

## PENINGKATAN KUALITAS PRODUK DAN PEMASARAN BERBASIS *ONLINE* KELOMPOK USAHA SUDIP TRADISIONAL KELURAHAN PANGKALAN MASYHUR KECAMATAN MEDAN JOHOR

Thamrin<sup>1</sup>), Sumarno<sup>2</sup>), Joko Suharianto<sup>3</sup>), Eko Wahyu Nugrahadi<sup>4</sup>)

<sup>1</sup>Pendidikan Bisnis, Universitas Negeri Medan, Indonesia

<sup>2</sup>Pendidikan Teknik Mesin, Universitas Negeri Medan, Indonesia

<sup>3</sup>Ilmu Ekonomi, Universitas Negeri Medan, Indonesia

<sup>4</sup>Ilmu Ekonomi, Universitas Negeri Medan, Indonesia

\*Korespondensi: [thamrin@unimed.ac.id](mailto:thamrin@unimed.ac.id)

### Abstrak

Tujuan utama dari Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini, menyelesaikan permasalahan Mitra, yaitu aspek produksi berupa pembuatan alat pendukung peningkatan kualitas produk dan diversifikasi produk sudip tradisional mitra yakni alat press sudip manual, alat press pelubang plat stainless, mesin bor tangan, perbaikan kualitas gagang sudip dengan finishing pernis food grade; sedangkan pada aspek pemasaran digital dilakukan dengan nama usaha, dan pengelolaan akun toko online. Metode yang dilakukan dalam kegiatan ini yaitu dengan melakukan pendekatan dengan Mitra berupa observasi, FGD penentuan masalah dan solusi, rancang bangun alat produksi, pelatihan dan pendampingan tentang desain kemasan penjualan produk dan membuat akun toko online "Jaya Sendok". Adapun yang menjadi output pada kegiatan ini yaitu: a). Adanya alat press sudip manual, alat press pelubang plat stainless, mesin bor tangan, dan pernis kayu food grade, b) Adanya merk usaha, dan akun toko online, dan c). Serah terima alat dan bahan untuk menunjang kemajuan usaha Mitra.

**Kata Kunci:** Sudip, Alat Press Manual, Pemasaran Digital, Jaya Sendok

### Abstract

The main objective of this Community Service Activity is to resolve Mitra's problems, namely the production aspect in the form of making tools to support product quality improvement and diversification of Mitra's traditional spatula products, namely manual spatula presses, stainless steel plate punch presses, hand drill machines, improving the quality of spatula handles with food grade varnish finishing; while the digital marketing aspect is carried out with the business name and managing online shop accounts. The method used in this activity is by approaching partners in the form of observation, FGD determining problems and solutions, designing production equipment, training and mentoring regarding product sales packaging design and creating an online shop account "Jaya Sendok". The output of this activity is: a). The existence of a manual spatula press, a stainless steel plate punch press, a hand drill machine, and food grade wood varnish, b) The existence of a business brand, and an online shop account, and c). Handover of tools and materials to support the progress of Partner's business.

**Keywords:** Spatula, Manual Press Tool, Digital Marketing, Jaya Sendok

Submit: Juni 2024

Diterima: Agustus 2024

Publis: November 2024



Amaliah: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International (CC-BY-NC-ND 4.0)

## 1. PENDAHULUAN

Kecamatan Medan Johor merupakan Kecamatan yang ada di Kota Medan dengan jumlah penduduk sebanyak 78.382 jiwa. Kecamatan Medan Johor terdiri dari 6 (enam) Kelurahan yakni Kelurahan Kwala Bekala, Gedung Johor, Kedai Durian, Suka Maju, Titi Kuning dan Kelurahan Pangkalan Masyhur. Kelurahan yang paling banyak penduduknya adalah Kelurahan Pangkalan Masyhur dengan populasi penduduk terbanyak yakni 39.856 jiwa, dengan kepadatan 8.890 jiwa/km<sup>2</sup> (Medan Johor Dalam Angka, 2023).

