



## IBM : ALAT PENGEMAS MAKANAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DI UKM TAHU TELUR B'JOSS SUMBERSARI MALANG

Daryono<sup>1</sup>, Nur Subeki<sup>2</sup>,  
Mohamad Irkham<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Teknik Mesin, Universitas Muhammadiyah Malang, Indonesia

### Article History

Received : 08 Februari 2022

Revised : 23 Februari 2022

Accepted : 01 Maret 2022

Available Online : 30 Maret 2022

### \*Corresponding Author :

Nama : Mohamad Irkham

Email : irkham@umm.ac.id

Licensed Under a Creative Commons Attribution 4.0 International License



## Abstrak

Usaha kecil menengah setiap tahun semakin meningkat dimana usaha ini merupakan salah satu pendongkrak perekonomian dan kesejahteraan di suatu daerah. UKM B'joss adalah salah satu usaha yang berada di daerah kelurahan Sumbersari kota Malang. Usaha ini didirikan oleh Mas Joko Susanto sejak tahun 2006. Usaha tahu telur ini bisa mencapai produksi dalam perharinya mencapai 100 bungkus. Hal ini menyebabkan para pelanggan lebih memilih membeli makanan ini dengan dibungkus atau dikemas. Hal inilah yang menjadi permasalahan utama yang dihadapi, yaitu dengan kemasan yang masih tradisional dengan memanfaatkan kertas bungkus tentu kurang menarik atau diminati oleh pelanggannya. Sehingga dengan keadaan seperti ini perlu sebuah terobosan atau ide untuk menarik pelanggan agar tetap membeli produk makanan yang mereka inginkan. Dari latar belakang dan permasalahan yang dialami oleh mitra tahu telur B'joss tersebut, maka pelaksanaan program pengabdian ini bertujuan untuk membantu pihak mitra untuk dapat mengembangkan penampilan dari kemasan makanan yang telah dibuat. Melalui alat pengemasan makanan yang diberikan, diharapkan pihak mitra dapat memperindah dan mengemas makanan yang telah dibuat dengan semakin tampil cantik dan menarik minta konsumen. Selain itu, dengan pemberian alat pengemasan makanan yang diberikan kepada mitra, pihak mitra tahu telur B'joss masih akan dapat mempertahankan tingkat penjualannya walaupun kegiatan program pengabdian ini telah berakhir. Dari permasalahan tersebut program pengabdian ini akan menawarkan sebuah solusi untuk membantu pihak mitra dalam mengemas makanan agar lebih menarik dan higienis. Solusi yang ditawarkan adalah dengan memberikan alat pengemas makanan yang praktis dan menggunakan tenaga listrik. Pemilihan sumber daya ini dipilih karena memang tidak memerlukan daya yang besar juga tidak menimbulkan suara yang berisik dan bisa mengganggu pihak yang lain

**Kata Kunci:** UKM, Tahu Telur, Pengemas Makanan, Pengabdian

## Abstract

*Small and medium enterprises are increasing every year where this business is one of the boosters of the economy and welfare in an area. UKM B'joss is one of the businesses located in the Sumbersari sub-district, Malang city. This is the main problem faced, namely with packaging that is still traditional by utilizing wrapping paper, of course it is less attractive or attractive to customers. So with this situation, a breakthrough or idea is needed to attract customers to keep buying the food products they want. Small and medium enterprises are increasing every year where this business is one of the boosters of the economy and welfare in an area. UKM B'joss is one of the businesses located in the Sumbersari sub-district, Malang city. This business was founded by Mas Joko Susanto since 2006. This egg tofu business can reach production of 100 packs per day. The customers of this food are mostly students around the location. With a fairly cheap price and a taste that can compete with other similar businesses, this business is quite in demand by its customers. With the COVID-19 pandemic, almost all small and medium businesses have been affected. This is no exception for Mas Joko's egg tofu business. This causes customers to prefer to buy this food wrapped or packaged. This is the main problem faced, namely with packaging that is still traditional by utilizing wrapping paper, of course it is less attractive or attractive to customers. So with this situation, a breakthrough or idea is needed to attract customers to keep buying the food products they want. From the background and problems experienced by the B'joss egg tofu partners, the implementation of this service program aims to help partners develop the appearance of the food packaging that has been made. Through the food packaging tools provided, it is hoped that partners can beautify and package the food that has been made to look more beautiful and attractive to consumers. In addition, by providing food packaging tools to partners, partners know that B'joss eggs will still be able to maintain their sales level even though this service program activity has ended. From these problems, this service program will offer a solution to help partners in packaging food to make it more attractive and hygienic. The solution offered is to provide food packaging tools that are practical and use electricity. The selection of this resource was chosen because it does not require a large amount of power nor does it make a noisy sound and can disturb the other party*

