

PELATIHAN PENGEMASAN *SOUVENIR* DAN PENJELASAN SIMULASI PENJUALAN *ONLINE* DEMI MENINGKATKAN KREATIVITAS, MEMUNCULKAN INOVASI, DAN MEMBERIKAN MOTIVASI UNTUK MEMULAI UMKM BARU

Rani Septiani Sukandar^{*1}, Apriansyah Sarif², Feronika Alifiatus Sholihah³, Lisda Khaerunnisa⁴
^{1,2,3,4}Universitas Bina Bangsa

Corresponding Email : rani.s.sukandar@gmail.com^{*}

ABSTRAK

Beberapa produk telah berhasil diproduksi oleh warga Desa Banjarsari, Kec. Kaduhejo, Pandeglang. Namun sangat kurang inovasi dan kreativitas dalam pengemasannya. Berdasarkan hasil diskusi dengan para remaja putri diperoleh masukan perlu adanya pelatihan agar warga menjadi lebih kreatif dan inovatif dalam mengolah produk yang sudah banyak diproduksi oleh warga selama ini, salah satunya adalah emping melinjo. Dari hasil diskusi juga diperoleh informasi bahwa belum ada warga desa yang memiliki kegiatan pengemasan *souvenir* yang inovatif dan kreatif. Peluang untuk membuka usaha *souvenir* masih sangat besar untuk menghasilkan keuntungan di tengah kondisi pandemi seperti sekarang ini. Untuk membantu menemukan solusi dari permasalahan tersebut, dosen dan mahasiswa Universitas Bina Bangsa melakukan pengabdian kepada masyarakat melalui pelatihan pengemasan *souvenir* hingga pada penjelasan simulasi penjualan *online* melalui aplikasi *e-commerce*. Tujuan dari pengabdian ini untuk meningkatkan kualitas sumberdaya manusia, dan memunculkan motivasi untuk memulai UMKM baru yang lebih inovatif dan kreatif dengan tetap memberikan pengaruh positif terhadap produk usaha mandiri yang sudah ada di masyarakat. Metode yang digunakan adalah koordinasi, pelatihan, pendampingan, rencana tindak lanjut dan refleksi. Proses pelaksanaan program kerja ini secara bertahap, berkesinambungan, dan berkelanjutan. Hasil kegiatan pelatihan pengemasan *souvenir* memberikan dampak positif. Tidak hanya menghasilkan kemasan *souvenir* yang kreatif dan unik, tapi juga para peserta pelatihan dapat memiliki pengalaman melakukan sesi foto produk akar terlihat menarik saat dipromosikan secara *online*. Selain itu para peserta pelatihan pun dijelaskan tentang simulasi penjualan melalui aplikasi *e-commerce*. Hasil diskusi sebelum pelatihan dimulai menunjukkan bahwa peserta pada awalnya belum pernah dan belum mampu mengemas *souvenir*. Namun pada wawancara setelah pelatihan dilaksanakan yaitu tahap refleksi, diperoleh kesimpulan bahwa 100% peserta mampu melakukan pengemasan *souvenir* dengan cara yang kreatif dan inovatif. Selain itu 40% diantaranya mampu memahami simulasi penjualan produk melalui aplikasi *e-commerce*. Sehingga pelatihan pengemasan *souvenir* ini dapat menjadi rekomendasi sebagai media untuk meningkatkan kreativitas, memunculkan inovasi, dan memberikan motivasi untuk memulai UMKM baru.

Kata Kunci : Souvenir, Penjualan Online, Kreativitas, Inovasi, Motivasi, UMKM Baru

