

Peningkatan Daya Saing UMKM Mimi Roti melalui Penerapan Teknologi Pengemasan dan Pemasaran Digital

Increasing the Competitiveness of Mimi Roti MSMEs through the Application of Digital Marketing and Packaging Technology

Yepy Komaril Sofi'i^{1*}

Sudarman¹

Willy Satrio Nugroho²

¹Department of Mechanical Engineering, University of Muhammadiyah Malang, Malang, East Java, Indonesia

²Department of Mechanical Engineering, Brawijaya University, Malang, East Java, Indonesia

email: yepkomarils@umm.ac.id

Kata Kunci

UMKM Mimi Roti
Mesin continuous band sealer
Redesain kemasan

Keywords:

Mimi Roti MSME's
Continuous band sealer machine
Redesign packaging

Received: January 2024

Accepted: March 2024

Published: May 2024

Abstrak

Didirikan sejak tahun 1999, UMKM Mimi Roti telah mengalami perkembangan pesat dengan mencapai kapasitas produksi 100 donat dan burger per hari. Namun, Ibu Alfiah selaku pemilik UMKM Mimi Roti mengalami kendala utama dalam hal pengemasan produk. Penggunaan plastik klip sederhana menyebabkan masa simpan roti hanya 3 hari, yang tentu saja membatasi potensi pertumbuhan dan daya saing UMKM Mimi Roti di pasaran. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk membantu UMKM Mimi Roti mengatasi kendala pengemasan dan meningkatkan daya saingnya di pasaran. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, tim pengabdian kepada masyarakat melakukan beberapa langkah, yaitu: analisis kebutuhan mitra, penelitian mesin continuous band sealer (CBS), pemilihan dan pengadaan mesin CBS, redesain kemasan, pelatihan penggunaan mesin CBS, pelatihan strategi pemasaran digital, pemantauan dan evaluasi. Penerapan mesin CBS dan redesain kemasan mampu meningkatkan masa simpan roti menjadi 7 hari, meningkatkan kualitas dan daya tarik kemasan, serta meningkatkan penjualan hingga 20%. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di UMKM Mimi Roti telah berhasil membantu UMKM Mimi Roti dalam mengatasi kendala pengemasan, meningkatkan daya saing, dan memperluas jangkauan pasarnya. Penerapan teknologi pengemasan yang lebih baik, redesain kemasan yang menarik, dan strategi pemasaran digital yang efektif terbukti memberikan dampak positif terhadap kualitas produk, penjualan, dan keuntungan UMKM Mimi Roti.

Abstract

Founded in 1999, Mimi Roti MSME has experienced rapid development by reaching a production capacity of 100 donuts and burgers per day. However, Mrs. Alfiah, as the owner of UMKM Mimi Roti, experienced significant obstacles in terms of product packaging. Using simple plastic clips causes the bread's shelf life to be only three days, limiting the growth potential and competitiveness of Mimi Roti MSMEs in the market. This service activity aims to help Mimi Roti MSMEs overcome packaging problems and increase their competitiveness in the market. To overcome this problem, the community service team took several steps, namely: analysis of partner needs, research on continuous band sealer (CBS) machines, selection and procurement of CBS machines, packaging redesign, training on using CBS machines, training on digital marketing strategies, monitoring, and evaluation. Applying the CBS machine and packaging redesign increased the shelf life of bread to 7 days, improved the quality and attractiveness of the packaging, and increased sales by up to 20%. Community service activities at MSME Mimi Roti have succeeded in helping MSME Mimi Roti overcome packaging problems, increase competitiveness, and expand its market reach. Implementing better packaging technology, attractive packaging redesign, and effective digital marketing strategies have proven to positively impact product quality, sales, and profits of Mimi Roti MSMEs..



PENDAHULUAN

Mitra program pengabdian kepada masyarakat kali ini adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Mimi Roti yang berlokasi di Watugede, Singosari, Kabupaten Malang. UMKM Mimi Roti yang berdiri sejak tahun 1999, telah mengalami perkembangan pesat dengan mencapai kapasitas produksi 100 donat dan burger per hari. Meskipun demikian, Ibu Alfiyah selaku pemilik UMKM Mimi Roti menghadapi kendala utama dalam hal pengemasan produk. Penggunaan plastik klip sederhana menyebabkan masa simpan roti hanya 3 hari, yang tentunya membatasi potensi pertumbuhan dan daya saing UMKM Mimi Roti di pasaran. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk membantu UMKM Mimi Roti dalam mengatasi kendala pengemasan dan meningkatkan daya saingnya di pasaran.