**Keywords:** SMEs, Tofu Eggs, Food Packaging, Service

## PENDAHULUAN

Usaha Kecil Menengah (UKM) sebagai salah satu usaha untuk meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat memiliki peranan yang sangat penting pada suatu daerah. UKM tahu telur B'joss adalah sebuah usaha yang didirikan oleh bapak Joko Susanto berada di wilayah Summersari Kota Malang. UKM ini bergerak di bidang usaha yang menjual makanan tahu telur. Makanan ini merupakan salah satu makanan favorit yang digemari oleh para pelanggannya, terutama anak kos. Karena di daerah merupakan daerah yang dekat dengan perguruan tinggi, sehingga banyak anak kos yang tinggal di rumah-rumah kos yang ada di wilayah Summersari.

Pada awal pendirian di tahun 2006 jumlah penjualan masih tidak terlalu banyak. Namun semakin berkembang jumlah pelanggan semakin banyak. Karena dengan adanya pandemi banyak pelanggan yang tidak berkenan untuk memakan produk tersebut di tempat dan lebih memilih untuk dibawa pulang, maka dengan mengemas makanan dengan baik tentu akan sangat menyenangkan pelanggan dan tidak khawatir bahwa makanan tersebut akan bercampur atau rusak.

Ada beberapa fasilitas peralatan yang telah dimiliki oleh mitra, antara lain alat mesin penggiling kacang, penggorengan, ulek dan cobek untuk mencampur adukkan bumbu kacang tahu telur, dan beberapa peralatan yang lain. Dilihat dari peralatan yang telah dimiliki sebenarnya sudah cukup memadai, namun jika dikaitkan dengan pengemasan produk makanan yang masih konvensional, mitra masih sangat minim sekali untuk peralatan pengemasannya. Peralatan pengemas makanannya masih menggunakan kertas bungkus dan karet gelang sebagai penanda.

Kertas bungkus yang digunakan pada pengemasan makanan pada mitra ini masih terlihat seperti pada umumnya para penjual tahu telur. Pengemasan dengan kertas bungkus masih terlihat kurang menarik, terlebih dengan kondisi pandemi seperti ini yang mana para pembeli lebih memilih membawa makanan yang telah dibeli untuk dibawa pulang. Tampilan dari kemasan makanan tentu akan sangat mempengaruhi minat para calon pembeli. Dengan tampilan kemasan yang baik dan cantik serta terkesan higienis, maka para pembeli akan sangat tertarik untuk mencobanya dan bagi konsumen yang sudah terbiasa membeli produk ini tentu akan semakin senang karena ada perubahan yang lebih baik untuk tampilan dan cara pengemasannya.