ABSTRACT

Residents of Banjarsari Village, Kec, have successfully produced several products. Kaduhejo, Pandeglang. However, it lacks innovation and creativity in its packaging. Based on the results of discussions with young women, it was found that there is a need for training so that residents become more creative and innovative in processing products that have been produced by many residents so far, one of which is emping melinjo. From the discussion results, information was also obtained that there were no villagers who had innovative and creative souvenir packaging activities. The opportunity to open a souvenir business is still huge to generate profits amid the current pandemic conditions. To help find solutions to these problems, Bina Bangsa University lecturers and students do community service through souvenir packaging training to explain online sales simulations through e-commerce applications. This service aims to improve the quality of human resources and generate motivation to start new MSMEs that are more innovative and creative while still providing a positive influence on

independent business products that already exist in the community. The methods used are coordination, training, mentoring, follow-up plans, and reflection. The process of implementing this work program is gradual, continuous, and sustainable. The results of the souvenir packaging training activities have a positive impact. Not only can we produce creative and unique souvenir packaging, but the trainees can also have the experience of doing photo sessions for root products that look attractive when promoted online. In addition, the training participants were explained about sales simulations through e-commerce applications. The discussion results before the training started showed that the participants had never been and had not been able to package souvenirs at first. However, in the interview after the training was carried out, namely the reflection stage, it was concluded that 100% of the participants could do souvenir packaging creatively and innovatively. In addition, 40% of them can understand product sales simulations through e-commerce applications. So that this souvenir packaging training can be a recommendation as a medium to increase creativity, bring up innovation, and motivate to start new MSMEs.

Keywords: Souvenirs, Online Sales, Creativity, Innovation, Motivation, New MSMEs

PENDAHULUAN

Persaingan bisnis saat ini semakin ketat, kreativitas para pelaku usaha semakin unggul dalam cara mengemas produk. Begitupula strategi pemasaran dan teknik promosinya yang semakin variatif. Di masa pandemi COVID-19 ini, masyarakat merasakan dampak yang sangat berpengaruh terhadap perekonomian. Sehingga tidak sedikit masyarakat yang beralih menjadi wirausaha, baik perorangan maupun kelompok.

Peran serta perguruan tinggi sangat diperlukan khususnya untuk turut serta membantu meningkatkan perekonomian masyarakat, salah satunya melalui kegiatan pengabdian masyarakat. Pengabdian masyarakat merupakan salah satu Tri Dharma Perguruan Tinggi yang wajib dilakukan oleh para dosen dan mahasiswa. Pengabdian yang dilakukan saat ini berupa pelatihan untuk meningkatkan inovasi dan kreativitas. Selain itu juga untuk memotivasi banyak pihak agar melakukan wirausaha secara mandiri maupun kelompok. Pengabdian dilaksanakan oleh dosen sebagai pembimbing dengan beberapa anggota yaitu beberapa mahasiswa yang sedang melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Mahasiswa (KKM) kelompok 59 Universitas Bina Bangsa (UNIBA) dengan penempatan di Desa Banjarsari.

Desa Banjarsari berada di Kecamatan Kaduhejo, Kabupaten Pandeglang, Banten. Mayoritas kepala keluarga penduduk di Desa Banjarsari ini terdapat sekitar 75.42 % nya bermata pencaharian sebagai petani. Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala desa, masyarakat di desa Banjarsari masih banyak yang perlu diberdayakan agar lebih memiliki inovasi dan kreativitas dalam mengolah produk yang sudah ada maupun untuk UMKM yang

baru. Terutama untuk kaum remaja, harus memiliki tambahan kreatifitas untuk bekal di masa mendatang setelah mereka lulus sekolah, apalagi jika mereka tidak memiliki kesempatan untuk melanjutkan studi ke jenjang perguruan tinggi. Maka dari itu, program kerja pengabdian dosen dan mahasiswa di desa Banjarsari disesuaikan dengan permasalahan di desa yaitu kurangnya edukasi dan pelatihan agar masyarakat menjadi produktif, inovatif, dan kreatif. Sudah ada usaha produk yang didampingi pemasarannya oleh Karang Taruna Desa Banjarsari yaitu usaha pembuatan minyak *Virgin Coconut Oil*. Namun untuk produksi emping belum ada inovasi produk yang lebih kreatif agar lebih menarik dan meningkatkan harga jualnya.