Kecamatan Medan Johor dengan banyaknya penduduk, memiliki industri yang cukup banyak. Berdasarkan data jumlah perusahaan industri besar/ sedang kecil, dan rumah tangga menurut kelurahan di Kecamatan Medan Johor tahun 2022 dengan sebaran sebagai berikut:

**Tabel 1.** Jumlah Perusahaan Besar/Sedang, Kecil dan Rumah Tangga Kecamatan Medan Johor Tahun 2022

N o	Kelurahan	Indu stri Besar Sedang	Indu stri Kecil	Indu stri Rumah Tang ga	Jum lah
1	Kwala Bekala	25	6	63	94
2	Gedung Johor	-	4	15	19
3	Kedai Durian	19	32	8	59
4	Suka Maju	2	5	35	42
5	Titi Kuning	19	1	1	21
6	Pangkalan Masyhur	-	3	17	20
	Medan Johor	<b>65</b>	<b>51</b>	<b>139</b>	<b>255</b>

Sumber: Kecamatan Medan Johor Dalam Angka (2023)

Berdasarkan Tabel 1.1. di atas, diketahui bahwa industri rumah tangga paling dominan di Kecamatan Medan Johor yakni sebanyak 139 unit. Terkhusus di Kelurahan Pangkalan Masyhur, industri rumah tangga menjadi paling dominan. Salah satu industri rumahtangga di kelurahan tersebut adalah industri rumah tangga sudip tradisional Mitra milik Bapak Arifin.

Bapak Arifin (60 tahun) yang telah mendirikan usahanya secara mandiri sejak tahun 1995. Bapak empat orang anak, yang biasa dipanggil Pak Ipin ini hanya lulusan SD yang tinggal dengan mengontrak rumah disekitar Kelurahan Pangkalan Masyhur Kecamatan Medan Johor. Dari keempat anaknya, hanya tinggal 1 orang anak perempuannya yang hidup bersamanya, selebihnya telah merantau keluar kota, seperti Pekan Baru dan Kalimantan. Praktis usaha sudip tradisional Pak Ipin hanya dibantu anak dan istrinya. Dan anak dan istrinya ini lah yang membantu usaha sudip tradisional Pak Ipin.

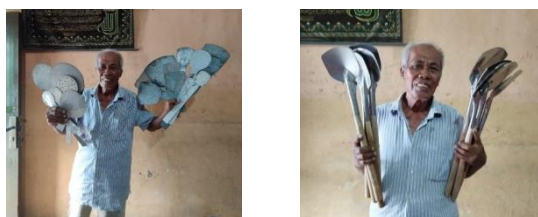
Tinggal berpindah-pindah dirumah kontrakan, membuat Pak Ipin kurang leluasa untuk memiliki tempat kerja yang layak. Umumnya Pak Ipin produksi sudip tradisional ini dikerjakan didalam ruang tamu, atau diteras rumah. Alat-alat produksi sudip manual ini sangat lawas. Alat-alat yang digunakan Beliau sampai sekarang adalah alat-alat yang digunakan pada saat merintis sejak dahulu kala, seperti mal sudip, gunting potong, alat press sudip. Bahkan model sudip yang dihasilkan hampir tidak ada perubahan dari dulu hingga sekarang. Hal ini bisa diamati pada Gambar berikut:





**Gambar 1.** Proses Produksi Sudip Tradisional Mitra

Proses pengerjaannya dimulai dari membentuk pola melalui mal sudip yang sudah disiapkan, kemudian menggunting plat stainless tersebut, kemudian merapikan hasil guntingan plat. Selanjutnya masuk tahap pembentukan lengkukan sudip, dan terakhir mengikis kayu gagang sudip agar pas masuk ke lubang sela sudip. Untuk kualitas ketebalan plat sudip yang dihasilkan, Pak Ipin mementingkan ketahanan dan keawetan produknya. Pak Ipin juga tidak banyak pilihan dalam membeli ketebalan plat stainless, karena Pak Ipin paling sering membeli di pasar loak. Jadi tergantung ketersediaan plat stainless yang ada, sedangkan plat stainless yang sering ada diloket umumnya memiliki ketebalan yang lebih tebal ( $> 0,3$  mm). Hal ini bias dilihat pada Gambar berikut:



**Gambar 2.** Mal Sudip dan Hasil Produksi Sudip Tradisional Mitra

Pak Ipin mengeluhkan harga plat stainless setiap tahunnya semakin tinggi, apalagi kalau Beliau membelinya ditoko besi. Sementara harga jual sudip cenderung flat atau tidak ada peningkatan berarti. Untuk menekan biaya produksi, Pak Ipin sering mencari dan membeli plat besi stainless di pasar loak, atau pada pengepul botot. Namun jika dipasar loak

plat stainless tidak ada, maka Mitra mencarinya di toko besi yang harganya relatif lebih mahal. Selain plat besi, mitra juga butuh kayu untuk gagang sudip. Kayu gagang sudip ini diperoleh mitra dari produsen kayu di daerah Tanjung Morawa, dengan harga rata-rata Rp. 200 sampai Rp. 500/batang. Untuk gagang sudip yang ukuran panjang diperoleh diharga Rp. 1.500 sampai Rp. 2.000/batang.

Dalam satu minggu, umumnya Pak Ipin memproduksi sudip dikisaran 12-20 kg plat stainless berbagai ketebalan. Harga plat stainless dibeli mitra diharga kisaran Rp. 18.000 sampai Rp. 20.000 di pasar loak. Untuk 15 kg plat stainless, Mitra mengaku bisa sekitar menghasilkan 5 lusin sudip ukuran besar, dan bisa menghasilkan 15-20 lusin sudip ukuran kecil. Untuk sudip ukuran sedang dan tebal 1 mm, mitra menjualnya diharga Rp. 180.000/lusin. Sedangkan untuk sudip kecil mitra menjual diharga Rp. 80.000/lusin. Khusus untuk sudip dengan ukuran yang ekstra besar, mitra menjual satuan di harga Rp. 50.000 sampai dengan Rp. 65.000.

Dari hasil diskusi, Mitra mengeluhkan masalah alat produksi yang belum mumpuni, keterbatasan sumberdaya, masalah pemasaran yang masih konvensional. Mitra mengatakan, tidak ada langganan khusus yang membeli produk mitra. Mitra hanya menjajakan tawaran produknya ke toko-toko sekitar pasar tradisional di luar kota seperti Berastagi, Kabanjahe, Sidikalang, Saribu Dolok, Silalahi, bahkan pernah sampai Pekan Baru.

Berdasarkan fakta yang ada di atas tentang permasalahan yang tengah dihadapi oleh Mitra yaitu mengenai 1). Produksi, dan 2). Pemasaran, merupakan sebuah masalah yang bisa diselesaikan dengan sentuhan solusi yang terbaik.

**Tabel 1.** Permasalahan Khusus yang Tengah Dihadapi Oleh Mitra

No.	Aspek yang Diamati	Permasalahan yang Tengah Dihadapi oleh Mitra
1.	Produksi	Produksi sudip mitra masih sangat tradisional, bahkan hampir tidak ada perubahan sejak merintis usaha tersebut. Model sudip yang dihasilkan sangat monoton, yang membedakan adalah ukurannya saja. Gagang kayu sudip juga dikikis hanya dengan pisau dapur, sehingga hasilnya terkesan tidak rapi. Untuk itu, perlu peningkatan kualitas melalui alat press sudip manual, alat press pelubang plat <i>steinless</i> manual.
2.	Pemasaran	Mitra tidak memiliki toko. Konsep pemasaran produk masih tradisional, umumnya mitra menjual sudip tradisional ke pasar-pasar tradisional di luar kota (Berastagi, Kabanjahe, Sidikalang, Saribu Dolok, Silalahi dsb) dan Mitra menginap diperjalanan di rumah makan sekitar jalan lintas. Mitra tidak menjual sudip ke pasar tradisional atau toko-toko di Kota Medan, karena mengaku kalah saing.

