

**PELATIHAN STRATEGI BRANDING DAN PACKAGING
PADA USAHA HOME INDUSTRI PEMBUATAN “KARAK”
DI DESA DUKUH MOJOLABAN SUKOHARJO**

Ardian Prima Putra, Purwanto, Sari Widati

Program Studi Manajemen Universitas Veteran Bangun Nusantara Sukoharjo

Jl. S. Humardani No 1 Jombor Bendosari Sukoharjo

Email: ardian.putura@gmail.com

ABSTRAK

Pengabdian pada Masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pelatihan strategi branding dan packing pada usaha Home Industri pembuatan “Karak” di Desa Dukuh Mojolaban Sukoharjo. Pelatihan ini bertujuan meningkatkan nilai tambah usaha agar citra usahanya lebih baik lagi dan lebih dikenal masyarakat. Target dari pengabdian ini adalah agar pemilik mengerti bagaimana melakukan branding dan memiliki nilai tambah dengan diberikannya pengetahuan manajemen strategi serta pengemasan produk yang baik. Selain itu memuat materi tentang strategi pemasaran dengan baik, supaya usaha dapat lebih maju dan berkembang. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah ceramah dan diskusi dan praktek penggunaan sosial media sebagai sarana promosi. Pengabdian yang sudah dilakukan menghasilkan merek, varian rasa “karak” yang tadinya hanya original saja serta pengemasan yang lebih baik.

Kata-kata kunci: pelatihan, strategi branding dan packaging, usaha rumahan

PENDAHULUAN

Era Masyarakat Ekonomi ASEAN telah berlangsung, suatu usaha dituntut untuk lebih kompetitif agar usahanya dapat bersaing dan unggul dalam era perdagangan bebas ASEAN. Indonesia memiliki masyarakat yang majemuk, Para pelaku usaha khususnya industry kecil / home industry saat ini masih banyak yang menjalankan bisnis secara tradisional dan belum menjalankan usaha secara modern dan mengikuti perkembangan zaman. Industri kecil khususnya home Industri di Negara Indonesia saat ini sedang tumbuh dalam hal jumlah pelaku usahanya dan Industri rumahan merupakan tulang punggung usaha suatu keluarga, apabila tidak dikelola dengan baik maka akan kalah bersaing dengan pelaku bisnis yang sudah dikelola secara professional.

Industri rumahan apabila dikelola dengan baik dan professional akan dapat menciptakan lapangan kerja dan menghidupi masyarakat. Permasalahan yang dihadapi Home industry mitra/ Usaha rumahan mitra saat ini adalah pemilik usaha yang juga berperan sebagai pelaksana usaha tidak memiliki latar belakang pendidikan ekonomi dan mereka pada umumnya berpendidikan rendah, sehingga tidak memahami bagaimana menjalankan usaha agar dapat lebih kompetitif di era MEA iniselain itu Industri rumahan “Karak” di Desa Dukuh masih menjalankan usahanya secara tradisional dan dalam hal pemasaran masih menjalankan secara tradisional pula dengan menjual secara berkeliling serta tidak dikemas dengan baik. Sehingga hal tersebut dirasa kurang dan harus memerlukan pelatihan dan pendampingan usaha Agar usaha rumahan / home industry “karak” di Desa Dukuh dapat berkembang dengan baik dan dapat lebih kompetitif. Penelitian Ranjith dan Banda (2014) di Sri Lanka menghasilkan temuan bahwa kualitas para entrepreneur merupakan suatu variabel yang sangat penting dalam memperoleh sukses bagi para usaha kecil dan menengah (UMKM). Jadi untuk mendorong agar para pengrajin atau usahawan kecil dan menengah khususnya usaha Karak agar memperoleh sukses dan meningkat pendapatannya, maka diperlukan peningkatan kualitas diri para pelaku bisnis

kecil tersebut. Hal ini sesuai pula dengan temuan Ali dan Ali (2003) menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif antara pengembangan entrepreneur terhadap pengentasan kemiskinan. Melihat hal tersebut maka pentingnya akan diadakan suatu pelatihan strategi Branding dan packaging ini untuk meningkatkan kualitas dan jiwa kewirausahaan pemilik usaha rumahan tersebut.

Pelatihan ini bertujuan meningkatkan nilai tambah usaha agar citra usahanya lebih baik lagi dan lebih dikenal masyarakat. Meningkatkan nilai tambah dengan diberikannya Pelatihan Strategi Branding Dan Packaging bagi Pengusaha UKM “Karak” di Desa Dukuh tersebut. Pelatihan ini diharapkan dapat menciptakan merek yang baik dan varian rasa produk “karak” yang tadinya hanya rasa original saja menjadi rasa bawang, pedas, trasi, dan keju. Selain itu dilatih agar dapat memasarkan produk dengan baik melalui sosial media. Memanfaatkan teknologi berbasis online yaitu sosial media seperti facebook, instagram, dan twitter.

METODE PELAKSANAAN

Pengabdian masyarakat dilaksanakan pada Usaha “karak” skala rumahan atau mikro di Desa Dukuh Mojolaban kabupaten Sukoharjo. Rencana Kegiatan yang dilakukan diupayakan dapat membantu menyelesaikan permasalahan maupun hambatan yang dihadapi mitra. Tim akan memberikan pembekalan dan pendampingan supaya usaha dapat lebih maju dan berkembang. Pendampingan berupa pembekalan materi tentang strategi branding dan packaging dan melakukan promosi secara efisien. Kegiatan pengabdian ini menggunakan metode partisipatif aktif dari mitra. Pendekatan pada metode partisipatif aktif mitra diharapkan usaha mitra dapat lebih maju dan berkembang. Mitra dapat menjalankan usahanya dengan baik dengan prinsip manajemen dan manajemen usaha yang baik termasuk didalamnya strategi branding dan packaging.