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan selama 14 hari, memberika informasi bahwa ada beberapa warga masyarakat yang sudah mampu mengolah hasil pertaniannya, seperti pengolahan biji melinjo menjadi emping. Namun dalam pemasarannya masih melalui pengepul dan sebagian besar tidak melakukan pengemasan sendiri yang lebih menarik dan bernilai jual tinggi. Hal tersebut membutuhkan inovasi dan kreativitas dalam pengembangan usahanya. Produk emping yang akan dikembangkan dari segi pengemasan maupun pemasarannya, dapat dijadikan motivasi untuk memulai bisnis baru di bidang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Sebagai contoh dapat dikemas menjadi suatu *souvenir* dengan pemasaran secara *online*.

Peluang untuk membuka usaha *souvenir* masih sangat besar untuk menghasilkan keuntungan. Mengingat beberapa acara keluarga contohnya acara pernikahan ataupun khitanan, sekarang ini semakin banyak yang menyertakan *souvenir* sebagai salah satu hal penting yang harus dipersiapkan untuk dibagikan kepada para tamu undangan. Selain itu usaha *souvenir* tidak membutuhkan modal yang besar. Jika bisa menciptakan produk *souvenir* baru dan unik yang disukai akan memiliki peluang yang lebih besar untuk menarik minat konsumen. Akan lebih baik lagi jika produk yang dijadikan *souvenir* tersebut memiliki ketahanan daya simpan yang cukup lama. Seperti emping yang memiliki ketahanan daya simpan cukup lama jika dilakukan dengan pengemasan yang tepat. Pengemasan adalah kegiatan merancang dan memproduksi wadah atau bungkus sebagai sebuah produk [1]. Kemasan adalah salah satu bidang dalam desain komunikasi visual yang mempunyai banyak tuntutan khusus karena fungsinya yang langsung berhadapan

dengan konsumen, antara lain tuntutan teknis, kreatif, komunikatif dan pemasaran yang harus diwujudkan kedalam bahasa visual [2].

Penggunaan internet untuk aktivitas transaksi bisnis dikenal dengan istilah *Electronic Commerce (E-Commerce)*. *E-Commerce* dapat terjadi antara organisasi bisnis dengan konsumen, meliputi penggunaan Internet dan *World Wide Web* untuk penjualan produk dan pelayanan untuk konsumen [3]. Penggunaan *e-commerce* telah mengalami peningkatan di Indonesia [4]. Melihat kondisi di masa sekarang, sepertinya tidak cukup jika hanya melakukan promosi dari mulut ke mulut maupun dipasarkan hanya menggunakan jasa penitipan di toko oleh-oleh saja. Perlu adanya langkah signifikan strategi pemasaran melalui aplikasi *e-commerce* dan promosi melalui media sosial.

Kreativitas sangat diperlukan saat ini di era milenial, untuk mengetahui segala peluang dalam memanfaatkan atau menjadikan sesuatu untuk perkembangan perekonomian yang berbeda dari sebelumnya[5]. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa remaja, bahwa kondisi yang ada di desa Banjarsari adalah: (1) tidak sedikit warga yang membuat emping melinjo di rumahnya dan berkeinginan mengkreasikan produk tersebut agar kemasannya lebih menarik dengan nilai jual tinggi, namun belum ada inovasi yang tepat, (2) belum ada warga yang memiliki usaha untuk mengemas emping menjadi *souvenir* pernikahan dan bingkisan lebaran yang kemasannya menarik karena belum mengetahui cara yang cukup kreatif, dan (3) ingin mencoba memasarkan produk secara *online* melalui *e-commerce*, namun masih belum percaya diri untuk mulai mencobanya. Berdasarkan permasalahan tersebut, pelaksanaan pelatihan pengemasan emping menjadi *souvenir* pernikahan dan bingkisan lebaran yang menarik dan dibimbing hingga pada teknik pemasarannya secara *online* ini dapat menjadi solusi yang tepat sesuai harapan. Para remaja Desa Banjarsari sebagian besar membutuhkan pelatihan-pelatihan yang mampu mendorong kemampuan inovasi dan kreatifitas, dari awal pembuatan hingga pada strategi pemasaran secara *online*. Serta tidak terlepas dari wirausaha yang selama ini sudah dijalani oleh sebagian warganya, yaitu membuat emping melinjo, agar tidak sulit untuk mencari bahan baku.

