

TEKNIK PENGEMASAN ABON SAPI PADA PRODI AAT (AGRIBISNIS ANEKA TERNAK) DAN PEMASARAN MELALUI WEBSITE DI SMKS DARUL ULUM LAYOA KABUPATEN BANTAENG

Andrew Ridow Johanis M*

Universitas Dipa Makassar, Indonesia
andrew@undipa.ac.id

Nurdiana

Universitas Dipa Makassar, Indonesia
nurdiana@undipa.ac.id

Muhammad Khaddafy

Universitas Dipa Makassar, Indonesia
khaddafy.thayyeb@undipa.ac.id

Fachriyahthul Jannah

Universitas Dipa Makassar, Indonesia
fachriyahthuljannah@undipa.ac.id

Marsha

Universitas Dipa Makassar, Indonesia
marshaarie@undipa.ac.id

ABSTRACT

Product packaging and marketing techniques are important elements that affect the amount of consumer demand and increase sales of a product, Darul Ulum Layaa Vocational School has one of the study programs, namely agribusiness of various livestock (AAT) which externally produces valuable products such as beef jerky, shredded beef and fresh beef, all of which are the result of AAT (various livestock agribusiness) study programs at DARUL ULUM LAYOA Vocational School, Bantaeng Regency, in order to support the productivity of the study program, it is necessary to carry out a training in the form of packaging and marketing through the school's website. increase the productivity of SMK students and especially the AAT Study Program (various livestock agribusiness). Good packaging is very important to increase sales of food products as well as packaging design can affect people's buying interest as well as the use of packaging labels which are the identity of our products, packaging and packaging labels not only as wrappers but also play a role as marketing aids, product imaging displaying legal identity and as a source of product information

to consumers as well as results or with marketing techniques with the current competitive situation designing a unique packaging and utilizing marketing through the school's website is an added value that functions as a promotional medium for both the product produced and for the school is to attract more New Students, Currently the students of Darul Ulum Layoa Vocational School still use or have minimal knowledge about packaging and marketing techniques through the school website and only use traditional marketing with this service activity being carried out. So it is hoped that it can provide knowledge and help Darul Ulum Vocational students in carrying out packaging and digital marketing through the school's website to increase sales also put pressure on students who want to continue their education at the high school level so that it is promising.

Keywords: *Training, Packaging, Website Marketing*

ABSTRAK

Pengemasan produk dan teknik pemasaran merupakan unsur penting yang mempengaruhi banyaknya permintaan konsumen dan meningkatkan penjualan terhadap suatu produk, SMK Darul Ulum layoa memiliki salah satu prodi yaitu agribisnis aneka ternak (AAT) yang luarnya adalah menghasilkan produk-produk bernilai seperti dendeng sapi, abon sapi dan daging sapi segar yang semuanya itu merupakan hasil dari siswa siswi prodi AAT (agribisnis aneka ternak) pada SMK DARUL ULUM LAYOA Kab Bantaeng, di dalam menunjang produktivitas dari Prodi maka perlu dilaksanakan suatu pelatihan berupa pengemasan dan pemasaran melalui website Sekolah hal ini memiliki tujuan agar dapat meningkatkan produktivitas dari siswa-siswi SMK dan khususnya Prodi AAT (agribisnis aneka ternak). Pengemasan yang baik sangat penting untuk meningkatkan penjualan produk makanan begitupun dengan desain kemasan dapat berpengaruh terhadap minat beli masyarakat juga adanya penggunaan label kemasan yang merupakan identitas produk kita, kemasan dan label kemasan bukan hanya sebagai pembungkus saja tetapi berperan juga sebagai alat bantu pemasaran, pencitraan produk menampilkan identitas legalitas dan sebagai sumber informasi produk kepada konsumen begitupun dengan hasil atau dengan teknik pemasaran dengan situasi persaingan sekarang ini desain sebuah kemasan yang unik dan memanfaatkan pemasaran lewat website sekolah merupakan suatu nilai tambah yang berfungsi sebagai media promosi baik bagi produk yang dihasilkan maupun bagi sekolah tersebut untuk menjaring Siswa Baru yang lebih banyak. Saat ini para siswa siswi SMK Darul Ulum Layoa masih menggunakan atau memiliki pengetahuan yang minim tentang teknik pengemasan dan pemasaran melalui website sekolah dan hanya menggunakan pemasaran tradisional dengan adanya kegiatan

pengabdian ini dilaksanakan Maka sangat diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan membantu para siswa-siswi SMK Darul Ulum dalam melakukan pengemasan dan Pemasaran digital lewat website sekolah untuk meningkatkan penjualan juga menekan akan siswa-siswi yang mau melanjutkan pendidikan pada tingkat SMA sehingga menjanjikan.

