

## Pendampingan Pembuatan *Packaging* Madu Peternak Lebah Desa Sangketan Dalam Meningkatkan Penjualan

### *Counseling on the Quality of Honey Packaging Honey Beekeepers in Sangketan Village in Increasing Sales*

Komang Sri Widiyanti\*, Ni Kadek Vitria Devi

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pendidikan Nasional (UNDIKNAS) Denpasar

Vol. 4 No. 1, Juni 2023

 DOI :

10.35311/jmpm.v4i1.196

#### Informasi artikel:

Submitted: 16 Februari 2023

Accepted: 04 Mei 2023

#### \*Penulis Korespondensi :

Komang Sri Widiyanti  
Program Studi Manajemen,  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis,  
Universitas Pendidikan  
Nasional, Denpasar  
E-mail :  
widiyanti@undiknas.ac.id  
No. Hp : 08989851180

#### Cara Sitasi:

Widiyanti, K. S., & Devi, N. K.  
V. (2023). Pendampingan  
Pembuatan *Packaging* Madu  
Peternak Lebah Desa  
Sangketan Dalam  
Meningkatkan Penjualan.  
*Jurnal Mandala Pengabdian  
Masyarakat*, 4(1), 175-181.  
<https://doi.org/10.35311/jmpm.v4i1.196>

#### ABSTRAK

Desa Sangketan merupakan desa pada Kecamatan Penebel, Kabupaten Tabanan, Provinsi Bali. Desa tersebut berpotensi besar serta bisa dikembangkan lebih jauh lagi. Salah satu potensi yang ada pada Desa Sangketan yaitu budidaya lebah, dimana lebah dapat menghasilkan madu asli yang memiliki banyak manfaat. Budidaya lebah madu merupakan salah satu alternatif wirausaha yang dapat dikenalkan kepada masyarakat luas, sehingga dapat menambah penghasilan dari potensi tersebut. Desa Sangketan merupakan salah satu desa penghasil madu dengan kualitas baik, hanya saja terdapat permasalahan yang ada yaitu kurangnya kreatifitas dan inovasi untuk mengembangkan desain kemasan suatu produk dalam mencukupi apa yang konsumen butuhkan, dikarenakan desain kemasan memberikan pengaruh pada calon pembeli supaya melakukan pembelian produk. Menarik tidaknya sebuah produk tak terlepas dari sasaran pasar tujuannya. Kemasan tak hanya menjadi pembawa identitas sebuah produk, namun kemasan menjadi cerminan pula atas *image* produsen serta menjadi penjangkau atas hal yang konsumen selerakan. Tujuan dari kegiatan ini yaitu membuat desain kemasan baru sebagai wadah atau tempat untuk madu yang telah dihasilkan. Hal ini merupakan suatu solusi terkait pemecahan masalah pada Desa Sangketan khususnya bagi Peternak Lebah. Dengan adanya pembuatan desain kemasan baru untuk madu membuat para peternak lebah mendapatkan peningkatan pada penjualan.

**Kata kunci:** Desa Sangketan, Kualitas *Packaging*, Meningkatkan Penjualan

#### ABSTRACT

*Sangketan Village is located in Penebel District, Tabanan Regency, Bali Province. This village has potential that can be developed further. One of the potentials in Sangketan Village is beekeeping, where bees can produce native honey with many benefits. Honey bee cultivation is an entrepreneurial alternative that can be recognized by the wider community, so that it can increase income from this potential. Sangketan Village is one of the villages that produce honey with good quality, and it's just that there are problems, namely the lack of creativity and innovation to develop a product packaging design to meet consumer needs, because product packaging design is the main reason for buyers to buy products. The attractiveness of a product cannot be separated from the target market intended by the packaging. The Packaging does not only carry the identity of a product, but furthermore the packaging reflects the producer's image and reaches consumer tastes. The purpose of this activity is to make a new packaging design as a container or place for the honey that has been produced. This is one of the solutions to solve the problems in Sangketan Village, especially for beekeepers. With creating a new packaging design for honey, cattle farmers get increased sales.*

**Keywords:** Sangketan Village, Packaging Quality, Increasing Sales



Jurnal Mandala Pengabdian Masyarakat is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

