

**PELATIHAN PENGEMASAN PRODUK DAN PENGHITUNGAN HARGA POKOK  
PENJUALAN PADA UMKM DI DESA KANGKUNG, KECAMATAN MRANGGEN,  
KABUPATEN DEMAK**

**<sup>1</sup>Haris Murwanto, P., <sup>2</sup>Dian Indriana T.L.**

<sup>1</sup>Universitas Semarang, Semarang, Indonesia

[haris.murwanto@usm.ac.id](mailto:haris.murwanto@usm.ac.id)

**Abstrak**

Pengabdian kepada masyarakat ini bermitra dengan Paguyuban UMKM yang ada di Desa Kangkung, Kecamatan Mranggen Kabupaten Demak. Mitra telah melakukan kegiatan usahanya dengan berbagai jenis kategori produk, seluruh produk mitra telah menggunakan kemasan walaupun masih sangat sederhana. Adapun permasalahan yang dihadapi oleh Mitra adalah belum adanya pemahaman yang baik dari mitra mengenai urgensi pengemasan produk dalam kegiatan usaha, disamping itu mitra belum memahami mengenai perhitungan harga jual produk dengan disesuaikan pengemasan. Tujuan kegiatan PKM ini adalah memberikan pemahaman bagi mitra mengenai urgensi pengemasan produk yang baik dan menarik dalam kegiatan usaha serta memberikan pemahaman bagi mitra mengenai perhitungan harga jual produk yang tepat setelah pengemasan.

Setelah mendapatkan sosialisasi dan pelatihan mengenai desain kemasan yang baik dan menarik serta bagaimana menentukan harga jual produk, terdapat peningkatan pemahaman mitra tentang urgensi pengemasan produk dalam kegiatan usaha, terdapat peningkatan kemampuan mitra dalam menentukan desain kemasan yang menarik serta kemampuan menghitung harga jual produk yang tepat.

**Kata Kunci : Pengemasan, Desain kemasan, Harga Jual**

**Abstract**

*This community service is in partnership with the UMKM Association in Kangkung Village, Mranggen District, Demak Regency. Partners have carried out their business activities with various types of product categories, all partner products have used packaging even though it is still very simple.*

*The problem faced by Partners is that there is no good understanding from partners regarding the urgency of product packaging in business activities, besides that partners do not understand the calculation of product selling prices with adjusted packaging. The aim of this PKM is to provide partners with an understanding of the urgency of good and attractive product packaging in business activities and to provide partners with an understanding regarding calculating the correct product selling price after packaging.*

*The results, there is an increase in partners' understanding of the urgency of product packaging in business activities, there is an increase in partners' ability to determine attractive packaging designs and the ability to calculate the right product selling price.*

**Keywords : Packaging, packaging design, selling price**

**PENDAHULUAN**

**Analisis Situasi**

Suatu produk yang akan dipasarkan agar memiliki daya tarik salah satunya adalah dengan kemasan. Apabila produk yang dihasilkan memiliki inovasi atau memiliki keunikan namun tidak dikemas secara menarik, konsumen segan untuk membeli produk tersebut, namun sebaliknya jika produk dikemas secara menarik, maka daya

tarik pertama dilihat terlebih dahulu melalui kemasannya. Bahkan hal tersebut sangat mempengaruhi keputusan pembelian, yang semula konsumen tidak memiliki niat untuk membeli namun hanya melihat kemasan yang menarik sehingga konsumen memutuskan untuk membeli. Dengan demikian kemasan merupakan salah satu aspek yang harus diperhatikan oleh pelaku usaha.

Seiring dengan perkembangan zaman, kemasan juga memiliki fungsi implisit yang lebih penting yaitu fungsi marketing. Pemilihan desain dan bentuk kemasan yang cocok merupakan faktor penting agar suatu produk menjadi menarik dan mudah dikenal Konsumen sebagai bagaian tersendiri yang tidak dapat dipisahkan. Kemasan yang unik dan baik merupakan daya tarik tersendiri bagi konsumen untuk memilih suatu produk makanan atau minuman. Pentingnya pemahaman mengenai kemasan dalam dunia usaha, membuat kami selaku Tim Pengabdian melakukan survey pada para pelaku usaha khususnya pelaku usaha UMKM yang berada di Kabupaten Demak yang masih mengalami keterbatasan pengetahuan dan kemampuan mengenai pentingnya kemasan dan label produk.

Pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan yaitu bermitra dengan kelompok UMKM Desa Kangkung, Kecamatan Mranggen, Kabupaten Demak. Jenis kegiatan UMKM yang selama ini dilakukan terbagi menjadi beberapa sektor yaitu: makanan dan minuman, kue (basah dan kering), sembako, fashion dan jasa.