Pengabdian ini dilakukan dengan pendekatan partisipatif untuk melihat dampak dari pelatihan pengemasan emping menjadi *souvenir* untuk mendorong inovasi, kreatifitas dan untuk memotivasi warga agar tidak segan memulai UMKM hingga pada pemasaran secara *online* melalui *e-commerce*. Berdasarkan penjelasan tersebut, tujuan pengabdian dosen dan

mahasiswa di desa Banjarsari melalui pelatihan pengemasan *souvenir* adalah: (1) meningkatkan inovasi dan kreativitas dalam pengemasan emping melinjo agar lebih menarik dan bernilai jual tinggi, (2) sebagai wadah yang memberikan fasilitas alat dan bahan kemasan *souvenir* untuk memulai usaha baru yang belum ada di wilayah desa, dan (3) memotivasi untuk penjualan produk secara *online* melalui *e-commerce*.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan pengabdian dosen dan mahasiswa melalui pelatihan pengemasan *souvenir*, dilaksanakan di Desa Banjarsari, Kecamatan Kaduhejo, Kabupaten Pandeglang. Pelatihan tersebut dilaksanakan 2 kali. Sesi 1 yaitu pada tanggal 16 Agustus 2021 Sedangkan untuk rentang waktu tanggal 17-22 Agustus 2021 diperlukan tim pengabdian untuk melakukan simulasi jual beli melalui *e-commerce*. Pengalaman simulasi tersebut dijelaskan pada pelatihan sesi 2 yaitu tanggal 23 Agustus 2021.

Peserta dalam kegiatan pelatihan pengemasan *souvenir* adalah beberapa remaja putri dengan alasan untuk memupuk inovasi dan kreativitas dan dapat dengan cepat mereka bagikan informasi hasil pelatihan kepada rekan rekannya. Kegiatan ini memperhatikan protokol kesehatan COVID-19. Alat dan bahan yang dibutuhkan adalah emping melinjo, plastik, tali rami, kertas *craft* (kertas samson coklat), gunting, *staples*, pembolong kertas, dan perekat. Metode yang digunakan untuk kegiatan pelatihan pengemasan *souvenir* ini yaitu: 1). Koordinasi dengan perwakilan remaja putri sebagai langkah awal untuk mendapatkan informasi dan mengetahui antusiasmenya; 2) Penyampaian rencana kegiatan kepada beberapa rekan dari perwakilan remaja putri tersebut; 3) penjelasan alat dan bahan, serta penjelasan langkah-langkah pembuatan produk yang akan dihasilkan; 4) Pelaksanaan pelatihan pengemasan *souvenir* bersama para remaja putri; 5) Pendampingan membuat kemasan *souvenir*; 6) Melakukan sesi foto produk agar lebih menarik minat pembeli; 7) Pengarahan untuk mendaftarkan produk melalui *e-commerce* sebagai langkah untuk penjualan secara *online*; 8) Menjelaskan simulasi penjualan produk, dari penerimaan notifikasi dari pembeli hingga pada penerimaan dana hasil penjualan; 9) Mencatat hasil pendampingan, serta kendala yang muncul berikut cara penyelesaiannya, dan memonitor kegiatan; 10) Refleksi untuk melihat dampak dan pengaruh dari pelatihan. Sedangkan tata cara pengemasan *souvenir* adalah sebagai berikut:

1. Persiapkan alat dan bahan yaitu, penggaris, gunting/ *cutter*, stapler, pembolong kertas (perforator), perekat selotip, kertas *craft* coklat, tali rami, plastik bening dan emping melinjo sebagai produk yang dipilih.
2. Membuat bungkus kecil emping dengan memasukkan beberapa emping ke dalam plastik bening, kemudian rapikan menggunakan *stapler*.
3. Ukur kertas *craft* coklat menyesuaikan ukuran bungkus kecil emping, digunting dan dibentuk menjadi kantong kertas mini menggunakan perekat selotip.
4. Masukkan bungkus kecil emping ke kantong kertas mini, lipat berulang bagian kertas yang tersisa, kemudian dikunci menggunakan *stapler*.
5. Lubangi lipatan kertas menggunakan perforator, buatlah dua lubang yang berdekatan.
6. Pasangkan jinjingan menggunakan tali rami melalui kedua lubang tersebut