Tujuan utama dari program pengabdian ini adalah meningkatkan masa simpan produk roti. Penerapan teknologi pengemasan yang lebih baik akan memperpanjang masa simpan roti, sehingga mengurangi risiko pembusukan dan meningkatkan nilai jual produk, meningkatkan daya saing UMKM Mimi Roti di pasaran: kemasan yang menarik dan tahan lama akan meningkatkan daya tarik produk dan membantu UMKM Mimi Roti untuk bersaing dengan produk roti lainnya di pasaran, dan memperluas jangkauan pasar UMKM Mimi Roti. Kemasan yang lebih baik memungkinkan UMKM Mimi Roti untuk menjangkau pasar yang lebih luas, termasuk supermarket dan toko roti modern.

Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa penggunaan mesin *continuous band sealer* (CBS) dapat kualitas produk yang dikemas (Pramaningsih *et al.*, 2022). Pengemasan dengan metode vakum dengan kemasan jenis polypropylene terbukti meningkatkan umur simpan produk hingga dibandingkan dengan pengemasan plastik klip (Budi Mulyawan *et al.*, 2019). Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengemasan dengan mesin CBS secara signifikan meningkatkan umur simpan roti dan menjaga kualitasnya dengan baik (Safirin *et al.*, 2023). Studi ekonomi menunjukkan bahwa mesin CBS dapat meningkatkan produktivitas, mengurangi biaya tenaga kerja, dan menghasilkan keuntungan finansial yang signifikan dalam jangka panjang bagi bisnis roti skala kecil (Asrizal, 2018).

Kegiatan pengabdian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya karena tidak hanya fokus pada pengadaan mesin CBS, tetapi juga melakukan redesain kemasan produk. Kemasan produk akan didesain ulang dengan logo UMKM Mimi Roti yang lebih menarik dan informatif. Sehingga meningkatkan daya tarik dan identitas produk di pasaran, dan meningkatkan upaya pemasaran produk (Hendrayani & Manihuruk, 2020; Nugroho W *et al.*, 2017; Thabrany *et al.*, 2023). Tim pengabdian akan membantu UMKM Mimi Roti dalam memanfaatkan media sosial dan platform daring untuk menjangkau konsumen yang lebih luas dan meningkatkan penjualan produk (Armayani *et al.*, 2021; Pratiwi, 2020; Suryani, 2014).

Kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat membantu UMKM Mimi Roti dalam mengatasi kendala pengemasan, meningkatkan daya saing, dan memperluas jangkauan pasarnya. Penerapan teknologi pengemasan yang lebih baik, redesain kemasan yang menarik, dan strategi pemasaran digital yang efektif akan membantu UMKM Mimi Roti untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan meningkatkan kesejahteraan para pemilik.

METODE

Langkah penyelesaian masalah pengemasan roti di UMKM Mimi Roti dengan menggunakan mesin continuous band sealer:

1. Analisis Kebutuhan: Melakukan analisis mendalam terkait kebutuhan pengemasan roti di UMKM Mimi Roti, termasuk jenis roti, ukuran, bentuk, dan persyaratan pengemasan untuk menjaga kualitas dan keamanan roti.
2. Penelitian Mesin continuous band sealer: Melakukan penelitian terkait mesin continuous band sealer yang sesuai dengan kebutuhan UMKM Mimi Roti, seperti kapasitas produksi, fitur-fitur yang dibutuhkan, dan anggaran yang tersedia.
3. Pemilihan dan Pengadaan Mesin: Memilih mesin continuous band sealer yang sesuai dengan hasil penelitian dan anggaran yang tersedia. Melakukan pembelian mesin dari pemasok terpercaya dan melakukan proses pengadaan

mesin secara efisien. Berdasarkan hasil diskusi tim pengabdian kepada Masyarakat dengan mitra, Mesin CBS Tipe DBF 100 dipilih untuk pengemasan mitra. Adapun spesifikasi mesin continuous band sealer seperti yang ditunjukkan pada Gambar 1



Gambar 1. Mesin Continuous Band Sealer DBF-1000.