## PENDAHULUAN

Desa Sangketan ialah Desa pada Kecamatan Penebel, Kabupaten Tabanan, Provinsi Bali. Memiliki luas sekitar 4,50 km persegi. Desa ini ditempati oleh sekitar 2.145 jiwa, yang dimana jumlah perempuan sebanyak 930 jiwa dan laki-laki sebanyak 1.215. Adapun beberapa dusun di Desa Sangketan yakni: Banjar Sangketan, Banjar Bongli, Banjar Puring, Banjar Anyar, Banjar Munduk Dawa, Banjar Bun, dan Banjar Pekandelan. Desa tersebut tergolong menjadi suatu wisata religi di Bali karena memiliki Pura- Pura yang telah dikenal masyarakat luas diantaranya: Pura Tamba Waras, Pura Muncaksari, dan Pura Dalam Solo. Selain memiliki wisata religi, Desa Sangketan memiliki potensi- potensi dalam sektor pertanian dan peternakan lebah. Dari hasil pertanian dapat memproduksi kopi, beras, buah salak, sedangkan dari peternakan lebah, masyarakat Desa Sangketan dapat memproduksi madu yakni "Madu Kekele dan Madu Lebah" (Grace Kusumawardani & Kusuma Sanjiwani, 2020).

Desa Sangketan memiliki Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) yakni BUMDES Sanjiwani, dimana BUMDES ini membantu para petani dan peternak lebah untuk memasarkan produknya agar dipasarkan secara meluas. Dengan bekerja sama dengan BUMDES, maka konsumen akan menghubungi pihak BUMDES untuk memesan suatu produk sehingga para produsen hanya fokus untuk memproduksi produknya (Rorimpandey et al., 2021).

Salah satu kualitas yang perlu di diperhatikan ketika memiliki usaha yaitu *packaging* dari produk. Proses *packaging* sangat perlu diperhatikan serta menjadi kebutuhan mendasar untuk semua produk, yang berarti dengan tidak adanya *packaging* sebuah produk tak mampu tersimpan ataupun dipindahkan. *Packaging* dapat pula berperan sebagai cermin identitas atas suatu *brand* yang juga memicunya cenderung bersifat aman, *marketable*, serta tetap bersih sampai konsumen menerimanya. Dapat

disimpulkan bahwa kualitas dari *packaging* sangat besar pengaruhnya terhadap meningkatnya penjualan suatu produk (Heryenzus & Sitorus, 2019).

Observasi yang telah dilakukan yaitu melalui pengamatan pada Desa Sangketan, salah satunya tim pengabdian menemukan permasalahan dalam bidang peternakan lebah yang menghasilkan dua jenis madu yaitu "Madu Kekele dan Madu Lebah" khususnya memiliki permasalahan pada penjualannya. Strategi penjualan dari yang diterapkan oleh adalah masing-masing jenis madu hanya menggunakan satu ukuran botol *packaging* berbahan kaca dengan ukuran besar, sehingga sulit untuk membedakan apakah madu tersebut madu kekele atau madu lebah dari BUMDES Desa Sangketan juga memiliki keluhan karena penjualannya tidak cukup efisien serta efektif jika hanya dengan satu jenis ukuran botol serta tanpa label tertentu.



Gambar 1. *Packaging* botol madu besar yang digunakan

Pengemasan produk madu tersebut memerlukan perhatian khusus sehingga dapat meningkatkan penjualan. Adanya pengemasan yang menarik dapat menjadi media komunikasi dan promosi karena *packaging* pada saat ini mengalami pergeseran fungsi yang awalnya hanya melindungi sebuah produk, kini berfungsi sebagai identifikasi sebuah merk dagang (Sutrisno & Kusuma, 2022). Pentingnya *packaging* ini sepertinya belum menjadi perhatian khusus bagi pelaku usaha madu di

Desa Sangketan. Menurut observasi yang dilakukan oleh tim pengabdian para petani lebah menganggap bahwa kemasan tidak begitu penting. Pengetahuan terhadap pentingnya pengelolaan usaha mulai dari proses produksi, pengemasan, hingga penjualan masih sangat rendah. Mereka menganggap jika sudah ada yang laku terjual maka sebuah hal yang baik tanpa berfikir bagaimana cara untuk meningkatkan penjualan tersebut.

Berdasarkan permasalahan tersebut, maka kegiatan pengabdian kepada masyarakat difokuskan pada pendampingan pembuatan *packaging* produk madu dalam meningkatkan penjualan produk madu agar nantinya para peternak lebah dan BUMDES dapat terus mengembangkan ide-ide baru yang diteliti terlebih dahulu apa yang diinginkan atau dibutuhkan para konsumennya dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan mereka.