HASIL DAN PEMBAHASAN PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan dengan memberikan pelatihan pengemasan *souvenir* diawali dengan perkenalan bersama para remaja putri di Desa Banjarsari, Kecamatan Kaduhejo, Pandeglang. Kegiatan perkenalan ini dilakukan untuk memperkenalkan anggota tim pengabdian yang bertanggungjawab sebagai pelatih pengemasan *souvenir* dan memberikan edukasi mengenai rencana kegiatan pelatihan pengemasan *souvenir* yang akan dilaksanakan beberapa waktu ke depan bersama para remaja putri di Desa Banjarsari, Kecamatan Kaduhejo, Pandeglang. Berdasarkan kegiatan perkenalan tersebut dapat diketahui bahwa minat remaja putri terhadap pelatihan pengemasan *souvenir* ini cukup tinggi karena belum ada yang melakukan kegiatan tersebut di Desa Banjarsari ini. Para remaja putri di Desa Banjarsari menginginkan kemasan yang unik, menarik, dan mudah dibawa serta produk yang dikemas adalah produk yang mudah untuk didapatkan. Maka melalui kegiatan perkenalan tersebut, tim pengabdian di Desa Banjarsari mengajak para remaja putri untuk berdiskusi tentang produk yang akan dimasukkan ke dalam kemasan *souvenir*. Kegiatan diskusi yang dilakukan memperoleh hasil bahwa bentuk kemasan *souvenir* harus mudah dibawa dan produk yang akan dimasukkan ke dalam kemasan *souvenir* adalah emping melinjo. Mengingat bahwa di wilayah Desa Banjarsari ini banyak yang memproduksi emping melinjo, sehingga akan mudah didapatkan.

Setelah melakukan perkenalan dan berdiskusi, kegiatan dimulai dengan membagi dua kelompok. Beberapa orang mencari dan membeli emping melinjo dari salah satu warga yang memproduksi di rumahnya dan sebagian orang lagi mencoba membuat kemasannya. Kegiatan berjalan dengan tetap memperhatikan protokol kesehatan untuk mencegah penyebaran virus COVID-19. Setiap orang yang terlibat dalam kegiatan ini memakai masker dan disediakan *hand sanitizer*. Kegiatan pelatihan diikuti oleh 10 orang remaja putri. Di posko KKM kelompok 59 di Desa Banjarsari pada tanggal 16 Agustus 2021. Para remaja putri terlihat antusias selama kegiatan berlangsung dan terlihat senang saat berhasil menyelesaikan kemasan *souvenir* yang dibuatnya sendiri.

Pengemasan dibuat dengan beberapa model, ada yang model lipat seperti cara membungkus kado, ada pula model jinjing. Kemudian diskusi perlu dilakukan untuk menentukan model pengemasan mana yang lebih baik untuk dilanjutkan pengemasannya. Sehingga disimpulkan bahwa model pengemasan jinjinglah yang akan dilanjutkan pembuatannya, dengan pertimbangan bahwa model jinjing terlihat lebih unik dan akan lebih memudahkan untuk dibawa.



Gambar 1: Proses pelatihan pengemasan *souvenir*

Saat mencoba memasukkan emping melinjo secara langsung ke kemasan *souvenir*, muncul permasalahan terkait daya tahan emping. Kemudian tim pengabdian berdiskusi terkait solusi agar emping tetap kering dan terjaga saat berada di dalam kemasan *souvenir*. Berdasarkan kendala tersebut, diputuskan bahwa emping melinjo harus dikemas dahulu menggunakan plastik bening sebelum dimasukkan ke dalam kemasan *souvenir*. Sehingga tim pengabdian mengarahkan beberapa orang remaja putri untuk mengemas emping melinjo menggunakan plastik bening terlebih dahulu. Dalam pelaksanaannya ada beberapa remaja putri yang terhambat dalam pengemasan emping menggunakan plastik karena lipatan kurang

rapi. Namun rekan yang lain ikut membantu dan memberitahu cara agar bungkusannya menjadi lebih rapi.