Kegiatan lapangan diawali dengan survey lokasi dan sosialisasi kepada mitra akan diadakannya pelatihan dan penyuluhan tentang strategi Branding dan Packaging pada usaha home industri “karak”. Metode Pelaksanaan dengan dilakukan ceramah dan diskusi, dengan Pemberian materi / teori tentang strategi branding dan packaging yang mudah dimengerti dan diterapkan selanjutnya dengan membuat merek/Brand tadi, yang selama ini usaha dijalankan tanpa adanya brand. Kegiatan membranding merek tadi sangat perlu dilakukan untuk menunjang promosi dan pemasaran serta identitas usaha. Tim Pengabdian Membantu menciptakan merek dagang yang menarik serta pengemasan yang menarik dengan diskusi dengan mitra pelatihan. Pengadaan media promosi yang efektif dan efisien. Melalui social media juga dilakukan untuk menunjang promosi secara efektif dan efisien.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Pelatihan Strategi branding dan Packaging pada usaha Home Industri pembuatan “Karak” di Desa Dukuh. Pelatihan strategi merek telah dilakukan, usaha home industri pembuatan “karak” di desa dukuh yang tadinya masih tradisional tanpa ada pengemasan dan pemberian merek serta tanpa adanya promosi untuk mempromosikan produk mereka. Pelaku usaha hanya melakukan pembuatan “karak” dan berharap ada pedagang yang mengambil dalam jumlah besar. Dalam usaha tersebut mereka tidak ada motivasi untuk mengembangkan usaha dan mendiversifikasikan usaha mereka.



Tim Pengabdian memberikan motivasi agar mereka mau dan punya semangat untuk mengembangkan usaha mereka dan memperkenalkan usaha “karak” mereka supaya dapat dikenal masyarakat secara luas.

Tim Pengabdian kepada Masyarakat memberikan pelatihan tentang manajemen khususnya manajemen pemasaran yang memfokuskan pada pemerekan dan pengemasan yang baik. Usaha Home industri “karak” di Desa Dukuh masih tradisional. Mereka tidak tahu bagaimana menjalankan usaha secara baik dan benar. Tim Pengabdian Juga memberikan pengetahuan tentang Kewirausahaan agar dapat menambah wawasan dan pengalaman home industri tersebut. Pelatihan ini juga mengajarkan cara membuat merek yang baik dan benar serta mudah di ingat. Tim pengabdian beserta pemilik usaha bersama-sama membuat merek untuk usaha home industri karak, kemudian ditemukanlah dan disepakati dengan nama “Ngudi Rejeki”.

Dalam usaha pembuatan karak yang tadinya hanya menjual satu jenis karak yaitu rasa original, setelah pelatihan dibuatlah varian baru yaitu rasa bawang dan terasi serta rasa cabe. Serta diberikan kemasan yang menarik supaya pembeli lebih tertarik. Merek diberi nama dengan nama”Ngudi Rejeki”.





Pelatihan ini juga memberikan materi tentang promosi melalui sosial media yang sangat efektif dan efisien serta tidak membutuhkan banyak biaya bahkan gratis dan dapat dilihat oleh orang di berbagai daerah. Sosial media memberikan kontribusi yang besar untuk melakukan promosi usaha. Usaha “karak” ini tim pengabdian merekomendasikan dipromosikan melalui media sosial agar banyak lebih dikenal masyarakat dengan harapan banyak yang berminat sehingga omset usaha akan lebih meningkat. Tim Pengabdian juga memberikan bantuan Peralatan usaha seperti kompor, alat pres dan dll.



KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan Hasil dari kegiatan Ibm ini, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- Kegiatan Pelatihan ini menumbuhkan dan semangat home industri karak di Desa dukuh untuk lebih meningkatkan dan mengembangkan usahanya.
- Kegiatan pelatihan ini menambah pengetahuan dan wawasan bagi pemilik usaha home industri “karak” tersebut
- Usaha home industri “karak” di Desa Dukuh sekarang telah memakai kemasan di dalam usahanya dan memiliki nama dagang di dalam usahanya. Diharapkan dengan adanya hal tersebut dapat lebih dikenal masyarakat.

Saran bagi Mitra pengabdian Mitra binaan diharapkan lebih inovatif dan kreatif lagi didalam menjalankan usahanya agar dapat lebih berkembang lagi dan diperlukan ketekunan dan keuletan didalam menjalankan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Ali Yassin Shaeikh Dan Ali, Abdel Hafiez. 2013. Entrepreneurship Development and Poverty Reduction: Empirical Survey from Somalia. *American International Journal of Social Science Vol. 2 No. 3; May 2013*
- Karsidi Ravik.2017.Manajemen Pelatihan.UNS Press.Surakarta
- Kotler Philip. 2007. Manajemen Pemasaran.Indeks.Jakarta
- Ranjith, J.G Sri Dan Banda, O. G Dayaratna. 2014. Determinants of Success of Small Business: A Survey-Based Study in Kuliyaipitiya Divisional Secretariat of Sri Lanka. The research Grant 2012- No. RG/2012/29/A.
- Umar Husein. 2001. Studi Kelayakan Bisnis.Teknik Menganalisis Kelayakan Bisnis Secara Masif.PT Gramedia Pustaka Utama.Jakarta

]