

PENGABDIAN MASYARAKAT PENERAPAN TEKNOLOGI TEPAT GUNA ALAT JAHIT KARUNG BERAS SETRA RAMOS

Depy Muhamad Pauzy¹, Dudu Risana²

¹⁻²Fakultas Ekonomi, Universitas Perjuangan Tasikmalaya
E-mail: depymuhamad@unper.ac.id, dudu.risana2017@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of the Community Service program through the Application of Appropriate Technology is to help producers (Beras Setra Ramos) in developing their business so that they can progress and improve their business, so that they can improve their standard of living and prosper. The way the team took to improve the partners' welfare began with a situation analysis in the field to find out the problems faced by the partners. The method used in the Application of Appropriate Technology is to provide theory and carry out direct activities, namely in the form of practice. In order to support the realization of the methods offered by the service team, the work procedure includes the location survey stage, the preparation / planning stage of the activity, the socialization stage, the activity implementation stage, the evaluation stage, and the report preparation stage. The results of the implementation of this service to partners are: 1) There is an increase in the knowledge of business actors (Beras Setra Ramos) about the importance of quality product attributes (packaging design) 2) there is an increase developing soft skill in operating packaging sewing tools 3) there is an increase in the knowledge of product business actors (Setra Ramos Rice) in the application of technology.

Keywords: packaging sewing equipment , setra ramos rice.

1. PENDAHULUAN

Kabupaten Tasikmalaya sebagai salah satu penyandang pangan nasional di wilayah Propinsi Jawa Barat yang mempunyai tingkat produksi padi salah satu diantaranya di Kecamatan Ciawi. Luas panen padi sawah di Kabupaten Tasikmalaya sekitar sebesar 127.893 hektar dengan jumlah produksi padi sawahnya sebanyak 854.041 ton. Kecamatan Ciawi dikenal sebagai daerah dengan produksi beras rata-rata padi di Kabupaten Tasikmalaya yaitu sebesar 6,77 ton per hektar [1].

Persaingan terjadi diantara penjual beras di Kecamatan Ciawi karena menjadi bagian dari salah satu penyandang pangan nasional di wilayah Propinsi Jawa Barat. Minimnya kreatifitas dan keterampilan penjual beras mau tidak mau harus menjual seadanya tanpa memperhatikan kualitas atribut produk. Keinginan penjual untuk merubah taraf hidup harusnya dibarengi dengan kemampuan dalam mengoperasikan alat jahit kemasan. Peningkatan kualitas atribut produk sangat penting agar dapat bersaing di jaman milenial dan era globalisasi [2].

Alat jahit karung beras adalah salah satu faktor penting dalam penjualan beras. Jika proses pembuatan kemasan, bentuk dan bahan kemasan telah standar, maka dapat memebentuk faktor penentu menarik atau tidaknya sebuah

kemasan dan juga dapat mempercepat produksi [3]. Hasil kemasan dari alat jahit karung beras yang masih manual tentu menyita waktu yang lama (tidak efektif & efisien), tenaga kerja harus mahir dan harus mempunyai keterampilan khusus dalam menjahit. Sementara permintaan konsumen harus segera terpenuhi. Alat jahit karung beras yang baik dan modern bisa menghasilkan jahitan rapi dalam waktu cepat. Dapat menghemat *budget* dan bahan yang digunakan dalam pembuatan karung beras. Alat jahit ini sangat minim melakukan kesalahan dalam prosesnya, dan mempercepat dalam pengemasan produk. Tidak hanya menarik bila dipajang di tempat penjualan, tetapi juga dapat meyakinkan konsumen untuk membeli bahwa kemasan produk yang kita gunakan sudah terjamin kualitasnya rapi dan aman, dapat membungkus dan menjaga produk agar sampai di tangan konsumen tanpa kerusakan sama sekali. Pada dunia pemasaran, persaingan merupakan hal yang lumrah dan wajar. Maka dari itu berbagai usaha dilakukan dalam upaya memenangkan persaingan [4]. Salah satu diantaranya adalah menerapkan alat bantu jahit dalam membuat kemasan produk supaya terjamin kualitas kemasan dan menarik sehingga dapat mengundang konsumen untuk membeli produk (beras).