Setelah beberapa *souvenir* selesai dibuat, tim pengabdian mencoba memberi contoh cara melakukan sesi foto produk. Dimulai dari memunculkan ide untuk menggunakan beberapa objek sebagai alas, penataan produk di atasnya, memberi tambahan dekorasi, hingga pada pencahayaan yang membuat hasil foto lebih menarik. Setelah diberi contoh oleh tim Pengabdian, beberapa remaja putri pun mencobanya sendiri hingga diperoleh gambar yang diinginkan. Antara tim pengabdian dan para remaja putri senantiasa saling berbagi ilmu, ide, dan pengalamannya dalam kegiatan ini.



Gambar 2: Proses pengambilan foto produk

Selagi pelatihan berlangsung, tim pengabdian mencoba menanyakan pengalaman para remaja putri dalam melakukan pembelian ataupun penjualan produk secara *online*. Ada beberapa diantaranya yang sudah pernah melakukan pembelian produk melalui *e-commerce*. Beberapa remaja putri pernah melakukan pembelian melalui aplikasi jual beli *online*, namun belum pernah menjadi penjual (*seller*). Berdasarkan pengalaman tersebut, tim pengabdian menawarkan untuk mencoba menjadi *seller* di aplikasi tersebut. Namun kendala yang muncul adalah rasa kurang percaya diri dari para remaja putri jika harus dilakukan masing-masing. Melihat kendala tersebut, tim pengabdian mencoba menawarkan kepada peserta pelatihan terkait pelaksanaan pelatihan sesi 2. Pada sesi 2 itu akan diperlihatkan cara menjadi *seller* melalui salah satu aplikasi *e-commerce*. Para peserta pelatihan begitu bersemangat dan antusias untuk dilaksanakannya pelatihan sesi 2 tersebut. Karena adanya rasa penasaran dari para peserta. Sehingga ditentukanlah jadwal pelatihan sesi 2 yaitu pada tanggal 23 Agustus 2021.

Pelatihan pengemasan *souvenir* dilakukan kembali pada tanggal 23 Agustus 2021. Proses yang ditunjukkan diawali terlebih dahulu dengan membuat akun baru pada salahsatu aplikasi *e-commerce*, yaitu aplikasi Shopee. Beberapa peserta aktif bertanya pada beberapa bagian tertentu. Beberapa diantaranya terkait kendala tentang peserta awalnya beranggapan bahwa seorang *seller* harus memiliki akun yang terpisah jika sebelumnya sudah memiliki akun sebagai pembeli. Terkait kendala tersebut, tim pengabdian menjelaskan bahwa jika seseorang telah memiliki akun pada suatu aplikasi *e-commerce* dan berstatus sebagai pembeli, maka akun tersebut bisa digunakan juga untuk dijadikan sebagai *seller* sekaligus. Salah satu rasa penasaran yang selama ini ada di benak mereka pun akhirnya terjawab.

Pelatihan sesi 2 ini hanya berisi penjelasan dari hasil simulasi jual beli yang telah dilakukan oleh tim pengabdian pada tanggal 17-22 Agustus 2021. Simulasi tersebut dilakukan melalui aplikasi Shopee tanpa melibatkan para remaja putri terlebih dahulu. Hal ini dilakukan karena memiliki tujuan agar informasi yang dijelaskan kepada peserta pelatihan merupakan informasi simulasi yang sudah berdasarkan aturan terbaru dari aplikasi *e-commerce* yang digunakan, yaitu Shopee. Peserta pelatihan menyimak dengan seksama saat penjelasan simulasi jual beli produk melalui aplikasi Shopee. Simulasi dimulai dengan melakukan pembelian dari akun salah satu anggota tim yang menggunakan alamat rumahnya sendiri. Kemudian pada akun *seller* dilakukan penerimaan pembelian. Selanjutnya merapikan paket yang akan dikirim, memberi keterangan alamat pada paket sesuai permintaan pembeli, dan mengantarkannya ke jasa kirim paket. Ketika *seller* melakukan transaksi dengan jasa kurir, cukup dengan menunjukkan aplikasi *e-commerce* yang memperlihatkan adanya proses transaksi dengan pembeli, *seller* tidak perlu memberikan ongkos kirim. Tahap akhir adalah setelah paket tiba di tujuan, akun pembeli akan melakukan konfirmasi penerimaan. Tahap akhir adalah masuknya saldo pada akun *seller* sebagai bayaran atas produk yang berhasil dijual dengan nominal sesuai harga produknya.



