



Pengembangan Potensi Ekonomi Masyarakat Desa Mojojajar

Development of the Economic Potential of the Mojojajar Village Community

Dadang Purwo Ariwidodo^{1*}, Rizki Nugianto², Moh. Ansori³, Dines Olivia Margareta⁴,
Virilia Nanda Ristia⁵, Achmad Rhodianto⁶, Agit Bagus Dermawan⁷, Mohammad Adifa
Betha Nanda⁸, Desinta Dwiki Nurfauziah⁹, Kurnia Halimatus Solikhah¹⁰, Roza
Febrianti¹¹, Ineke Kusuma Indriani¹², Anggun Septiani Widorini¹³, Devangga Dio Putra
Arifin¹⁴, Rizki Praham Sutarno¹⁵, Nindy Pramudita¹⁶, Suprayitno Suprayitno¹⁷, Via
Fitri Permatasari¹⁸, Falaq Ikhzal Suganda¹⁹, Retno Indah Pangestuti²⁰, Nova Kurnia
Rahmadani²¹, Naufal Anis Mubarak²²

¹⁻²²Universitas Mayjen Sungkono, Mojokerto, Indonesia

Korespondensi Penulis : dadankariew@gmail.com*

Article History:

Received: Januari 17, 2025;

Revised: Januari 31, 2025;

Accepted: Februari 01, 2025;

Online Available: Februari 03, 2025;

Keywords: *Packaging training, Samiler crackers, Local economy.*

Abstract. *This study presents the results of a survey conducted to analyze the impact of packaging training on the home industry of Samiler crackers in Mojojajar Village. A questionnaire was distributed to 25 respondents, including both consumers and producers of Samiler crackers. The findings reveal that 100% of respondents have purchased Samiler crackers, with 50% indicating that packaging is very important in their purchasing decisions. Additionally, 83.3% of respondents are willing to pay more for better packaging, highlighting the awareness of the importance of packaging quality. While many respondents find the current packaging design attractive, there is a need for improved information provided on the packaging. Recommendations for further development include enhancing packaging design, increasing awareness of government support for SMEs, and providing ongoing training on packaging techniques. This initiative is expected to contribute to local economic development and improve the welfare of the Mojojajar community.*

Abstrak

Kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Sains Tematik di Desa Mojojajar bertujuan untuk meningkatkan potensi ekonomi masyarakat melalui pelatihan *packaging* di *home* industri kerupuk Samiler. Penelitian ini mengumpulkan data melalui kuisisioner yang disebarkan kepada 25 responden yang merupakan konsumen dan pelaku usaha kerupuk. Hasil kuisisioner menunjukkan bahwa 100% responden pernah membeli kerupuk Samiler, dengan 50% dari mereka menganggap kemasan sangat penting dalam keputusan pembelian. Sebanyak 83,3% responden bersedia membayar lebih untuk kemasan yang lebih baik, menandakan kesadaran akan pentingnya kualitas kemasan. Meskipun sebagian besar responden menganggap desain kemasan menarik, ada kebutuhan untuk meningkatkan informasi yang disediakan pada kemasan. Rekomendasi untuk pengembangan lebih lanjut mencakup peningkatan desain kemasan, sosialisasi mengenai dukungan pemerintah untuk UMKM, dan pelatihan berkelanjutan tentang teknik pengemasan. Kegiatan ini diharapkan dapat berkontribusi pada pengembangan ekonomi lokal dan peningkatan kesejahteraan masyarakat Desa Mojojajar.