## METODE

Sebuah metode pasti diperlukan untuk memecahkan masalah. Metode sendiri dapat diartikan sebagai suatu proses atau prosedur yang berkaitan dengan pemecahan masalah yang ada. Pelaksanaannya disesuaikan dengan permasalahan dan kondisi desa Sangketan. *Participatory Rural Appraisal* (PRA) merupakan metoda yang telah dirancang secara sistematis yang dipilih oleh tim pengabdian dalam melaksanakan semua rangkaian kegiatan pengabdian masyarakat ini. Seluruh kegiatan pengabdian berfokus dalam menyelesaikan permasalahan mitra yakni Desa Sangketan, Kecamatan Penebel, Kabupaten Tabanan terkait dengan kualitas *packaging*. Kegiatan pengabdian terbagi menjadi tiga tahapan besar yakni (1) perencanaan, (2) pelaksanaan, (3) evaluasi.

Pertama, dilaksanakan kegiatan observasi, observasi ini masuk dalam tahap perencanaan. Pengabdian melakukan observasi terhadap pelaku usaha yang ada di Desa Sangketan serta mengumpulkan data-data. Kemudian tahap selanjutnya yang dilakukan

oleh pengabdian yaitu tahap pelaksanaan, tahap ini diawali dengan sesi wawancara berupa pendekatan dan pengenalan. Pada tahapan ini tim pengabdian juga memberikan edukasi kepada Ketua BUMDES Sanjiwani selaku badan usaha yang mewadahi pelaku UMKM dengan memberikan masukan terkait pentingnya *packaging* untuk meningkatkan penjualan produk.



Gambar 2. Alur Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Wawancara dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan SWOT berdasarkan keadaan dari petani lebah. Menurut Somadi (2018) analisis SWOT ialah pengidentifikasian beragam faktor yang dengan sistematis mampu melakukan perumusan atas strategi perusahaan. Analisis tersebut dilandaskan kepada logika yang mampu membuat maksimalnya kekuatan (*strengths*) serta peluang (*opportunities*), akan tetapi juga mampu membuat minimalnya kelemahan (*weaknesses*) serta ancaman (*threats*). Pengabdian melakukan tinjauan dari sisi kekuatan, kelemahan, kesempatan, dan ancaman dalam meningkatkan kualitas *packaging* dalam upaya meningkatkan penjualan produk madu. Hasil yang diperoleh dari analisis SWOT dapat dilihat pada Tabel 1.

Kemudian masih pada tahap pelaksanaan tim pengabdian mendampingi ketua BUMDES Sanjiwani Desa Sangketan dalam memilih kemasan serta membuat label untuk produk madu kekele dan madu lebah. Pada tahap akhir dilaksanakan evaluasi untuk melihat efektivitas dari diadakannya pendampingan tersebut pada BUMDES Sanjiwani Desa Sangketan.

Tabel 1. Analisis SWOT pada Petani Lebah

Kekuatan ( <i>Strength</i> )	Kelemahan ( <i>Weakness</i> )
<ul style="list-style-type: none"> <li>Memiliki khasiat yang bagus</li> <li>Tidak mengandung unsur-unsur kimia yang membahayakan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kemasan yang sederhana</li> <li>Pemasaran yang masih bersifat tradisional</li> <li>Pengolahan yang sederhana</li> </ul>
Peluang ( <i>Opportunity</i> )	Ancaman ( <i>Threats</i> )
<ul style="list-style-type: none"> <li>Dapat dijadikan produk unggulan</li> <li>Dapat menembus pangsa pasar nasional dan internasional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kondisi alam</li> <li>Persaingan dengan produk-produk yang sudah memiliki merek</li> </ul>

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian diawali dengan mengidentifikasi permasalahan dan mengumpulkan data-data di lapangan. Tim pengabdian memberikan beberapa pertanyaan terhadap masyarakat yang terdaftar di BUMDES Sanjiwani serta apa saja produk dari masyarakat yang merupakan potensi dari desa yang nantinya akan dibantu untuk pemilihan *packaging* dan pendampingan pembuatan label produk. Adapun potensi desa yang nantinya akan dibantu dalam pemilihan *packaging* dan pembuatan label kemasan ialah madu kekele dan juga madu lebah. Berdasarkan hasil wawancara bahwa penjualan kedua jenis produk madu tersebut masih rendah padahal memiliki kualitas yang baik. Sehingga diperlukan sebuah inovasi melalui pembaharuan *packaging* dan *labeling* terhadap produk tersebut.