## 2. METODE PELAKSANAAN

Adapun metode yang digunakan dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini yakni Persiapan, dan Pelaksanaan. Pada tahap persiapan dilakukan dengan a). Melakukan observasi awal ke tempat Mitra, b). Melakukan sosialisasi dengan Mitra tentang rencana kegiatan yang akan dilakukan, c). Diskusi dengan Mitra menentukan jadwal dan tempat kegiatan,

dan d). Melaksanakan kegiatan sesuai dengan rencana kegiatan.

Selanjutnya, pada tahap pelaksanaan dengan a) Melakukan *focus group discussion* (FGD) dengan Mitra; b) Melakukan kegiatan pelatihan dan pendampingan dari hasil rancang bangun alat press sudip manual dengan teknologi tepat guna; c) Melakukan kegiatan pelatihan dan pendampingan dari hasil rancang bangun press pelubang plat *steinless* sudip dengan teknologi tepat guna; d) Melakukan peningkatan kualitas gagang sudip; e) Melakukan kegiatan pelatihan dan pendampingan tentang pemasaran digital seperti pembuatan akun toko *online* di aplikasi shopee; dan f) Melakukan evaluasi dengan cara menyebar angket untuk mengetahui tingkat pengetahuan dan pemahaman Mitra dari kegiatan PKM tersebut.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada Rabu, 31 Juli 2024 di Kelurahan Pangkalan Masyhur Kecamatan Medan Johor Kota Medan.



**Gambar 3.** Dokumentasi Pelaksanaan Kegiatan PKM Sudip Tradisional

Adapun langkah-langkah kerja pengentasan permasalahan mitra yaitu:

### 1. Pelaksanaan Tahap Aspek Produksi

- a. Pendidikan dan Pelatihan Penggunaan Alat Press Sudip dan Alat Pelubang Sudip Manual  
Pada kegiatan ini tim memberikan alat berupa sebuah alat press sudip manual dan juga sebuah alat pelubang sudip manual. Harapannya mitra dapat menghasilkan sudip yg berkualitas



dan bervariasi. Adapun dokumentasi



**Gambar 4.** Mitra Menggunakan Alat Press Sudip Manual

Alat ini telah diujicobakan pada mitra dan hasilnya mitra puas pada kinerja alat yang diberikan. Menurut mitra, alat yang diberikan ini memiliki presisi yang baik, kekuatan yang baik untuk digunakan jangka panjang. Selain itu, untuk merapikan pinggiran hasil potongan plat stainless hasil pengguntingan, mitra dibekali dengan mesin bor tangan. Tentunya hal ini akan menambah kualitas kerapian produk sudip mitra.

b. Pendidikan Tentang Kualitas Gagang Kayu Sudip

Pada keadaan sebelumnya, produk gagang kayu sudip mitra terkesan kurang berkualitas. Hal ini ditandai dengan kurang rapinya *finishing* gagang sudip dan bentuk yang kurang menarik. Untuk itu, perlu sentuhan inovasi berupa desain gagang sudip yang lebih rapi dan estetik, serta pemberian sentuhan finishing berupa amplas dan pennis kayu *food grade*.



**Gambar 5.** Gagang Sudip Sebelum dan Sesudah Peningkatan Kualitas

Berdasarkan gambar di atas, terjadi perubahan kualitas gagang kayu yang signifikan. Sebelumnya finishingnya kasar dan tidak rapi, dan sekarang kualitas gagang kayu sudip menjadi lebih bagus, rapi dan estetik akibat penerapan *finishing* pennis *food grade* tersebut.

Upaya peningkatan kualitas gagang kayu sudip ini merupakan upaya peningkatan kualitas produk, dimana kualitas produk mampu meningkatkan keputusan pembelian. Hal ini sejalan dengan hasil riset Harindra dkk (2014) yang menyimpulkan bahwa kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