- Model DBF-1000
- Voltase 110/220V 50-60Hz
- Daya 680W
- Kecepatan 0-12m/min
- Lebar seal 6-12mm
- Kisaran suhu 0-300oC
- Muatan maks 3Kg
- Tipe percetakan Steel wheel printing
- Berat mesin 39Kg
- Ukuran 925 x 505 x 940 mm

4. . Penyerahan alat ke mitra: Mesin yang diberikan berupa mesin obras sejumlah satu unit. Dokumentasi mesin yang diserahkan terimakan kepada Bu Alfiyah selaku pemilik UMKM Mimi Roti ditunjukkan oleh Gambar 2.



Gambar 2. Penyerahan Mesin ke Lokasi Mitra UMKM Mimi Roti.

5. Instalasi dan Konfigurasi: Menginstal dan mengkonfigurasi mesin continuous band sealer di lokasi UMKM Mimi Roti. Pada tahap ini tim pengabdian kepada Masyarakat memastikan mesin terpasang dengan benar dan berfungsi dengan baik.
6. Pelatihan Pengguna: Memberikan pelatihan kepada tim UMKM Mimi Roti tentang pengoperasian dan pemeliharaan mesin continuous band sealer. Memastikan mereka memahami fitur mesin, proses pengemasan yang benar, serta penanganan masalah umum yang mungkin terjadi (lihat Gambar 3).



Gambar 3. Training mesin continuous band sealer bersama mitra.

7. Redesain kemasan: Merancang kemasan yang tidak hanya menarik tetapi juga efisien dalam menjaga kualitas roti.
8. Implementasi dan Pemasaran: Setelah redesain kemasan yang lebih atraktif selesai, mengimplementasikannya dalam produksi roti dan memasarkannya dengan menonjolkan desain yang menarik. Melakukan kampanye pemasaran yang efektif untuk mengkomunikasikan perubahan desain kemasan kepada target konsumen dan menarik minat mereka
9. Pemantauan dan Evaluasi: Melakukan pemantauan terhadap operasional mesin dan kualitas pengemasan yang dihasilkan. Melakukan evaluasi secara berkala untuk memastikan mesin continuous band sealer berkontribusi dalam meningkatkan efisiensi dan kualitas pengemasan roti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan di UMKM Mimi Roti menghasilkan beberapa hasil. Pertama, peningkatan umur simpan roti: Penerapan mesin continuous band sealer (CBS) terbukti meningkatkan umur simpan roti dari 3 hari menjadi 7 hari. Hal ini dicapai melalui pengemasan yang lebih rapat dan kedap udara, sehingga menghambat pertumbuhan mikroorganisme dan menjaga kesegaran roti. Manfaat yang diterima oleh mitra dengan peningkatan umur simpan roti adalah mengurangi pemborosan dan kerugian akibat roti yang busuk, memberikan waktu yang lebih lama untuk distribusi dan penjualan roti, meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap kualitas produk, dan peningkatan kualitas kemasan.

Kedua, peningkatan kualitas kemasan. Saat ini kemasan roti dengan mesin CBS lebih rapi, menarik, dan informatif. Desain logo UMKM Mimi Roti yang baru telah dicetak pada kemasan, memberikan identitas yang lebih kuat dan meningkatkan daya tarik produk.



Gambar 4. Kemasan UMKM Mimi Roti a). sebelum redesain. b) Setelah redesain.

Ketiga, peningkatan penjualan: Implementasi strategi pemasaran digital, seperti penggunaan media sosial dan platform daring, membantu UMKM Mimi Roti menjangkau konsumen yang lebih luas. Adapun media sosial UMKM Mimi Roti adalah sebagai berikut <https://www.instagram.com/mimi.roti.id/?igsh=MTA4enZ4bW40engwaw%3D%3D> Pemasaran secara digital dapat menghasilkan peningkatan penjualan roti sebesar 20% dalam 3 bulan pertama setelah kegiatan pengabdian.