Setelah mengetahui permasalahan yang terjadi tim pengabdian memberikan edukasi secara langsung kepada Ketua BUMDES Sanjiwani terkait pentingnya *packaging* yang menarik untuk sebuah produk. Adapun hasil dalam program pendampingan peningkatan kualitas *packaging* madu yaitu memberikan inovasi dan membuka ide baru dalam penjualan produk madu. Dengan adanya edukasi tentang bagaimana melihat peluang dari konsumen untuk meningkatkan



Gambar 3. Pengumpulan Informasi Terkait Potensi Desa yang Terdaftar Di BUMDES Sanjiwani

penjualan mampu membuat berkembangnya ide-ide khususnya pada ukuran madu yang bervariasi sehingga para konsumen akan memiliki pilihan dan juga dapat membeli produk madu sesuai kebutuhan (Evelin et al., 2021). Jika konsumen membutuhkan lebih banyak madu, maka konsumen dapat membeli madu dengan ukuran besar, yang tentunya harga dari madu tersebut lebih mahal dari madu yang berukuran kecil yaitu 250ml. Ketua BUMDES sangat antusias dan memberikan respon positif terhadap pendampingan ini.





Gambar 4. Hasil diskusi mengenai variasi ukuran botol madu

Selanjutnya setelah pemilihan ukuran botol dilanjutkan dengan pendampingan pembuatan label madu. Pembuatan label mulai dari tahap mendesain logo dengan menggunakan perangkat *Adobe Photoshop*, yang selanjutnya dirancang secara keseluruhan dengan melengkapi nama produk, alamat produksi, berat atau isi bersih, nomor perizinan serta tanggal kadaluarsa. Dengan adanya perancangan label tentunya akan memudahkan dalam mengidentifikasi produk madu tersebut, dimana memiliki ciri

khas tersendiri dalam labelnya sehingga dapat menunjang kualitas suatu produk. Setelah ditinjau lebih lanjut mengenai desain dan disetujui dilanjutkan dengan pencetakan label kemasan.



Gambar 5. Pendampingan Pembuatan Label Madu Kekele dan Madu Lebah

Berikut ini hasil pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan untuk membantu Peternak Lebah dan BUMDES Desa Sangketan terhadap kurangnya inovasi baru dalam bidang *packaging* yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan:

Tabel 2. Hasil Pengabdian Masyarakat

No.	Sebelum	Tindakan	Sesudah
1.	Ketua BUMDES Desa Sangketan dan peternak lebah memiliki dua jenis madu yang akan dipasarkan, tetapi hanya memiliki satu jenis <i>packaging</i> berukuran besar yang berbahan bahan kaca	Tim Pengabdian memberikan edukasi mengenai pentingnya kualitas <i>packaging</i> dalam suatu produk yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan	Ketua BUMDES Desa Sangketan dan Peternak Lebah mulai memahami pentingnya mengembangkan kualitas <i>packaging</i> bagi penjualan
2.	Ketua BUMDES Desa sangketan dan Peternak Lebah belum memahami kebutuhan konsumen yang berkaitan dengan kualitas <i>packaging</i>	Tim Pengabdian mengajak Ketua BUMDES Desa Sangketan dan Peternak Lebah berdiskusi mengenai ide-ide yang dapat dikembangkan melalui variasi ukuran botol madu yang lebih kecil dengan ukuran 250ml, dimana lebih kecil ukurannya maka harganya pun akan semakin lebih terjangkau oleh para konsumen	Mereka paham dan berantusias melihat kebutuhan konsumen dengan mengembangkan ide berupa mengeluarkan ukuran <i>packaging</i> yang bervariasi dengan tidak mengurangi kualitas <i>packaging</i> dengan tujuan meningkatkan penjualan

Tim pengabdian berharap dengan adanya edukasi dan pendampingan tentang kualitas *packaging* dapat meningkatkan penjualan yang signifikan dan selanjutnya dapat mengeluarkan inovasi atau ide-ide baru lainnya.

### Rencana Keberlanjutan

Rencana keberlanjutan dari terlaksananya program ini harapannya yaitu dapat memotivasi BUMDES Desa Sangketan beserta Peternak Lebah untuk selalu mementingkan kebutuhan konsumen dan mengikuti tren yang sedang berkembang serta kedepannya selalu bisa mengembangkan ide-ide baru khususnya pada kualitas *packaging*. Dengan kualitas *packaging* yang lebih baik mampu meningkatkan penjualan untuk jangka Panjang (Primadewi et al., 2020). Dari respon Ketua BUMDES Desa Sangketan dan Peternak Lebah yang sangat positif ini tim pengabdian berharap kedepannya produk madu yang telah memiliki *packaging* yang menarik mampu meningkatkan penjualan secara konsisten. Selain itu, edukasi yang telah diberikan agar terus diterapkan oleh BUMDES Sanjiwani sehingga pembuatan *packaging* dapat dikembangkan melalui desain-desain yang lebih menarik. Jika terdapat kendala ataupun terhambat sesuatu hal, tim pengabdian dapat membantu melalui komunikasi secara online, sehingga dimanapun tim pengabdian berada tetap dapat melakukan diskusi agar program kerja ini bisa terus berkelanjutan serta rencana-rencana yang akan dikembangkan segera dapat dilaksanakan.