Daya tarik suatu produk tidak dapat terlepas dari kemasannya [5]. Kemasan merupakan pemicu karena ia langsung berhadapan dengan konsumen. Karena itu kita harus dapat mengubah produksi kemasan agar mempengaruhi konsumen untuk memberikan respon positif [6]. Desain kemasan merupakan salah satu strategi perusahaan untuk dapat melakukan persaingan dalam dunia bisnis, selain itu untuk dapat menciptakan citra merek dalam benak konsumen yang bertujuan untuk menarik konsumen sebanyak-banyaknya sehingga konsumen melakukan keputusan pembelian terhadap produk tersebut [7]. Hal yang menjadi kelebihan desain kemasan yang memang sangat diperhatikan oleh konsumen sebagai bahan pertimbangan mereka dalam melakukan keputusan pembelian, adalah bentuk dari kemasan, bahan dari kemasan, warna dari kemasan suatu produk, merek dan label yang terdapat pada kemasan [8]. Unsur-unsur tersebut dianggap begitu penting bagi konsumen, dengan demikian konsumen pun dapat merasa tertarik untuk melakukan keputusan pembelian terhadap produk tersebut, sedangkan perusahaan menginginkan agar konsumen merasa puas terhadap desain kemasan yang telah diberikan oleh perusahaan kepada produk mereka, maka mereka pun terus berusaha untuk dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen.

Melihat kondisi seperti di atas maka salah satu langkah yang perlu diambil adalah dengan peningkatan kualitas atribut produk (*beras setia ramos*) melalui tampilan kemasan produk beras dalam pemasaran beras di Kecamatan Ciawi Kabupaten Tasikmalaya. Peningkatan kualitas produk yang dimulai sejak dini dapat berpengaruh pada daya saing penjual itu sendiri. Langkah yang di ambil adalah memberikan keterampilan tambahan dalam desain kemasan produk. Salah satu pembaharuan yang akan diperoleh adalah pengemasan karung beras. Dengan bekal keterampilan mendesain kemasan (menggunakan alat jahit) diharapkan produk (*beras setia ramos*) mampu bersaing di pasaran.

2. IDENTIFIKASI MASALAH

Berikut identifikasi masalah dalam pengabdian masyarakat ini, yaitu:

1. Bagaimana cara meningkatkan kualitas atribut produk (*beras setia ramos*) sebagai sasaran program.
2. Bagaimana cara meningkatkan kualitas wawasan dan kesadaran pelaku usaha tentang pentingnya tampilan kemasan suatu produk untuk bersaing di era milenial pasar bebas.

3. METODELOGI PELAKSANAAN

Adapun metode kegiatan dari pengabdian ini adalah sebagai berikut :

1. Meningkatkan kualitas pendidikan kreatif non formal bagi pelaku usaha dan pekerja sebagai upaya pemasaran dalam peningkatan taraf hidup.
2. Meningkatkan pengetahuan bagi pelaku usaha dan pekerja tentang pentingnya keterampilan dalam kualitas produk dan cara mengoperasikan alat jahit kemasan.

Adapun metode yang digunakan dalam pelatihan mendesain produk yaitu:

1. Praktik
Untuk menunjang pelatihan menjahit kemasan dengan menggunakan alat jahit karung beras maka dibutuhkan sebuah kegiatan pengalaman langsung yaitu berupa praktik. Dengan metode praktik maka peserta mampu melakukan simulasi dan menerapkan apa yang telah dipelajari dalam pelatihan.

Tujuan Khusus

Adapun tujuan khusus dari pengabdian ini adalah sebagai berikut :

1. Meningkatkan kualitas atribut produk (*beras setia ramos*) sebagai sasaran program.
2. Meningkatkan kualitas wawasan dan kesadaran pelaku usaha tentang pentingnya tampilan kemasan suatu produk untuk bersaing di era milenial pasar bebas.