Teknologi pengemasan terus berkembang dari waktu ke waktu dari mulai proses pengemasan yang sederhana atau tradisional hingga pengemasan yang sifatnya modern. Saat ini, pengemasan merupakan salah satu faktor penting dalam persaingan dunia usaha. Hampir semua orang membutuhkan kemasan dalam setiap produknya. Selain sebagai alat pelindung dari kerusakan, kemasan juga berfungsi sebagai nilai estetika yang menjadikan alasan mengapa orang memilih atau membeli produk tersebut. Dengan semakin berkembangnya teknologi, kemasan tradisional kini sudah mulai ditinggalkan. Walaupun masih ada beberapa

orang yang memanfaatkan kemasan tersebut untuk jenis makanan tertentu. Kini, produsen sudah banyak memanfaatkan kemasan modern seperti kemasan plastik, kertas, kaleng/logam, dan lainnya (Ummaya Santi, 2015)

Seiring dengan perkembangan teknologi dan persaingan antar produk yang semakin keras di era globalisasi seperti sekarang ini, dimana setiap perusahaan baik usaha kecil maupun menengah harus menerapkan strategi penjualan untuk meningkatkan produk unggulan agar dapat merebut pangsa pasar yang luas. Mulai dari sinilah kemasan dianggap penting oleh para pengusaha sebagai bagian yang dapat menunjang pemasaran. Perilaku pembelian seseorang dapat dikatakan sesuatu yang unik, karena sikap terhadap objek setiap orang berbeda. Selain itu konsumen berasal dari beberapa segmen, sehingga apa yang diinginkan dan dibutuhkan juga berbeda. Terdapat banyak faktor yang berpengaruh terhadap minat beli konsumen. Oleh karena itu seorang pengusaha perlu memahami perilaku konsumen terhadap kemasan produk yang ada di pasar, selanjutnya perlu dilakukan berbagai cara untuk membuat konsumen tertarik terhadap produk yang dihasilkan. Dalam menghadapi persaingan pemasaran tersebut, seorang produsen tidak boleh terpaku oleh bentuk produk yang menawarkan manfaat dasarnya saja. Persaingan sekarang ini umumnya terjadi pada tingkat produk tambahan yang meliputi tambahan jasa dan manfaat yang akan membedakannya dari produk pesaing. Kemasan produk (product packaging) telah menjadi bagian yang tak terpisahkan tak hanya bagi berbagai macam jenis produk, melainkan juga gaya hidup masyarakat. Kemasan tidak hanya berfungsi untuk melindungi produk dari ancaman terjadinya kerusakan, melainkan telah menjadi salah satu unsur daya tarik konsumen dalam bersaing dengan produk-produk lainnya terutama yang sejenis (Soeparno Djiwo, 2020)

Pengemasan makanan, dalam hal ini membutuhkan perlindungan terhadap dunia luar agar bahan yang ada di dalamnya tidak terkontaminasi oleh luar. Hal ini juga untuk menjaga agar susunan nutrisi maupun zat yang terkandung di dalamnya tidak keluar maupun sebaliknya, zat dari luar tidak dapat mengkontaminasi bagian dalamnya. Tujuan dari pengemasan tersebut antara lain :

- Membuat umur simpan bahan pangan menjadi lebih panjang.
- Menyelamatkan produksi bahan pangan yang berlimpah.
- Mencegah rusaknya nutrisi atau gizi bahan pangan.
- Menjaga dan menjamin tingkat kesehatan bahan pangan.
- Memudahkan distribusi atau pengangkutan bahan pangan.
- Mendukung perkembangan makanan siap saji.
- Menambah estetika dan nilai jual bahan pangan.

Pengemasan bahan pangan harus memenuhi beberapa kondisi atau aspek untuk dapat mencapai tujuan pengemasan, yaitu bahan pengemasnya harus memenuhi persyaratan tertentu (contoh : tahan panas, kedap udara, tahan air, dan lain-lain). Metode atau teknik pengemasan harus tepat, hal ini mengacu pada produk yang akan dikemas. Beberapa contoh teknik pengemasan adalah dengan

digulung, dilipat, dibalut / dibungkus, dan dianyam. Pola distribusi dan penyimpanan produk hasil pengemasan harus baik(Purwoko & Sung, 2012)