### KESIMPULAN

Pengabdian yang dilakukan di Desa Sangketan, Kec. Penebel, Kab. Tabanan dalam program pendampingan peningkatan kualitas *packaging* madu telah memberikan inovasi dan membuka ide baru dalam penjualan. Adanya pendampingan tentang kualitas *packaging* dapat meningkatkan penjualan yang signifikan dan selanjutnya dapat mengeluarkan inovasi atau ide-ide baru lainnya.

Adapun luaran yang dihasilkan berupa botol *packaging* dengan ukuran 250ml yang berbahan kaca tebal dengan kualitas baik serta siap diproduksi dan dipasarkan serta label dengan dua jenis produk madu yang berbeda yaitu madu kekele dan madu lebah. Rencana keberlanjutan dari terlaksananya program ini harapannya yaitu dapat memotivasi BUMDES Sanjiwani, Desa Sangketan beserta Peternak Lebah untuk selalu mementingkan kebutuhan konsumen dan mengikuti tren yang sedang berkembang serta kedepannya selalu bisa mengembangkan ide-ide baru khususnya pada kualitas *packaging*, karena dengan kualitas *packaging* yang lebih baik mampu meningkatkan penjualan untuk jangka panjang.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian memperoleh beragam dorongan serta saran dari beragam pihak, dan dengan demikian di kesempatan ini penulis berterima kasih pada I Nyoman Sugiarta selaku Kepala Desa Sangketan, Kecamatan Penebel, Kabupaten Tabanan, Kepala Kewilayahan Se-Desa Sangketan beserta seluruh staf perangkat desa yang telah membantu dalam segala kegiatan selama di Desa Sangketan, Ketua BUMDES Sanjiwani Ibu Luh AyuListia Abhinaya dan semua warga di Desa Sangketan yang sudah menerima tim pengabdian secara baik di sepanjang berlangsungnya aktivitas pengabdian kepada masyarakat.

### DAFTAR PUSTAKA

- Evelin, O., Prima, F., & Sujana, I. (2021). Strategi Pemasaran Madu Kelulut Dalam Rangka Mendukung Produk Unggulan Khas Kalimantan Barat Menggunakan Analisis Swot Dan Qspm. *Jurnal TIN Universitas Tanjungpura*, 5(1), 45.
- Grace Kusumawardani, C., & Kusuma Sanjiwani, P. (2020). Analisa Kerjasama Pihak Corporate dengan Masyarakat dalam Pengembangan Pariwisata di Desa Singapadu Kaler, Kabupaten

- Gianyar. *JURNAL DESTINASI PARIWISATA*, 8(1).  
<https://doi.org/10.24843/jdepar.2020.v08.i01.p17>
- Heryenzus, & Sitorus. (2019). Pengaruh Promosi, Kualitas Produk, Dan Kemasan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Holland Bakery Batam. *Sitorus & Heryenzus*, 2(1), 1–9.
- Primadewi, A., Anwar, T. M., Yustin, Y., Sani, A. H., & Fauzi, M. (2020). Penguatan Pemasaran Produk Umkm Ashfa Madu Borobudur Melalui Strategi Product Branding. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 26(3), 154.  
<https://doi.org/10.24114/jpkm.v26i3.17683>
- Rorimpandey, G. C., Mewengkang, A., & Mumpel, S. O. (2021). ANALISIS DAN PERANCANGAN E-COMMERCE BUMDES. *Edutik: Jurnal Pendidikan Teknologi Informasi Dan Komunikasi*, 1(6).  
<https://doi.org/10.53682/edutik.v1i6.3208>
- Somadi, S. (2018). Penerapan Analisis Swot Dalam Upaya Pengembangan Usaha Penyadapan Pohon Aren Di Desa Wangunsari. *Competitive*, 13(1), 8–20.  
<https://doi.org/10.36618/competitive.v13i1.343>
- Sutrisno, A., & Kusuma, U. W. (2022). Pelatihan Pembuatan Kemasan Packaging Untuk Meningkatkan Pemasaran Produk Olahan Kacang Emping Melinjo. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5, 26–30.