diberikan serta penyerahan bantuan alat pengemasan dan printer kepada mitra.

Gambar 1. Pemberian bantuan mesin press kemasan dan printer kepada SDI Anak Ceria

© 2023 Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Lambung Mangkurat

Gambar 2. Pelatihan dan diskusi desain kemasan dan *marketplace* bersama guru dan tenaga kependidikan SDI Anak Ceria

## 3.2. Hasil Desain dan teknologi kemasan

Dampak kegiatan dalam penerapan Ipteks PKM berpengaruh pada pengetahuan dan keterampilan kelompok mitra dalam pengemasan produk. Kelompok mitra yakni guru dan tenaga kependidikan SDI Anak Ceria Banjarbaru belum memiliki pengetahuan tentang pengemasaran dan desain label yang baik, selama ini desain kemasan hanya dilakukan dengan desain seadanya dan kemasan hanya dengan plastic seal dan memasarkan produk secara offline. Pemantauan dan evaluasi dilakukan setelah dilakukan penyuluhan dan praktik pengolahan sirup jeruk siam, yakni dilakukan pada awal pertengahan dan akhir kegiatan PKM ini.

Berdasarkan hasil pemantauan, pendampingan dan evaluasi bahwa kelompok mitra cukup cepat dalam menerapkan teknologi desain kemasan dan labeling. Hal ini terlihat dari keinginan mereka untuk mencoba membuat desain yang lebih menarik dan perencanaan pemasaran untuk produk lainnya. Serta ada minat untuk penggunaan media sosial selain market place untuk memasarkan produk. Berikut desain dan mutu kemasan sebelum dan sesudah dilakukan pelatihan

Sebelum pelatihan:
- Desain kemasan kurang menarik
- Kemasan hanya menggunakan plastik zipper

Sesudah pelatihan:
- Desain kemasan lebih menarik
- Kemasan menggunakan plastik vacum

Gambar 3.Kemasan sebelum dan sesudah pelatihan

© 2022 Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Lambung Mangkurat

Gambar 4. Pelatihan system vakum pada kemasan

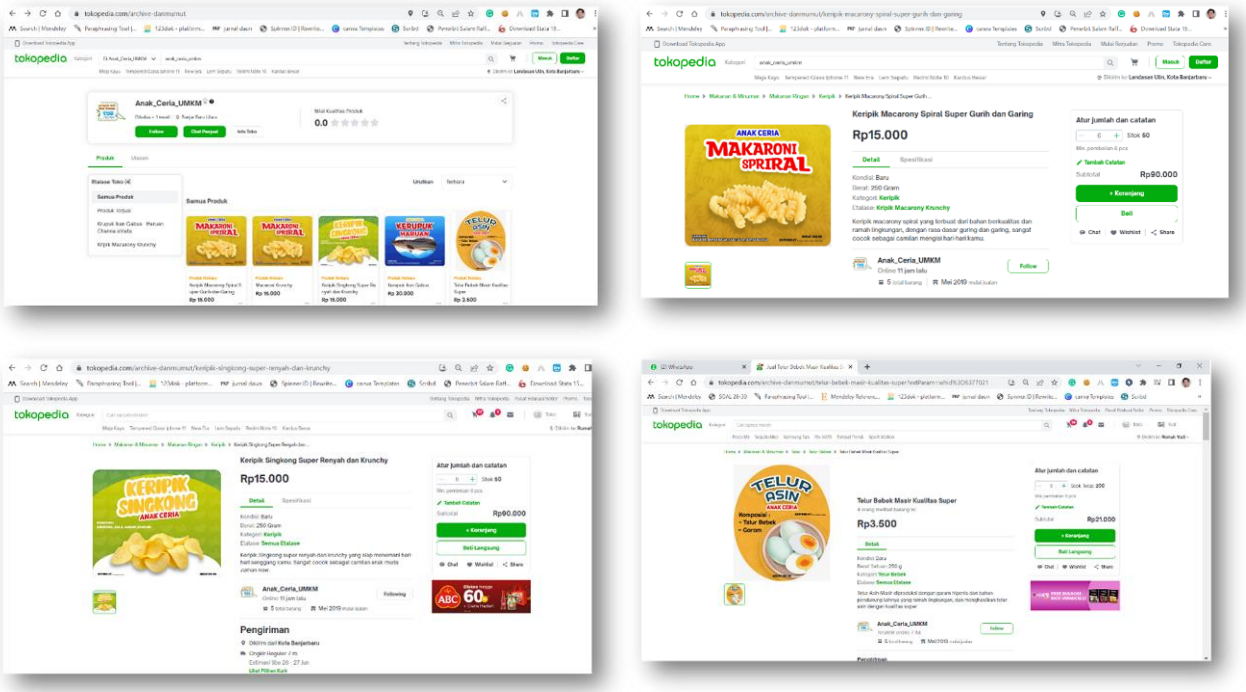
Gambar 5. pengaplikasian desain kemasan baru