Kata Kunci: *Pelatihan packaging, Kerupuk Samiler, Perekonomian lokal.*

1. PENDAHULUAN

Kuliah Kerja Nyata (KKN) adalah salah satu bentuk pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan oleh mahasiswa sebagai bagian dari Tri Dharma Perguruan Tinggi. KKN tidak hanya memberikan pengalaman yang berharga bagi mahasiswa, tetapi juga memberikan kontribusi yang positif terhadap kemajuan masyarakat di wilayah tempat mereka melaksanakan kegiatan. Menurut peraturan perundang – undangan, pada Pasal 1 Ayat 9 Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 mengenai Pendidikan Tinggi di Republik Indonesia menyatakan bahwa tridharma merupakan tanggung jawab perguruan tinggi dalam melaksanakan pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat. Di lingkungan perguruan tinggi, kegiatan nirlaba dilaksanakan oleh mahasiswa melalui program Kuliah Kerja Nyata (KKN). Pada saat keterlibatan langsung dengan masyarakat, mahasiswa dapat mengembangkan soft skills yang sangat diperlukan dalam dunia kerja dan kehidupan bermasyarakat (Dahlan, 2022). Desa Mojojajar, yang terletak di Kecamatan Kemlagi, Kabupaten Mojokerto, terdapat potensi ekonomi yang cukup besar, terutama dalam sektor industri makanan seperti kerupuk.

Desa Mojojajar memiliki banyak *home* industri, salah satunya adalah industri kerupuk Samiler, namun, meskipun memiliki potensi yang melimpah, banyak pelaku usaha kecil di desa ini yang masih menghadapi tantangan dalam hal pemasaran dan pengemasan produk. Pengabdian kepada masyarakat melalui kegiatan Kuliah Kerja Nyata merupakan salah satu bentuk kontribusi mahasiswa dalam mengatasi berbagai permasalahan yang ada di masyarakat. (Shafwan Amrullah *et al.*, 2023). Penting untuk memberikan pelatihan yang dapat meningkatkan kualitas produk dan daya saing UMKM di desa tersebut.

Pelatihan *packaging* diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada pelaku usaha dalam mengemas produk mereka secara menarik dan aman. Sejalan dengan pendapat (Bayu Seta *et al.*, 2023). Membuat desain kemasan yang baik, akan mempengaruhi persepsi orang terhadap produk yang dipasarkan. Kegiatan ini tidak hanya bermanfaat bagi mahasiswa tetapi juga memberikan dampak positif bagi masyarakat setempat dan pelaku usaha.

2. METODE

Proses perencanaan aksi bersama anggota kelompok adalah langkah penting dalam pengorganisasian komunitas yang bertujuan untuk memberdayakan masyarakat dan meningkatkan kualitas hidup mereka. Pada kegiatan pengabdian masyarakat, berikut adalah deskripsi mengenai subyek pengabdian, lokasi, keterlibatan subyek dampingan, metode riset

yang digunakan, serta tahapan-tahapan kegiatan. Subyek pengabdian dalam kegiatan ini adalah pelaku usaha Kerupuk Samiler di Desa Mojojajar. Fokus utama adalah pada pengembangan potensi ekonomi melalui pelatihan dan peningkatan keterampilan.

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan di Desa Mojojajar, Kecamatan Kemlagi, Kabupaten Mojokerto, dikenal memiliki potensi ekonomi yang signifikan, terutama dalam bidang industri makanan seperti kerupuk. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada kebutuhan masyarakat setempat serta potensi yang ada. Metode yang digunakan adalah *Participatory Learning and Action (PLA)*, atau yang lebih dikenal dengan istilah *Learning by Doing*. Metode ini dipilih karena dapat meningkatkan partisipasi peserta melalui sosialisasi, diskusi, serta pelatihan mengenai desain kemasan. Tujuan dari penggunaan metode PLA adalah untuk meningkatkan keterlibatan peserta lebih dari pelatihan biasa. Metode ini terbukti efektif dalam meningkatkan keterampilan peserta sesuai dengan tujuan yang ditetapkan (Industri, 2023). Pelaksanaan kegiatan dibagi menjadi beberapa tahapan: Edukasi dan Sosialisasi, Praktik, Pendampingan, dan Evaluasi. Keberhasilan kegiatan tersebut diukur melalui peningkatan pengetahuan dan kemampuan peserta dalam desain kemasan, yang dinilai dari empat aspek: Reaksi, Pembelajaran, Perilaku, dan Hasil. Penilaian dilakukan dengan menggunakan kuesioner yang diberikan kepada masyarakat di akhir kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN).