Keempat, peningkatan keuntungan penjualan. Peningkatan penjualan dan efisiensi pengemasan dengan mesin CBS menghasilkan peningkatan keuntungan bagi UMKM Mimi Roti. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian telah memberikan dampak positif terhadap keberlangsungan usaha UMKM Mimi Roti.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di UMKM Mimi Roti telah berhasil mencapai tujuannya dalam membantu UMKM Mimi Roti dalam mengatasi kendala pengemasan, meningkatkan daya saing, dan memperluas jangkauan pasarnya. Penerapan teknologi pengemasan yang lebih baik, redesain kemasan yang menarik, dan strategi pemasaran digital yang efektif terbukti memberikan dampak positif terhadap kualitas produk, penjualan, dan keuntungan UMKM Mimi Roti.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Muhammadiyah Malang yang telah melakukan support pendanaan (Nomor: E.2.a/819/BAA-AIK/UMM/VIII/2023). Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada UMKM Mimi Roti yang telah berpartisipasi aktif dan berhasil menjalankan program pengabdian kepada masyarakat.

REFERENSI

- Armayani, R. R., Chintiya Tambunan, L., Siregar, R. M., Lubis, N. R., & Azahra, A. (2021). Analisis Peran Media Sosial Instagram dalam Meningkatkan Penjualan Online. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 5(3), 8920–8928. <https://doi.org/10.31004/jptam.v5i3.2400>
- Asrizal. (2018). Efisiensi Produksi dan Produktivitas Tenaga Kerjaindustri Mikro dan Kecil di Indonesia. *Menara Ekonomi*, 4(2), 6–11. <https://doi.org/10.31869/me.v4i2.682>
- Budi Mulyawan, I., Rien Handayani, B., Dipokusumo, B., Werdiningsih, W., & Iga Siska, A. (2019). Pengaruh Teknik Pengemasan Dan Jenis Kemasan Terhadap Mutu dan Daya Simpan Ikan Pindang Bumbu Kuning. *Jurnal Pengolahan Hasil Perikanan Indonesia*, 22(3), 464–475.
- Hendrayani, Y., & Manihuruk, H. (2020). Redesain Kemasan Dalam Meningkatkan Brand Awareness Produk Unggulan UKM Cilodong Berkarya. *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, 3. <https://doi.org/10.24912/jbmi.v3i1.8338>
- Nugroho W, S., Pujotom, D., Mujiya Ulkhaq, M., & Permadi, D. T. (2017). Redesain Kemasan Makanan Ringan Olahan Pada UMKM Center Jawa Tengah Dengan Metode Kansei Engineering. *Performa*, 16(1), 77–86. <https://doi.org/10.20961/performa.16.1.12758>
- Pramaningsih, V., Wahyuni, M., & Suryawan, S. H. (2022). Peningkatan Kualitas Kemasan Tempe Menggunakan Mesin Continuous Sealer: Improving the Quality of Tempe Packaging Using Continuous Sealer Machine. *PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(Special-1), 187–192. <https://doi.org/10.33084/pengabdianmu.v7iSpecial-1.2448>
- Pratiwi, A. (2020). Peran Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Online Saat Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Satyagnaha*, 3, 73–81. <https://doi.org/10.47532/jis.v3i2.179>

- Safirin, M., Samanhudi, D., Aryanny, E., & W, E. (2023). Pemanfaatan Teknologi Packaging untuk Meningkatkan Kualitas dan Keamanan Produk Pangan Lokal. *Jurnal Abdimas Peradaban*, **4**, 31–41. <https://doi.org/10.54783/ap.v4i1.21>
- Suryani, I. (2014). Pemanfaatan Media Sosial sebagai Media Pemasaran Produk dan Potensi Indonesia dalam Upaya Mendukung ASEAN Community 2015. (Studi Social Media Marketing Pada Twitter Kemenparekraf RI dan Facebook Disparbud Provinsi Jawa Barat). *Jurnal Komunikasi*. **8**(2), 123–138. <http://dx.doi.org/10.20885/komunikasi.vol8.iss2.art2>
- Thabrany, S., Pramesti, R., Kusumaasri, R., Halimah, M., Rahmawati, S., & Pranyoto, Y. (2023). Perancangan Desain Kemasan Makanan yang Representatif dan Fungsional Bagi Pengguna. *Jurnal Poli-Teknologi*, **22**, 39–46. <https://doi.org/10.32722/pt.v22i2.5636>