Kata Kunci: Pelatihan, Pengemasan, Pemasaran Website.

HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN

Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan Pelatihan / Sosialisasi Mengenai Pengemasan dan Pemasaran lewat Website Sekolah pada Prodi AAT (Agribisnis Aneka Ternak) di SMKS DARUL ULUM LAYOA Kab Bantaeng. Seperti yang kita ketahui bersama bahwa saat ini Sistem pendidikan SMK (Sekolah Menengah Kejuruan) saat ini di Indonesia masih mengikuti kerangka umum yang telah ditetapkan oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi (Kemendikbudristek). Dengan memiliki sistem pendidikan yang karakteristik seperti Kurikulum: SMK memiliki kurikulum yang terintegrasi antara pendidikan umum dan pendidikan kejuruan. Kurikulum SMK dirancang untuk memberikan keterampilan praktis dan pemahaman teoritis kepada siswa sesuai dengan program studi yang dipilih.

Program Studi: SMK menawarkan berbagai program studi yang mencakup berbagai bidang kejuruan, seperti teknologi informasi, kesehatan, pariwisata, otomotif, tata boga, tata busana, dan masih banyak lagi. Siswa dapat memilih program studi yang sesuai dengan minat dan bakat mereka.

Pembelajaran Praktis: Salah satu ciri khas pendidikan SMK adalah penekanan pada pembelajaran praktis. Siswa akan mendapatkan pelatihan langsung di laboratorium, workshop, atau tempat kerja nyata melalui program magang. Tujuan utamanya adalah untuk mempersiapkan siswa agar siap bekerja di dunia industri setelah lulus.

Sertifikasi Keahlian: Setelah menyelesaikan program studi SMK, siswa akan diuji untuk mendapatkan sertifikasi keahlian yang diakui secara nasional. Sertifikasi ini merupakan bukti bahwa siswa memiliki keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan dalam bidang kejuruan tertentu.

Kolaborasi dengan Industri: SMK bekerja sama dengan dunia industri untuk mengembangkan kurikulum yang relevan dengan kebutuhan pasar kerja. Melalui

kemitraan ini, SMK dapat memastikan bahwa siswa memperoleh keterampilan yang dibutuhkan oleh industri saat mereka lulus.

Peningkatan Kualitas: Pemerintah terus berupaya meningkatkan kualitas pendidikan SMK dengan mengadopsi pendekatan berbasis kompetensi, meningkatkan fasilitas dan peralatan pembelajaran, serta melibatkan guru yang berkualifikasi dan berpengalaman dalam industri terkait.

Perlu dicatat bahwa informasi ini dapat berbeda setelah tahun 2021, karena pemerintah dapat mengimplementasikan perubahan kebijakan atau peningkatan lainnya dalam sistem pendidikan SMK. Disarankan untuk merujuk pada sumber resmi seperti Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi untuk informasi terkini mengenai sistem pendidikan SMK saat ini.

Salah satu yang dimiliki oleh SMK Darul Ulum Layoa adalah Prodi AAT (Agribisnis Aneka Ternak) dimana Lulusan dari Prodi ini adalah mendidik dan melatih siswa untuk menjadi mandiri dan memiliki keahlian didalam memelihara dan mengelolah aneka ternak sehingga memiliki hasil dan daya jual yang tinggi sehingga bertujuan agar dapat meningkatkan ekonomi dan taraf hidup masyarakat.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diadakan selama sehari di SMK Darul Ulum Layoa dengan peserta adalah siswa siswi dari Prodi AAT (Agribisnis Aneka Ternak) sebanyak 32 orang siswa.