3. HASIL

Desa Mojojajar merupakan desa yang terletak di wilayah Kecamatan Kemlagi, Kabupaten Mojokerto, Jawa Timur. Desa ini dikenal dengan potensi sumber daya alam yang melimpah dan keragaman produk olahan makanan, salah satunya adalah kerupuk Samiler. Meskipun produk ini memiliki cita rasa yang khas dan kualitas yang baik, tantangan dalam hal pengemasan dan pemasaran menjadi kendala bagi para pelaku usaha. Oleh karena itu, pelatihan *packaging* menjadi penting untuk meningkatkan daya saing produk kerupuk Samiler di pasar. Pelatihan kemasan di *home* industri kerupuk Samiler di Desa Mojojajar terdiri dari beberapa tahapan penting yang saling terkait untuk meningkatkan potensi ekonomi masyarakat. Tahapan edukasi dan sosialisasi memberikan pemahaman tentang pentingnya kemasan yang menarik dan fungsional, diikuti dengan praktik langsung yang memungkinkan pelaku usaha menerapkan teknik pengemasan yang telah dipelajari. Setelah itu, tahapan pendampingan dilakukan untuk memastikan peserta dapat mengimplementasikan ilmu yang didapat dengan bimbingan langsung, sehingga meningkatkan kepercayaan diri mereka dalam memasarkan produk. Akhirnya, tahapan evaluasi mengukur keberhasilan

program melalui kuesioner, menunjukkan bahwa pelatihan ini berhasil meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pengemasan, serta berdampak positif pada penjualan kerupuk Samiler. Hasilnya, para pelaku usaha merasa lebih siap dan percaya diri dalam menghadapi pasar, sekaligus meningkatkan daya tarik produk mereka di mata konsumen.

Pelatihan *Packaging*

Pelatihan *packaging* dilaksanakan pada tanggal 9 Desember 2024 di *Home* Industri Kerupuk Samiler yang ada di Desa Mojojajar. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada pelaku usaha kerupuk Samiler tentang teknik pengemasan yang baik dan menarik. Sebelum pelaksanaan pelatihan, dilakukan observasi awal untuk memahami tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha kerupuk Samiler dalam hal pengemasan produk. Hasil observasi menunjukkan bahwa pelaku usaha masih menggunakan metode pengemasan tradisional yang kurang menarik dan tidak efektif dalam menjaga kualitas produk.

Tujuan Pelatihan

1. Meningkatkan Kualitas Pengemasan: Mengajarkan teknik pengemasan yang dapat menjaga kesegaran dan kualitas kerupuk.
2. Meningkatkan Daya Tarik Produk: Membantu peserta dalam mendesain kemasan yang menarik untuk meningkatkan daya jual.
3. Memperluas Jangkauan Pasar: Memberikan wawasan tentang strategi pemasaran yang efektif.

Karakteristik Peserta Pelatihan

Pelatihan diikuti oleh pemilik usaha kerupuk samiler yang bertempat di Dusun Bolorejo, Desa Mojojajar.

Metode Pelatihan

Pelatihan dilakukan dengan metode kombinasi teori dan praktik. Beberapa kegiatan dalam pelatihan meliputi:

1. Pengenalan Bahan Kemasan: Memperkenalkan berbagai jenis bahan kemasan yang sesuai untuk produk kerupuk.
2. Teknik Pengemasan: Mengajarkan cara mengemas kerupuk dengan teknik yang dapat menjaga kualitas dan kesegaran.

Hasil Pelatihan

Setelah mengikuti pelatihan, pelaku usaha menunjukkan peningkatan signifikan dalam pengetahuan dan keterampilan pengemasan produk.