Teknologi pengemasan dan penyimpanan diharapkan dapat menjadi solusi dalam meningkatkan umur simpan produk. Pengemasan merupakan salah satu proses dalam industri yang memegang peranan penting dalam upaya mencegah terjadinya penurunan mutu produk. Pengemasan harus dilakukan dengan teknologi yang tepat, karena pengemasan yang salah dapat mengakibatkan produk menjadi tidak memenuhi syarat mutunya(Cesar Welya Refdi, 2019)

Kemasan suatu produk oleh-oleh menjadi penting karena desain kemasan dan merk yang menarik memiliki nilai jual yang lebih tinggi. Menurut Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia, sebanyak 80% pengunjung atau konsumen membeli suatu barang secara spontan karena melihat kemasan. Seiring dengan proses diskusi mengenai logo atau merek usaha yang dipakai, juga dilakukan diskusi mengenai penentuan desain kemasan produk yang akan diterapkan. Bagi UMKM bidang kerajinan dan kuliner, manfaat pelatihan sangat terasa karena para pelaku usaha di bidang ini dapat membuat berbagai alternatif desain untuk kemasan produknya, sehingga tampilan produknya lebih variatif, menarik (eye catching), namun masih tetap terjaga kualitas produknya(Barovich & Nurussama, 2018)

Kemasan mempunyai beberapa sifat komersial agar difungsikan dengan baik. Menurut(Sam'ani et al., 2019), pelatihan tentang teknik dan jenis-jenis pengemasan untuk meningkatkan daya jual sebuah produk sangatlah diperlukan. Karena dengan semakin baik kemasana yang ada, maka minat dan animo pembeli untuk membeli produk yang kita jual juga akan semakin meningkat.

Dari hasil diskusi dengan pihak mitra, didapatkan permasalahan yang dihadapi yaitu bagaimana caranya untuk mendapatkan meningkatkan penjualan dan memperindah tampilan dari produk yang telah dibuat. Oleh sebab itu, pengusul akan mengembangkan alat pengemasan produk yang sesuai dengan keperluan yang diinginkan oleh pihak mitra. Alat ini dirancang dengan menggunakan motor listrik dengan daya yang tidak terlalu besar agar dapat digunakan untuk kebutuhan produksi dan sesuai dengan kapasitas daya yang dimiliki oleh pihak mitra.

## **METODE PELAKSANAAN**

Metode pendekatan yang dilakukan kepada pihak mitra adalah dengan melakukan survey dan observasi ke pihak mitra, yaitu UMKM tahu telur B'Joss. Survey dilakukan beberapa kali dengan tujuan untuk mendapatkan permasalahan inti atau permasalahan utama yang dimiliki oleh pihak mitra. Dengan melakukan survey dan observasi didapatkan bahwa terdapat beberapa permasalahan yang terjadi.

Setelah mengetahui dan mengidentifikasi permasalahan yang ada, baru kemudian tim pelaksana program pengabdian masyarakat melakukan diskusi

dengan pihak mitra, dalam hal ini adalah mas Joko sebagai pemilik UMKM tahu telur B'joss. Bersama mas Joko tim pelaksana merumuskan solusi yang dari permasalahan yang ada. Permasalahan utama yang ada pada mitra adalah pada proses pengemasan makanan yang masih bersifat konvensional dengan hanya memanfaatkan kertas bungkus dan karet gelang sebagai penguncinya. Sehingga dari diskusi yang telah dilakukan dengan pihak mitra didapatkan bahwa solusi yang akan diberikan adalah dengan memberikan alat pengemas makanan yang sesuai dengan kondisi dan kebutuhan mitra.

Pemecahan berbagai permasalahan di UMKM tahu telur B'joss dilakukan dengan menggunakan 3 (tiga) metode utama yaitu diskusi, pelatihan dan pendampingan.