Manfaat Kegiatan

Dari terselenggaranya kegiatan program pelatihan mendesain tampilan kemasan ini, beberapa hal yang dapat dicapai dengan memenuhi indikator sebagai berikut :

1. *Output* untuk pelaku usaha dan para pekerja
2. Pelaku usaha menyadari untuk selalu bertindak kreatif dalam usaha di jaman

yang serba modern agar mampu bersaing dengan baik.

3. Pelaku usaha memahami pentingnya layanan pelatihan dalam kemasan produk (alat jahit kemas produk), menanamkan nilai-nilai kreatifitas pada pelaku usaha dan pekerja.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Masalah yang didapat ialah sumber daya manusia sebagai pelaku usaha dalam penjualan yang belum memiliki keterampilan dalam mengoperasikan alat jahit modern untuk lebih menarik minat konsumen. Dari masalah tersebut, solusi yang didapat ialah membuat dan mengembangkan inovasi-inovasi yang dapat menarik minat konsumen. Target luaran yang ingin dicapai dalam pengabdian ini yaitu membuat kualitas kemasan produk yang berkualitas, rapi dan aman sehingga dapat mengundang konsumen untuk membeli produk. Karena kualitas kemasan merupakan salah satu strategi perusahaan untuk dapat melakukan persaingan dalam dunia bisnis, selain itu untuk dapat menciptakan citra merek dalam benak konsumen yang bertujuan untuk menarik konsumen sebanyak-banyaknya sehingga konsumen melakukan keputusan pembelian terhadap produk tersebut. Hal yang menjadi kelebihan kualitas kemasan yang memang sangat diperhatikan oleh konsumen sebagai bahan pertimbangan mereka dalam melakukan keputusan pembelian, adalah bentuk dari kemasan, bahan dari kemasan, warna dari kemasan suatu produk, merek dan label yang terdapat pada kemasan.

Masalah lain yang ada ialah keterbatasan penjual yang belum tahu bagaimana cara mengoperasikan alat bantu jahit kemas produk. Dari masalah tersebut, solusi yang didapat ialah mengadakan pelatihan dan mendampingi. Adapun target luaran yang ingin dicapai dalam pengabdian ini diharapkan adanya peningkatan pengetahuan dalam mengaplikasikan alat jahit kemas produk untuk memenuhi permintaan konsumen dan menaikkan minat konsumen dalam membeli beras, lalu menerapkan cara mengoperasikan alat jahit kemas produk dan memasarkannya.

Pengabdian ini mencakup tiga aspek yaitu aspek manajemen pemasaran, aspek atribut produk, dan aspek desain kemasan. Sehingga dibentuk struktur organisasi berdasarkan

keahlian masing-masing dalam pengabdian ialah sebagai berikut :

1. Ketua Pengabdian : Melakukan koordinasi kegiatan pengabdian, membuat laporan dan menerima laporan dari anggota serta menyusun karya ilmiah. Ketua melakukan pengabdian mengenai aspek manajemen pemasaran, atribut produk dan alat jahit kemas produk.
2. Aspek Manajemen Pemasaran : Melaksanakan kegiatan pengabdian dengan tujuan untuk melihat dan menganalisis kebutuhan pasar agar strategi pemasaran yang akan dirancang sesuai dengan kondisi yang sebenarnya.
3. Aspek Atribut Produk : Melaksanakan kegiatan pengabdian yang bertujuan untuk dijadikan dasar sebagai pengambilan keputusan pembelian oleh konsumen dalam hal ini difokuskan pada kualitas Desain Kemasan (nilai estetika dan kekuatan kemasan produk karung beras dengan menggunakan alat jahit modern).
4. Aspek Alat Jahit Kemasan : Melaksanakan kegiatan pengabdian dengan memberikan pelatihan bagaimana cara menjahit kemasan produk beras, dengan menggunakan mengoperasikan alat jahit karung beras.