Pendampingan Pengemasan Produk

Sebelum pelaksanaan kegiatan siswa dan siswi ini hanya mengemas pada wadah plastik untuk dibawa pulang sebagai hasil dari praktik siswa saat itu dan para siswa siswi ini belum memahami arti dari suatu kemasan hal ini dapat dilihat ketika saat presentasi dan memberikan praktik kepada siswa dalam hal mengemas dan memberikan teknik pemasaran lewat website sekolah dalam hal ini para siswa sangat antusias dan para siswa mengikuti dengan penuh perhatian.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di SMK darul Ulum Layoa ini terdiri dari penyuluhan dan pelatihan dengan cara memperkenalkan alat dan bahan yang akan digunakan saat pelatihan pengemasan, selanjutnya memberikan penjelasan tentang pentingnya pengemasan sebuah produk disertai dengan pemberian label berupa nama produk dan nama produksi dari produk tersebut dengan tujuan agar mereka lebih memahami arti dan kegunaan sebuah kemasan.

Pengemasan yang baik bukan saja sebagai daya tarik dalam memasarkan suatu produk tetapi lebih penting adalah menjaga higienis atau kebersihan dari produk yang ditawarkan karena hal ini sangat berpengaruh terhadap penjualan dan minat pembeli begitupun dengan adanya penggunaan label kemasan yang merupakan identitas dari sebuah produk yang ditawarkan sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa kemasan dan label bukan saja sebagai wadah pembungkus suatu produk akan tetapi sebagai alat bantu pemasaran suatu produk yang ditawarkan kepada konsumen atau pembeli.

Penyuluhan Pemasaran Melalui Website Sekolah

Perkembangan teknologi website pada sekolah terus berkembang sejalan dengan perkembangan teknologi secara keseluruhan. Penting bagi sekolah untuk mengikuti tren dan memanfaatkan teknologi website untuk memperkuat komunikasi, meningkatkan efisiensi, dan meningkatkan pengalaman pengguna dalam konteks pendidikan masa kini dengan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh Dosen Undipa bertujuan agar siswa siswi maupun para guru dapat memaksimalkan website sekolah dengan memberikan Penyuluhan pemasaran melalui website sekolah adalah salah satu strategi yang digunakan oleh sekolah SMK Darul Ulum untuk mempromosikan diri dan meningkatkan visibilitas mereka melalui penggunaan situs web. Ini melibatkan menyediakan informasi yang relevan dan menarik tentang sekolah kepada calon siswa, orang tua, dan masyarakat secara umum.

Pemasaran produk melalui website sekolah merupakan strategi yang dapat digunakan oleh sekolah untuk mempromosikan produk atau layanan yang terkait dengan pendidikan kepada siswa, orang tua, dan masyarakat umum dengan memberikan penyuluhan tentang pemasaran online lewat website dengan memberikan penyuluhan tentang beberapa cara untuk melakukan pemasaran produk melalui website sekolah:

Mempromosikan Produk Sekolah: Website sekolah dapat digunakan untuk mempromosikan produk atau layanan yang ditawarkan oleh sekolah itu sendiri, seperti seragam sekolah, perlengkapan, buku, atau acara khusus. Website dapat menyediakan informasi tentang produk tersebut, termasuk deskripsi, harga, dan cara mememesannya. Halaman khusus atau toko online dapat dibuat untuk memudahkan pengguna dalam melihat dan membeli produk tersebut.

Kolaborasi dengan Mitra atau Sponsor: Jika sekolah memiliki mitra atau sponsor yang terkait dengan pendidikan, website sekolah dapat digunakan untuk

mempromosikan produk atau layanan mereka. Misalnya, sekolah dapat menjalin kemitraan dengan perusahaan yang menyediakan alat tulis, perangkat elektronik, atau layanan pendidikan online. Website dapat menampilkan informasi tentang produk mereka, tautan ke situs web mereka, atau bahkan menawarkan diskon khusus kepada siswa dan orang tua yang mengakses melalui website sekolah.

Iklan dan Banner Promosi: Website sekolah dapat menyediakan ruang iklan atau banner promosi bagi perusahaan atau usaha lokal yang ingin mempromosikan produk atau layanan mereka kepada komunitas sekolah. Hal ini dapat menjadi sumber pendapatan tambahan bagi sekolah dan juga memberikan manfaat bagi pengguna website yang dapat menemukan penawaran khusus atau diskon yang relevan.