Gambar 3: Proses penjelasan simulasi jual beli melalui *e-commerce*

Hasil yang diperoleh dari kegiatan pelatihan pengemasan *souvenir* ini adalah terciptanya kemasan produk *souvenir* yang bernilai seni dan memiliki nilai estetika oleh beberapa remaja putri di Desa Banjarsari, Kec. Kaduhejo, Pandeglang. Tidak hanya untuk acara pernikahan atau khitanan, *souvenir* dengan kemasan kecil-kecil pun akan banyak dicari untuk dijadikan sebagai oleh-oleh. Dimana oleh-oleh tersebut biasanya akan dibagikan kepada para kerabat. Sehingga dengan keuangan yang terbatas, para pembeli masih memiliki kesempatan untuk berbagi oleh-oleh kepada kerabat yang jumlahnya tidak sedikit.

Pelaksanaan pelatihan ini berjalan dengan baik dan kondusif sesuai dengan harapan. Peserta terlihat antusias dalam menyimak, mempelajari, dan mencobanya sendiri untuk melakukan pengemasan *souvenir* hingga pada sesi foto produk agar terlihat lebih menarik. Peserta pun akhirnya memahami langkah-langkah untuk menjadi *seller* di akun *e-commerce*. Mulai dari pembuatan akun baru di *e-commerce*, penerimaan pembelian, pengiriman paket, hingga pada penerimaan saldo hasil penjualan produknya. Selain bertambahnya pengetahuan, kreativitas para remaja putri di Desa Banjarsari menjadi lebih terlatih. Kesadaran para peserta bahwa banyak cara yang bisa dilakukan untuk menambah nilai jual suatu produk. Pelatihan dilaksanakan semaksimal mungkin agar para remaja putri mampu menyalurkan jiwa kreatifnya kepada hal-hal yang produktif. Hal ini dilakukan dengan harapan bahwa para remaja putri yang mengikuti pelatihan ini dapat membagikan pengetahuan dan pengalaman yang mereka dapatkan kepada rekan dan lingkungan sekitarnya yang belum berkesempatan mengikuti pelatihan pengemasan *souvenir*.

Pada dasarnya, setiap individu memiliki jiwa kreatif. Namun, ada yang sudah tersalurkan di bidang peminatannya dan ada juga yang belum mengenali jiwa kreatifnya. Seseorang yang belum mengenali jiwa kreatifnya harus mencoba beberapa kegiatan yang variatif. Sehingga bisa menemukan minat dan ketertarikannya pada hal tertentu. Sedangkan, seseorang yang sudah mengenali jiwa kreatifnya, akan melakukan hal tersebut secara berulang. Kemudian jika hal yang dilakukannya itu dihargai oleh orang di sekitarnya, maka ia akan terus meningkatkan kreativitasnya hingga mampu menghasilkan suatu karya. Individu yang menghasilkan suatu karya secara terus menerus akan membuat ia menjadi sosok yang produktif. Terlepas dari karyanya mampu bernilai ekonomis ataupun tidak.



Gambar 4: Hasil kegiatan pelatihan pengemasan *souvenir*

Dari rangkaian kegiatan pengabdian pada masyarakat yang telah dilaksanakan dalam bentuk pelatihan ini, maka para remaja putri yang menjadi sasaran dalam program kerja ini dapat memperoleh dampak yang positif. Yaitu berupa pengetahuan dan keterampilan untuk mengemas produk menjadi *souvenir* hingga pada cara menjualnya melalui *e-commerce*. Melalui pelatihan ini, para remaja putri dapat termotivasi untuk memanfaatkan waktu luang dengan kegiatan yang produktif, sehingga muncul keinginan untuk mulai terjun langsung dan memiliki UMKM baru di wilayahnya. Melalui pelatihan ini diharapkan dapat membantu para remaja putri mendapatkan penghasilan tambahan untuk keperluan pribadinya sehingga dapat membantu meringankan pengeluaran orang tua. Pada tahap akhir kegiatan pengabdian yaitu tahap refleksi untuk melihat dampak dan pengaruh dari pelatihan pengemasan *souvenir*. Tim pengabdian melakukan wawancara terkait seberapa jauh peserta menguasai materi pelatihan. Hasil dari wawancara terhadap semua peserta diperoleh hasil 100% peserta