Berdasarkan observasi dan wawancara yang dilakukan pada tahap survey oleh Tim kepada Mitra yang diwakili oleh koordinator UMKM Desa Kangkung, Kecamatan Mranggen Kabupaten Demak yaitu bapak Asnawi pada tanggal 28 Agustus 2023, terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra yaitu:

1. Sebagian besar anggota UMKM belum memahami bagaimana kemasan yang baik dan menarik.
2. Sebagian besar anggota UMKM belum dapat menetapkan harga jual yang tepat jika dikaitkan dengan berbagai jenis kemasan.

Dengan demikian, dibutuhkan solusi dan pelatihan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra. Adapun solusi untuk menyelesaikan permasalahan tersebut yaitu dilakukan sosialisasi dan pelatihan kemasan bagi mitra. Dengan adanya program ini diharapkan mitra dapat memiliki pemahaman mengenai pentingnya kemasan produk dalam kegiatan usaha. Selain itu, dengan adanya pelatihan, diharapkan mitra dapat mampu dalam menetapkan harga jual yang tepat terkait

dengan biaya kemasan produk. Program dilakukan dalam bentuk penyuluhan dan pelatihan kepada mitra dengan melibatkan mahasiswa untuk turut serta berpartisipasi dalam kegiatan ini.

Gambar 1.  
Contoh produk Mitra



### Permasalahan Mitra

Berdasarkan analisis situasi yang telah dipaparkan, dapat disimpulkan permasalahan mitra. Permasalahan tersebut dapat dilihat berdasarkan tabel berikut :

**Tabel 1**  
**Permasalahan Mitra**

Paguyuban UMKM Desa Kangkung	
1.	Belum adanya pemahaman mitra bagaimana kemasan yang baik dan menarik.
2.	Belum adanya pemahaman mitra bagaimana menetapkan harga jual yang tepat jika dikaitkan dengan berbagai jenis kemasan

Sumber: Data primer yang diolah

### Solusi Permasalahan

Solusi dari program PKM disesuaikan dengan permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Adapun solusi tersebut meliputi:

**Tabel 2**  
**Solusi Permasalahan Mitra**

Permasalahan	Solusi
1. Belum adanya pemahaman mitra bagaimana	✓ Sosialisasi mengenai urgensi kemasan yang

kemasan yang baik dan menarik	baik dan menarik dalam kegiatan usaha ✓ Pelatihan desain dan kemasan produk
2. Belum adanya pemahaman mitra bagaimana menetapkan harga jual yang tepat jika dikaitkan dengan berbagai jenis kemasan	✓ Penyuluhan mengenai pentingnya penetapan harga jual yang tepat

Sumber: Data Primer yang diolah

### Target Luaran

Berdasarkan solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan mitra, maka target luaran yang akan dicapai meliputi:

**Tabel 3**  
**Target Luaran Program PKM**

Solusi	Jenis Luaran
1. Penyuluhan mengenai urgensi kemasan yang menarik dalam kegiatan usaha	✓ Peningkatan pemahaman mengenai urgensi kemasan produk dalam kegiatan usaha
2. Pelatihan desain dan kemasan produk	✓ Peningkatan ketrampilan dalam membuat desain kemasan produk secara sederhana
3. Penyuluhan mengenai pentingnya penetapan harga jual yang tepat	✓ peningkatan pemahaman mengenai penghitungan harga jual

### METODE

Metode pendekatan yang digunakan dalam pelaksanaan program, meliputi :

#### 1. Penyuluhan

Pertama, Penyuluhan bagi mitra mengenai urgensi kemasan yang menarik dalam kegiatan pemasaran disampaikan oleh Bapak Haris Murwanto, S.E., M.M. Kedua,

Penyuluhan mengenai pentingnya penetapan harga jual produk terkait dengan biaya kemasan disampaikan oleh Ibu Dr. Rr. Dian Indriana T, SE., MSi, Akt., CA., CPA. Tentunya materi- materi tersebut telah disesuaikan dengan kebutuhan mitra.

#### 2. Diskusi

Setelah materi selesai dipaparkan, dilanjutkan dengan diskusi berupa tanya jawab antara pemateri dengan peserta. Diskusi dilakukan agar peserta lebih memahami materi yang telah disampaikan. Melalui diskusi, sosialisasi tidak hanya sekedar *transfer knowledge* saja melainkan dapat *sharing* pengalaman maupun permasalahan yang sedang dihadapi mitra.

#### 3. Pelatihan

Mitra didampingi secara langsung dalam menentukan desain serta bahan kemasan yang baik dan menarik. Pelatihan dilakukan oleh Bapak Haris Murwanto SE., MM.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dengan tema Pelatihan Pengemasan Produk dan Penghitungan Harga Pokok Penjualan pada UMKM di Desa Kangkung, Kecamatan Mranggen, Kabupaten Demak dilaksanakan pada hari Sabtu 7 Oktober 2023, bertempat di Balai Desa Kangkung, Kecamatan Mranggen, Kabupaten Demak, yang dilaksanakan mulai pukul 09.30 sampai 12.00 WIB. Kegiatan PKM diikuti oleh 20 orang anggota UMKM Desa Kangkung Kecamatan Mranggen Kabupaten Demak dengan koordinator bapak Asnawi.