**2. Pelaksanaan Tahap Aspek Pemasaran Online**

a. Pendidikan dan Pelatihan Pengelolaan Akun Toko *Online* Shopee

Pada kegiatan ini dilakukan penyuluhan konsep pemasaran produk berbasis digital, dan juga pendampingan penggunaan dan pengelolaan aplikasi penjualan shopee dengan nama toko "Jaya Sendok". Hal ini dilakukan oleh tim dan juga bantuan mahasiswa. Pada tahap ini terus dilakukan pendampingan pengelolaan akun toko *online* tersebut. Mitra mengaku sangat senang atas inovasi pemasaran digital tersebut. Upaya pemasaran berbasis *online* ini sejalan dengan kegiatan pengabdian sebelumnya Suharianto dkk (2022), Suharianto dkk (2023), dan Thamrin dkk (2022). Saat ini mitra menjual produknya diluar kota seperti sekitar Kabupaten Karo, Dumai,

Dolok Sanggul, Simalungun dan lain-lain. Padahal domisi mitra di Kota Medan, yang notabene Kota Medan memiliki pangsa pasar dengan jumlah penduduk terbanyak dan terpadat di Provinsi Sumatera Utara. Upaya ini dilakukan untuk memaksimalkan peluang penjualan khususnya untuk pangsa pasar di Kota Medan dan sekitarnya.

Tentunya mitra berharap dari pemasaran *online* ini mampu meningkatkan permintaan dan volume penjualan sudip tradisional tersebut. Hal ini sejalan dengan kegiatan pengabdian sebelumnya, Solihin dkk (2021), Rahayu dkk (2021), Kurniawati dkk (2019). Selain itu, upaya peningkatan volumen penjualan sudip dapat dilakukan dengan pemasaran *online*, dimana pemasaran *online* mampu meningkatkan volume penjualan. Hal ini sejalan dengan hasil riset Reken dkk (2020), Ana dkk (2021), Jatmika dan Andarwati (2021) yang menyimpulkan bahwa pemasaran digital (*market place* dan sosial media) terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan produk.

- b. Pendidikan dan Pelatihan Desain Kemasan Penjualan Produk Sudip Pada kegiatan ini dilakukan penyuluhan tentang desain kemasan penjualan yang menarik dan menambah tingkat kepercayaan pembeli. Upaya peningkatan desain kemasan produk sudip ini dimulai dengan membuat stiker tempel yang berisi informasi nama usaha “Jaya Sendok”, Nomor HP dan Nama Akun Shopee. Selain itu, disiapkan *plastik wrapping* untuk mengemas produk sudip secara

persatuan. Hal ini tentunya menambah tingkat kepercayaan bahwa sudip yang dijual baru dan lebih terjamin.



**Gambar 6.** Produk Sudip Mitra Siap Edar

Berdasarkan gambar di atas, terjadi perubahan kualitas produk sudip yang dijual sebelum dan sesudah penyuluhan tentang desain kemasan penjualan untuk meningkatkan kepercayaan konsumen. Sebelumnya penyuluhan produk mitra berdebu dan terkesan murahan, namun setelah penyuluhan desain produk penjualan, produk mitra lebih terkesan rapi, eksklusif dan lebih estetik.

Pentingnya tentang desain kemasan penjualan ternyata mampu mempengaruhi keputusan pembelian. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian Apriyanti (2018), Putri dkk (2023), Herawati dan Muslikah (2019), dan Kusumasari dan Supriono (2017) yang menyimpulkan bahwa semakin baik desain kemasan suatu produk, maka tingkat keputusan pembelian akan semakin tinggi.

#### 4. KESIMPULAN

Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini kelompok usaha sudip tradisional terlihat sangat antusias mengikuti seluruh rangkaian kegiatan. Banyak manfaat yang dirasakan langsung dari kegiatan ini oleh mitra. Adapun

luaran capaian yang diperoleh mitra adalah 1) Mitra memiliki sebuah alat press sudip manual, sebuah alat press pelubang sudip manual, dan sebuah bor tangan untuk merapikan pinggiran hasil pengguntingan plat sudip, 2) Mitra memiliki akun toko *online* shopee yang bernama “Jaya Sendok”., 3) Mitra memiliki desain kemasan produk penjualan yang menarik, yang terdiri dari stiker merk usaha, dan plastik *wrapping* pembungkus sudip., 4) Mitra memiliki pengetahuan untuk meningkatkan kualitas gagang sudip yakni melalui desaign gagang, amplas dan finishing berupa pernis *food grade*., 5) Mitra memiliki pengetahuan dan pemahaman mengelola manajemen usaha kecil.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Kami sampaikan ucapan terima kasih kepada Universtas Negeri Medan melalui Program Kemitraan Masyarakat Tahun Anggaran 2024 dengan Nomor Kontrak: 0144/UN33.8/PPKM/PKM/2024.