Gambar 1. Hasil Pengemasan Pelaku Usaha Setelah Pelatihan

Sumber: Data diolah peneliti, 2024

Beberapa hasil yang dicapai antara lain:

1. Kualitas Kemasan Meningkatkan: Peserta berhasil menerapkan teknik pengemasan baru yang lebih menarik dan fungsional.
2. Daya Tarik Produk Meningkatkan: Desain kemasan baru membuat produk kerupuk Samiler lebih menarik bagi konsumen.
3. Peningkatan Penjualan: Beberapa peserta melaporkan peningkatan penjualan setelah menerapkan ilmu yang didapat dari pelatihan.

Hasil Presentase Kepuasan Masyarakat Terhadap Kemasan Kerupuk Samiler

Data berikut disusun berdasarkan hasil kuisioner yang telah dikumpulkan dari 25 responden. Tabel ini mencakup skor, jumlah orang, dan presentase untuk setiap kategori pertanyaan yang berkaitan dengan kepuasan masyarakat terhadap kemasan kerupuk Samiler.

Pentingnya Kemasan

Tabel 1. Pentingnya Kemasan

No	Skor	Jumlah Orang	Presentase (%)
1	Sangat Penting	15	60
2	Penting	8	32
3	Cukup Penting	2	8
4	Tidak Penting	0	0
5	Total	25	100

Sumber: Data diolah peneliti, 2024

Pendapat tentang Desain Kemasan Saat Ini

Tabel 2. Pendapat tentang Desain Kemasan Saat Ini

No	Skor	Jumlah Orang	Presentase (%)
1	Sangat Menarik	10	40
2	Menarik	12	48
3	Biasa Saja	3	12
4	Tidak Menarik	0	0
5	Total	25	100

Sumber: Data diolah peneliti, 2024

Ketersediaan Informasi pada Kemasan

Tabel 3. Ketersediaan Informasi pada Kemasan

No	Skor	Jumlah Orang	Presentase (%)
1	Sangat Informatif	5	20
2	Informatif	15	60
3	Kurang Informatif	5	20
4	Tidak Informatif	0	0
5	Total	25	100

Sumber: Data diolah peneliti, 2024

Kesediaan Membayar Lebih untuk Kemasan yang Lebih Baik

Tabel 4. Kesediaan Membayar Lebih untuk Kemasan yang Lebih Baik

No	Skor	Jumlah Orang	Presentase (%)
1	Ya	21	84
2	Tidak	4	16
3	Total	25	100
4	Ya	21	84
5	Tidak	4	16

Sumber: Data diolah peneliti, 2024

Berdasarkan data yang dikumpulkan:

1. Sebagian besar responden (92%) merasa bahwa kemasan kerupuk Samiler sangat penting atau penting saat membeli produk.
2. Dalam hal desain kemasan, sekitar 88% responden menganggap desain kemasan menarik atau sangat menarik.
3. Ketersediaan informasi pada kemasan juga dinilai cukup baik, dengan 80% responden menyatakan bahwa kemasan informatif atau sangat informatif.
4. Mayoritas responden (84%) bersedia membayar lebih untuk kemasan yang lebih baik, menunjukkan kesadaran akan pentingnya kualitas kemasan dalam meningkatkan daya tarik produk.

4. DISKUSI

Pelatihan *packaging* di *home* industri kerupuk Samiler di Desa Mojojajar bertujuan untuk meningkatkan keterampilan pengemasan produk UMKM. Kegiatan ini melibatkan pemilik usaha kerupuk yang berpartisipasi aktif dalam pelatihan. Proses pelatihan mencakup penyuluhan mengenai pentingnya kemasan, teknik pengemasan yang baik, dan praktik langsung dalam mendesain kemasan yang menarik. Penyuluhan mengenai pengemasan produk sangatlah penting untuk dilakukan, sehingga dapat meningkatkan daya beli atau minat konsumen terhadap produk tersebut. (Ramadhan *et al.*, 2022). Hasil dari kegiatan ini menunjukkan bahwa pelaku usaha tidak hanya memperoleh pengetahuan baru tetapi juga mampu menerapkan teknik pengemasan yang telah diajarkan. Pelatihan, 3 hari kemudian, pemilik usaha melaporkan peningkatan signifikan dalam kemampuan mereka untuk mengemas produk dengan cara yang lebih menarik dan fungsional. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan tidak hanya memberikan keterampilan teknis, tetapi bisa meningkatkan kepercayaan diri peserta dalam memasarkan produk mereka.