### HASIL PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini telah dilakukan sesuai dengan hasil diskusi dengan pihak mitra. Setelah berdiskusi dan didapatkan solusi dari permasalahan yang ada, pelaksanaan pengabdian ini diawali dengan identifikasi alat yang sesuai dengan keinginan pihak mitra, yaitu alat pengemas makanan. Setelah pemberian alat pengemas makanan diberikan, diberikan pelatihan kepada mitra dalam penggunaan alat tersebut. Hal ini dilakukan agar mitra dapat menggunakan dan memanfaatkan alat tersebut dengan baik dan sesuai prosedur yang ada.



Gambar Alat pengemas makana beserta plastik kemasan

Dari kegiatan yang dilakukan, sesuai dengan tujuan kegiatan pengabdian ini, didapatkan bahwa kegiatan produksi dapat berjalan dengan baik dan cenderung meningkat. Dalam kondisi pandemi, yang mana penjualan dalam setiap harinya hanya berkisar 20 bungkus, dengan adanya kemasan yang baru dengan menggunakan alat pengemas, penjualan dapat meningkat hingga 2 kali lipat. Tentunya hal ini sangat menggembirakan mengingat pada kondisi pandemi penjualan cenderung mengalami penurunan yang sangat tajam. Selain itu dari pihak mitra juga mendapatkan pengetahuan tambahan mengenai pentingnya tampilan pada produk yang dijual, sehingga pada masa mendatang perlu selalu diberikan perbaikan atau inovasi dalam rangka meningkatkan penjualan dari usaha milik mitra.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan program kegiatan kepada masyarakat yang telah dilaksanakan dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini sangat bermanfaat sekali bagi mitra. Mitra mendapatkan pengetahuan baru dan cara untuk mengemas produk yang dihasilkan agar semakin menarik bagi konsumen. Sehingga secara langsung juga dapat meningkatkan kapasitas produksi dan penghasilannya.

Saran yang bisa diberikan, terutama bagi mitra agar dapat lebih mengembangkan usaha yang digeluti dengan cara semakin meningkatkan metode pemasaran baik secara online ataupun metode yang lain. sehingga produk yang dihasilkan dapat semakin lebih luas dikenal oleh masyarakat.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada DPPM Universitas Muhammadiyah Malang yang telah memberikan dukungan dan support atas suksesnya kegiatan pengabdian ini. Selain itu, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Bapak Joko selaku mitra pemilik usaha tahu telur yang telah ikut berpartisipasi dalam melaksanakan kegiatan ini.

## **PUSTAKA**

- Barovich, G., & Nurussama. (2018). PENERAPAN E-COMMERCE DAN INOVASI KEMASAN UNTUK PRODUSEN PIA KOTA PALEMBANG. Prosiding Seminar Nasional Hasil Litbangyasa Industri, 1(1), 118–128.
- Cesar Welya Refdi. (2019). IbDM PEMANFAATAN TEKNOLOGI DALAM PENGEMBANGAN PRODUK “ATUN” SEBAGAI OLAHAN KHAS NAGARI LUBUK BESAR, KABUPATEN DHARMASRAYA.
- Purwoko, H., & Sung, A. (2012). Produk Olahan Jamur Tiram Dalam Rangka.
- Sam'ani, Widowati, M., & Sartono. (2019). PENINGKATAN MUTU PROSES PRODUKSI DAN KEMASAN KOPI BUBUK BAGI MASYARAKAT KLASER KOPI DI DESA BANSARI KECAMATAN BANSARI TEMANGGUNG. Jurnal DIANMAS, 8(2), 89–96.

Soeparno Djiwo. (2020). Laporan Akhir Pengabdian Kepada Masyarakat TEKNOLOGI TEPAT GUNA MESIN DRYER PACKAGING BOTOL VITAMIN UNGGAS SKALA HOME INDUSTRI DI KECAMATAN PURWOSARI KABUPATEN PASURUAN. 1-27.

Ummaya Santi, F. (2015). TEKNIK PENGEMASAN DAN LABELLING PRODUK MAKANAN. MAKALAH PENGABDIAN MASYARAKAT UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA, 10. [staffnew.uny.ac.id](http://staffnew.uny.ac.id)