Gambar 1. Karung beras dengan jahitan manual



Gambar 2. Karung beras dengan jahitan mesin

Tabel 5.1 Deskripsi Tugas Setiap Jabatan

Jabatan	Tugas	Nama
Ketua	Melakukan koordinasi kegiatan pengabdian, membuat laporan, dan menerima laporan dari anggota serta menyusun karya ilmiah. Ketua melakukan pengabdian mengenai aspek kemasan produk.	Devy Muhamad Pauzy, M.M.
Anggota	Membantu ketua dalam melaksanakan kegiatan pengabdian dengan memberikan pelatihan bagaimana cara menjahit produk dengan alat jahit modern, menggunakan input yang sesuai dan memberikan alternatif solusi dalam aspek kemasan produk.	Dudu Risana, M.M.

5. KESIMPULAN

Pengabdian ini mencakup tiga aspek yaitu aspek manajemen pemasaran, aspek atribut produk, dan aspek desain kemasan. Alat jahit karung beras adalah salah satu faktor penting dalam penjualan beras. solusi yang didapat ialah membuat dan mengembangkan inovasi-inovasi yang dapat menarik minat konsumen. Target luaran yang ingin dicapai dalam pengabdian ini yaitu membuat kualitas kemasan produk yang berkualitas, rapi dan aman sehingga dapat mengundang konsumen untuk membeli produk. Karena kualitas kemasan merupakan salah satu strategi perusahaan untuk dapat melakukan persaingan dalam dunia bisnis, selain itu untuk dapat menciptakan citra merek dalam benak konsumen yang bertujuan untuk menarik

konsumen sebanyak-banyaknya sehingga konsumen melakukan keputusan pembelian.

Rekomendasi

Masalah yang didapat ialah sumber daya manusia sebagai pelaku usaha dalam penjualan yang belum memiliki keterampilan dalam mengoperasikan alat jahit modern untuk lebih menarik minat konsumen. Dari masalah tersebut, solusi yang didapat ialah membuat dan mengembangkan inovasi-inovasi yang dapat menarik minat konsumen. Target luaran yang ingin dicapai dalam pengabdian ini yaitu membuat kualitas kemasan produk yang berkualitas, rapi dan aman sehingga dapat mengundang konsumen untuk membeli produk.

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Perjuangan Tasikmalaya sebagai pihak yang telah memberi dukungan financial terhadap pelaksanaan kegiatan ini.

7. REFERENSI

- [1] Badan Pusat Statistik Kabupaten Tasikmalaya. 2014. Tasikmalaya Dalam Angka 2014. Tasikmalaya: BPS.
- [2] Arifiana, W. E., Kumadji, S., & Fanani, D. (2013). Pengaruh atribut produk terhadap keputusan pembelian (Survei pada ibu rumah tangga perumahan Bumi Asri Sengkaling RW 05 Desa Mulyoagung Kecamatan Dau Kabupaten Malang pembeli deterjen Rinso). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 1(2), 231-240.
- [3] Dhamera, V., Ferdinand, A. T., & Mudiantono, M. (2014). Analisis Pengaruh Keunikan Desain Kemasan Produk, Kondusivitas Store Environment, Kualitas Display Produk Terhadap Keputusan Pembelian Impulsif (Studi Pada Pasaraya Sri Ratu Pemuda Semarang) (Doctoral dissertation, Diponegoro University).
- [4] BS Dharmmesta, TH Handoko, 2012, Manajemen Pemasaran Analisis Prilaku Konsumen, Edisi Pertama, Yogyakarta : BPFE.
- [5] Rusdianasari, R., Hajar, I., Ariyanti, I., & Bow, Y. (2020). Pengembangan Desain Kain Jumputan Palembang Untuk Meningkatkan Industri

- Kreatif. *Aptekmas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2).
- [6] Buchari, Alma, 2013, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung : Alfabeta.
- [7] Arifudin, O. (2020). PKM Pembuatan Kemasan Dan Perluasan Pemasaran Minuman Sari Buah Nanas Khas Kabupaten Subang Jawa Barat. *Aptekmas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2).
- [8] Kotler, Philip, 2010, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13, Alih Bahasa oleh Hendra Teguh dkk, Jakarta : PT. Prenhallindo.