#### REFERENSI

- Apriyanti, M. E. (2018). Pentingnya kemasan terhadap penjualan produk perusahaan. *Sosio e-kons*, 10(1), 20-27.
- Ana, W., Sophan, T. D. F., Nisa, C., & Sanggarwati, D. A. (2021). Pengaruh pemasaran media online dan marketplace terhadap tingkat penjualan produk UMKM collection di sidoarjo. *Media Mahardhika*, 19(3), 517-522.
- Badan Pusat Statistik Kota Medan. 2023. *Kecamatan Medan Johor Dalam Angka 2023*. Medan: Badan Pusat Statistik.
- Harindra, L. O., Hidayat, W., & Prihartini, A. E. (2014). Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Kedai Digital 23 Semarang. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 3(3), 88-95.
- Herawati, H., & Muslikah, M. (2019). Pengaruh Promosi Dan Desain Kemasan Terhadap Keputusan Pembelian Sariayu Putih Langsung. *Kinerja*, 2(01), 17-35.
- Jatmika, F., & Andarwati, M. (2021, October). Pengaruh *Market Place* dan Media Sosial Terhadap Volume Penjualan. In **Seminar Nasional Sistem Informasi (SENASIF)** (Vol. 5, pp. 2962-2968).
- Kurniawati, E., Santoso, A., & Widowati, S. Y. (2019). Pelatihan Pemasaran Online Bagi Kelompok Usaha Bersama (KUB) æ SRIKANDI. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 2(2), 132-138.
- Kusumasari, A. D., & Supriono, S. (2017). *Pengaruh Desain Kemasan Produk Dan Daya Tarik Iklan Terhadap Brand Awareness Serta Dampaknya Pada Keputusan Pembelian Wardah Exclusive Matte Lip Cream (Survei Pada Mahasiswi Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya)* (Doctoral dissertation, Brawijaya University).
- Putri, A. D., Permatasari, B., & Suwarni, E. (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)*, 4(1), 119-123.
- Rahayu, S., Irvan, P. A., Anggraini, S., Wulandari, R., & Friyatmi, F. (2021). Kajian Tentang Pemasaran Online untuk Meningkatkan Penjualan di Anne Kamper’s

- Pariaman. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 5(2), 2652-2660.
- Reken, F., Modding, B., & Dewi, R. (2020). Pengaruh Pemasaran Digital Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Ciputra Tallasa Jo Makassar. *Tata Kelola*, 7(2), 142-153.
- Suharianto, J., Sumarno, S., Triono, M. A. A., Sibarani, C. G. G., & Thamrin, T. (2022). Peningkatan Kualitas Produk dan Pemasaran pada Kelompok Usaha Emping Desa Baru Pasar VIII Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara*, 3(2.1 Desember), 927-933.
- Suharianto, J., Thamrin, T., Sumarno, S., Hasibuan, A. F., & Sibarani, C. G. G. T. (2023). Diversifikasi Produk dan Optimalisasi Pemasaran Digital Kelompok Pengrajin Besi di Kelurahan Mencirim Kecamatan Binjai Timur Kota Binjai. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara*, 4(4), 5211-5218.
- Solihin, D., Ahyani, A., Karolina, K., Pricilla, L., & Octaviani, I. S. (2021). Pelatihan pemasaran online berbasis digital untuk meningkatkan penjualan bisnis online pada umkm di desa cicalengka kecamatan pagedangan kabupaten tangerang. *Dedikasi Pkm*, 2(3), 307-311.
- Thamrin, Sumarno dan Suharianto, J. (2022). Eskalasi Produksi dan Kualitas Arang Melalui Konsep “Smart Burning Drum” Pada Kelompok Petani Kelapa Desa Sei Kepayang Kabupaten Asahan. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara*, 3(2), 919-926.