### 3.4. Sistem Pemasaran online produk SDI anak ceria (*marketplace* Tokopedia)

Perkembangan teknologi informasi yang sedemikian cepatnya telah membawa dunia memasuki era baru yang lebih cepat dari yang pernah dibayangkan sebelumnnya. Setidak-tidaknya ada empat era penting sejak ditemukannya komputer sebagai alat pengolah data sampai dengan era internet dimana komputer menjadi senjata utama dalam berkompetisi. Penggabungan antara teknologi komputer dengan telekomunikasi telah menghasilkan suatu revolusi di bidang sistem informasi.Namun yang perlu di lakukan guna memajukan bisnis tersebut haruslah memiliki keunikan dalam membuat produk atau jasa yang bisa di minati oleh para konsumen. Namun tak kalah pentingnya adalah bagaimana pemilik usaha atau pelaku bisnis tersebut melakukan menejemen bisnis yang terancang dan mampu mengarahkan bisnis kearah pencapaian terbaik bagi sebuah bisnis tersebut.

Pelatihan dan bantuan sistem pemasaran yang lebih baik dan tidak hanya berfokus kepada menunggu pemesanan oleh pelanggan, namun juga secara proaktif melakukan pemasaran melalui online dalam hal ini melalui salah satu platform berbelanja online TOKOPEDIA. Pelatihan penggunaan aplikasi e-commerce berbasis online - TOKOPEDIA yang telah dilaksanakan dapat memberikan kemampuan dalam mengorganisir pesanan konsumen serta dapat memudahkan pengguna untuk menampilkan status setiap barang dalam transaksi online dengan mengaplikasikan dalam kegiatan pemasaran. Dalam persaingan yang ketat ini produsen perlu mengetahui secara rinci hal-hal yang menimbulkan daya tarik untuk membeli produk yang dibuat. Pemahaman tentang atribut yang dipertimbangkan dalam memilih dan membeli suatu produk sangat dibutuhkan oleh untuk membantu memperbaiki dan meningkatkan keberadaan merknya dalam bersaing dipasar (Hardian & Kemala, 2018). Berikut produk dan informasi yang di sampaikan dalam pemasaran secara online di Tokopedia .

© 2023 Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Lambung Mangkurat




Gambar 5. Tampilan produk di marketplace Tokopedia

### 3.5. Evaluasi kegiatan

Evaluasi kegiatan pelatihan dilakukan setelah pelatihan, ealuasi kegiatan dilakukan untuk mengetahui keberhasilan kegiatan pelatihan yang dilaksanakan. Setelah pelaksanaan kegiatan dilakukan, maka langkah selanjutnya adalah melakukan evaluasi. Evaluasi dilakukan dengan cara memberikan kuesioner yang berisi tentang pemahaman mitra selama berjalannya proses PKM berlangsung,

Dalam penilaian tersebut tim pelaksana membagi hasil evaluasi dalam 2 (dua) indikator penilaian seperti variabel pelaksanaan pelatihan, dalam indikator tersebut dapat disimpulkan bahwa sebanyak 78% mitra menjawab bagus untuk kategori pelaksaaan pelatihan. Indikator selanjutnya yaitu pemateri/instruktur dimana mitra mengevaluasi sebesar 80% adalah bagus dalam hal penguasaan materi, cara penyajian, manfaat, interaksi dan penggunaan alat bantu. Lalu evaluasi dilanjutkan dengan meminta secara garis besar penambahan pengetahuan mitra terhadap program yang diberikan sesuai persentase, didapat rata-rata persentase adalah sebagai berikut:

Pelatihan pebuatan labelling dan mutu kemasan 85%

Pelatihan pemasaran secara online 79 %

## 4. SIMPULAN

Kegiatan Program Kemitraan Masyarakat pada guru dan tenaga kependidikan SDI Anak Ceria Banjarbaru dengan memberikan pelatihan pengemasan produk dengan menggunakan metoda vacum sealer dan pelatihan desain kemasan serta penggunaan kemasan yang bermutu, dan merintis jaringan pemasaran baik melalui media online. Diharapkan menjadi contoh dan dapat menyebarluaskan informasi kepada sekolah lain sehingga akan merubah prilaku ke arah yang lebih baik khususnya peningkatan kualitas kemasan dan peningkatan jejaring pemasaran pada program kewirausahaan sekolah. Dengan berkembangnya produk maka perlunya pendampingan dan pelatihan mengenai aspek kelayakan usaha serta aspek legalitas usaha dan serttifikat produk.

© 2022 Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Lambung Mangkurat

## 5. UCAPAN TERIMA KASIH

Peneliti mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Peneliti dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Lambung Mangkurat yang telah memberikan memberikan dana penelitian melalui Hibah Penelitian Dosen Wajib Mengabdi (PDWA) Tahun 2022 dengan Pembiayaan PNBP Universitas di Lingkungan Universitas Lambung Mangkurat Tahun Anggaran 2022 Nomor : 458/UN8/PG/2022 tanggal 28 Maret 2022

## 6. DAFTAR PUSTAKA

Drucker, P. F. (2007). Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles. Oxford: Butterworth-Heinemann.

Fithri D. L., Utomo A. P., & Nugraha F. (2017). Pemanfaatan E-Commerce Populer Untuk Optimalisasi. *J. Simetris*, vol. 8, no. 2, pp. 819–824.

Hardian, & Kemala, D. (2018). Perancangan Desain Kemasan Produk Minuman Teh Dengan Metode Quality Function Deployment (QFD). *Jurnal Teknik Industri,* 5(1), 36–47.

Kasihani, K., Latief, A., Nurhadi. (2002). Pembelajaran Berbasis CTL (Contextual Teaching and Learning). Makalah disampaikan pada Kegiatan Sosialisasi CTL untuk Dosen-Dosen UM. Malang, 12 Februari 2002.

Keputusan Menteri Pendidikan Nasional (2010). Bahan Pelatihan Penguatan Metodologi Pembelajaran Berdasarkan Nilai-nilai Budaya untuk Membentuk Daya saing bangsa. Pendidikan Kewirausahaan. Jakarta: Pusat Kurikulum Muslimin Ibrahim, dkk. (2000). Pembelajaran Kooperatif. Surabaya: University Press.

Mukhtar S. & Nurif M. (2015). Peranan Packaging Dalam Meningkatkan Hasil Produksi Terhadap Konsumen. *J. Sos. Hum*., vol. 8, no. 2, p. 181, doi: 10.12962/j24433527.v8i2.1251.

Mulyani E. (2011) . Model Pendidikan Kewirausahaan Di Pendidikan Dasar Dan Menengah. Jurnal Ekonomi & Pendidikan, Volume 8 Nomor 1, April 2011

Sumargo H. (2012) Perancangan Alat Pengemas Vakum Untuk Produk Olahan Jamur Tiram Dalam Ragka Meningkatkan Nilai Jual Di Masa Pakai, Skripsi. Jurusan Teknik Fakultas Teknik. Surakarta. Universitas Sebelas maret

Susetyarsi T. (2012). Kemasan Produk Ditinjau Dari Bahan Kemasan, Bentuk Kemasan Dan Pelabelan Pada Kemasan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Pada Produk Minuman Mizone Di Kota Semarang. *J. Stie Semarang*, vol. 4, no. 3, p. 19.

Susilaningsih. (2015). Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi: Pentingkah untuk Semua Profesi?. *Jurnal Ekonomia dan Bisnis* Vol 2 Nomor 1. E-ISSN 2460-1152.

Tull, D. S. & Kahle L.R. (2016). *Marketing Management.* Prentice Hall International.

© 2023 Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Lambung Mangkurat