Konten Sponsor: Sekolah dapat menjalin kerjasama dengan perusahaan atau merek tertentu untuk menciptakan konten sponsor yang relevan dengan pendidikan atau minat siswa. Misalnya, perusahaan teknologi dapat menyponsori artikel atau video tentang tren teknologi terkini atau memberikan tips dan trik bagi siswa dalam menggunakan perangkat mereka. Ini memberikan manfaat bagi pengguna website dan juga meningkatkan visibilitas merek sponsor.

Program Afiliasi: Website sekolah dapat mengimplementasikan program afiliasi dengan perusahaan atau toko online terkait yang menjual produk atau layanan pendidikan. Ketika pengguna mengklik tautan afiliasi dan melakukan pembelian, sekolah dapat menerima komisi. Ini dapat menjadi sumber pendapatan tambahan bagi sekolah.

Pemasaran produk melalui website sekolah harus tetap memperhatikan integritas dan relevansi dengan pendidikan. Penting untuk memilih produk atau layanan yang berkualitas dan bermanfaat bagi siswa, orang tua, dan komunitas sekolah. Transparansi mengenai afiliasi atau sponsor juga perlu diperhatikan agar pengguna website merasa nyaman dan yakin dengan informasi yang disampaikan.

Semuanya ini diberikan dalam bentuk penyuluhan pemasaran online melalui website sekolah dengan harapan agar pihak sekolah lebih giat dalam meningkatkan produktifitas kegiatan sekolah yang diharapkan dapat meningkatkan jumlah siswa pada tahun-tahun mendatang, disamping itu dapat mempromosikan sekolah khususnya SMK Daru Ulum untuk lebih dikenal oleh masyarakat luas dan mendapat kepercayaan dari para orang tua untuk memberikan anak mereka dididik dan dibina sehingga ketika selesai melaksanakan pendidikan nantinya dapat memiliki dampak bagi siswa tersebut untuk menjadi siswa yang

mandiri dan memiliki pengetahuan teristimewa dapat berwirausaha untuk meningkatkan ekonomi keluarga.

Adapun beberapa keggiatan yang dilakukan saat pelaksanaan kegiatan Pembukaan Kegiatan



Gambar 4.1 Pembukaan Oleh Wakil Kepala Sekolah SMK Darul Ulum Layoa
Kata Sambutan Ketua Panitia



Gambar 4.2 Sambutan Ketua Panitia Pelaksana PKM

Memberi Penyuluhan arti dan kegunaan kemasan serta pemasaran Online



Gambar 4.3 Penyuluhan Pentingnya Kemasan serta Pemasaran Online

Praktik Membuat Kemasan Produk Abon Sapi



Gambar 4.4 Praktik Membuat Kemasan Produk Abon Sapi



Gambar 4.4 Praktik Pengemasan Produk

Hasil Pelatihan



Gambar 4.5 Hasil Pelatihan

Pemberian Cendramata Kepada Wakil Kepala Sekolah SMK Darul Ulum



Gambar 4.6 Pemberian Cendra Mata

DAFTAR PUSTAKA

- Budiman, Arief, 2008, Memproduksi Sarang Walet Kualitas Atas, Jakarta: Penebar Swadaya
- Fandy Tjiptono dan Gregorius Chandra. 2012. Service, Quality Satisfaction. Jogjakarta: Andi Offset.
- Klimchuk, Marianne dan Sandra A. Krasovec. 2006. Desain Kemasan. Jakarta: Erlangga.
- Kotler dan Keller. 2009. Manajemen Pemasaran. Jilid I. Edisi ke 13. Jakarta: Erlangga.
- Louw, A. & Kimber, M. 2007. The Power of Packaging, The Customer Equity Company.
- Klimchuk dan Krasovec (2012) Packaging Design: Successful Product Branding from Concept to Shelf
- Kotler dan Keller. 2009. Manajemen Pemasaran. Jilid I. Edisi ke 13. Jakarta: Erlangga
- Sonsino, 1990: 8. Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: Gramedia.
- Simamora, Bilson. 2007. Panduan Riset dan Perilaku Konsumen. Jakarta: Gramedia.