sudah mampu melakukan pengemasan *souvenir* hingga pada tahap sesi foto produk. Namun baru 40% peserta yang memahami alur penjualan melalui *e-commerce* dengan menggunakan akun *seller*.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh dosen dan mahasiswa KKM kelompok 59 UNIBA memberikan pengaruh terhadap peningkatan kreativitas, inovasi dan motivasi warga desa Banjarsari melalui perwakilan remaja putri. Antusias peserta pelatihan memberikan dampak positif terhadap keberhasilan pelaksanaan kegiatan, hal ini dikarenakan adanya harapan peserta pelatihan untuk mendirikan UMKM dengan hasil produk berupa kerajinan tangan kemasan *souvenir*.

Jika berjalan secara konsisten dengan promosi yang tersebar luas, maka kegiatan pembuatan *souvenir* ini dapat berkembang dengan baik secara mandiri oleh masyarakat Desa Banjarsari. Sehingga dapat membuat warga desa menjadi lebih produktif untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Pengemasan *souvenir* ini dapat diinovasikan dengan memasukkan beberapa produk lain sesuai permintaan konsumen. Diharapkan produk hasil pelatihan mampu meningkatkan nilai produk yang ada di dalamnya. Utamanya produk emping pada kegiatan pelatihan ini. Diharapkan pula produk yang dikemas menjadi *souvenir* ini dapat terus di produksi dengan melibatkan pemasaran secara *online* melalui aplikasi *e-commerce*, salah satunya yaitu aplikasi Shopee. Sehingga produk dapat dijangkau oleh seluruh masyarakat Indonesia sampai ke pelosok negeri.

Pada program pengabdian masyarakat di waktu yang akan datang, dapat difokuskan pada kerjasama dengan mitra usaha dan pelaku industri *souvenir* untuk mendukung promosi dan pemasaran produk melalui media lain. Sehingga UMKM baru pengemasan *souvenir* ini dapat segera terwujud dengan produksi yang berkesinambungan dan akan bermunculan inovasi-inovasi baru yang menambah keanekaragaman dalam pengemasan *souvenir*. Hasil dari pelatihan ini adalah 100% peserta dapat melakukan pengemasan *souvenir* sedangkan hanya 40% yang paham mengenai alur penjualan secara *online* melalui aplikasi *e-commerce* Shopee. Informasi tersebut diperoleh melalui wawancara kepada para peserta pelatihan ketika dilakukan tahap refleksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler dan Keller. (2009), "**Manajemen pemasaran. jilid I. Edisi ke 13**". Jakarta: Erlangga.
- Azhari Amri, (2016), "**Model penelitian desain komunikasi visual**", Bekasi, PT. Cakra Press.
- Doolin, B., Dillon, S., Thompson, F. & Corner, J. L. 2005. Perceived Risk, the Internet Shopping Experience and Online Purchasing Behavior: A New Zealand Perspective, *Journal of Global Information Management*, 13(2), 66-88.
- DailySocial dan Veritrans. 2012. eCommerce in Indonesia, diakses pada Tanggal 16 April 2013 dari <http://www.dailysocial.net>
- S. R. Dewi, A. Andari, and M. R. Masitoh, "Peran Pelatihan Dan Workshop Bagi Peningkatan Motivasi, Inovasi Dan Kreativitas Pada Umkm Kerajinan Tangan Dari ManikManik," *Kaibon Abhinaya J. Pengabd. Masy.*, vol. 1, no. 2, p. 59, 2019, doi: 10.30656/ka.v1i2.1509.