Kegiatan PKM diawali dengan sosialisasi tentang pentingnya kemasan yang menarik bagi sebuah usaha, unsur-unsur dalam kemasan seperti bahan, logo, warna, bentuk dan tulisan yang diberikan oleh bapak Haris Murwanto. Kemudian Mitra mendapat penjelasan dan pelatihan singkat bagaimana memilih desain serta bahan yang sederhana namun menarik serta cocok dengan produk mitra, baik itu jenis produk makanan, minuman maupun non makanan/minuman

Mitra kemudian mendapat penjelasan bagaimana menghitung Harga Jual Produk khususnya jika akan menetapkan harga jual tersebut dikaitkan dengan biaya bahan kemasan. Biaya bahan serta proses pengemasan akan dimasukkan sebagai biaya, namun dengan jumlah tertentu maka

biaya kemasan dapat ditekan, sehingga harga jual akan dapat ditekan juga.

Dalam sesi diskusi dan *sharing*, mitra bertanya dan meminta saran bagaimana kemasan yang baik, menarik dengan biaya rendah. Kemudian mitra juga meminta saran kemasan untuk berbagai macam produk terutama makanan karena terkait dengan daya tahan atau keawetan makanan tersebut. Tim PKM memberikan contoh dan saran bagaimana kemasan yang menarik dengan biaya rendah, untuk kemasan makanan disarankan menggunakan bahan kertas yang dibagian dalamnya terdapat lapisan semacam *aluminium foil* sehingga makanan dapat lebih awet, kemudian tim PKM juga memberikan contoh bagaimana menghitung harga pokok penjualannya.

Setelah mendapat sosialisasi dan pelatihan dari Tim PKM, maka terdapat beberapa luaran yang didapat oleh mitra yaitu:

- a) Terdapat Peningkatan pemahaman mengenai pentingnya kemasan produk dalam kegiatan usaha
- b) Terdapat Peningkatan pemahaman dalam membuat desain kemasan secara sederhana
- c) Terdapat peningkatan pemahaman mengenai penghitungan harga jual di toko online.

Gambar 3  
Dokumentasi Pelaksanaan PKM



Contoh kemasan yang disarankan

## PENUTUP Kesimpulan

Berdasarkan program yang telah dilaksanakan oleh Tim PkM dapat disimpulkan bahwa sosialisasi mengenai urgensi kemasan serta desain kemasan yang menarik dalam kegiatan usaha telah memenuhi luaran yang ditargetkan:

1. Mitra memahami pentingnya kemasan yang menarik dalam kegiatan usaha, terutama jika akan ditampilkan dalam aplikasi marketplace/toko online mereka.
2. Mitra juga mendapat gambaran serta contoh bagaimana desain kemasan yang menarik tetapi dengan biaya rendah.
3. Sosialisasi mengenai penghitungan harga jual produk, mitra telah memahami bagaimana menetapkan harga jual yang tepat jika dikaitkan dengan biaya-biaya yang akan muncul sesuai desain dan bahan kemasan yang digunakan.

## Saran

Pada kesempatan kegiatan ini, Mitra juga menyampaikan bahwa sebagian besar dari anggota kelompok UMKM ini belum memahami tentang pendaftaran ijin usaha dan pendaftaran merek, mereka berharap pada kegiatan PKM berikutnya dapat diberikan sosialisasi dan pelatihan tentang hal terkait. Sehubungan dengan hal tersebut disarankan pada kegiatan PKM selanjutnya dapat di berikan sosialisasi tentang pentingnya pendaftaran ijin usaha dan pendaftaran merek.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aaker, David A.1991. Managing Brand Equity: Capitalizing on the Value of Brand Name. New York: The Free press, Hl.,15-16. Dalam Chan, Arianis. *Pengaruh Ekuitas Merek Terhadap Proses Keputusan Pembelian Konsumen: Studi Kasus Bank Muamalat Indonesia Cabang Bandung*. Jurnal Administrasi Bisnis (2010) Vol.6, No.1, Center for Bussines Studies Fisip UNPAR <http://kangkung.desa.id/> Desa Kangkung Kabupaten Demak
- Hidayat, Syauqi & Triyuwono, Iwan. 2019. *Praktik Penentuan Harga Jual Berbasis Meuramin*. Malang: *Jurnal Akuntansi Multiparadigma* (2019) Vol. 10, No.1, Hal. 42-62.
- Putri, A.D., Permatasari, Berliana & Suwarni, Emi. 2023. Strategi Desain Kemasan Sebagai Upaya Peningkatan Daya Jual Produk Umkm Kelurahan Labuhan Dalam Bandarlampung. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)* (2023). Vol 4, No 1, Maret 2023, Hal 119-123. DOI: <https://doi.org/10.33365/jsstcs.v4i1.2658>
- WIPO. 2008. *Membuat Sebuah Merek (Pengantar Merek untuk Usaha Kecil dan Menengah)*. Jakarta: Kamar Dagang Industri Indonesia