Diskusi Teoritik

Perspektif teoritik, pelatihan *packaging* dapat dipahami melalui beberapa konsep penting dalam pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM). Konsep *Value Addition* atau penambahan nilai menjadi sangat relevan. Dalam konteks ini, perubahan desain kemasan yang dilakukan oleh peserta pelatihan dapat dilihat sebagai upaya untuk menambah nilai pada produk mereka. Sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa kemasan juga bagian dalam promosi produk yang dapat memberi nilai tambah atau nilai jual produk agar lebih menarik perhatian pembeli. (Irawati & Umar, 2022)

5. KESIMPULAN

Pelatihan *packaging* di *home* industri kerupuk Samiler telah berhasil meningkatkan keterampilan pengemasan para pelaku usaha di Desa Mojojajar. Hasil kuisisioner menunjukkan bahwa pelatihan *packaging* di *home* industri kerupuk Samiler memiliki dampak positif terhadap pemahaman dan keterampilan para pelaku usaha serta konsumen di Desa Mojojajar. Meskipun ada tantangan dalam hal frekuensi pembelian dan kualitas kemasan, hasil ini memberikan gambaran yang jelas mengenai potensi pengembangan industri kerupuk Samiler melalui perbaikan kemasan dan pemasaran yang lebih efektif.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat rahmat dan karunia-Nya, kami dapat menyelesaikan laporan Kuliah Kerja Nyata (KKN) ini dengan baik. Dalam kesempatan ini, kami ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung dan berkontribusi dalam pelaksanaan kegiatan KKN di Desa Mojojajar.

Universitas Mayjen Sungkono

Terima kasih kepada pihak universitas yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk melaksanakan KKN ini sebagai bagian dari proses pembelajaran dan pengabdian masyarakat.

Dosen Pembimbing Lapangan (DPL)

Kami mengucapkan terima kasih kepada dosen pembimbing kami, Dadang Purwo Ari Widodo, S.E., M.M, atas bimbingan, arahan, dan dukungan yang diberikan selama pelaksanaan kegiatan KKN. Masukan dan saran yang diberikan sangat berarti bagi kami.

Pemerintah Desa Mojojajar

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Kepala Desa Mojojajar, Bapak SARONI, S.E, beserta perangkat desa yang telah menerima kami dengan baik dan memberikan dukungan penuh selama kegiatan berlangsung.

Masyarakat Desa Mojojajar

Kami mengucapkan terima kasih kepada seluruh warga Desa Mojojajar yang telah berpartisipasi aktif dalam setiap kegiatan yang kami laksanakan. Kerja sama dan antusiasme masyarakat sangat membantu dalam mencapai tujuan program ini.

Rekan-rekan Mahasiswa

Terima kasih kepada teman-teman satu tim KKN Kelompok 7, atas kerja sama, semangat, dan kebersamaan selama menjalani kegiatan ini. Pengalaman berharga ini tidak akan terlupakan.

Semua Pihak yang Terlibat

Kami juga ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan secara individual, namun telah memberikan dukungan baik secara langsung maupun tidak langsung dalam pelaksanaan KKN ini.

Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak, terutama bagi masyarakat Desa Mojojajar. Kami berharap kegiatan KKN ini dapat menjadi langkah awal untuk pengembangan lebih lanjut di masa depan.

DAFTAR REFERENSI

- Bayu Seta, A., Fadli, R., & Mulyani, S. (2023). Pelatihan pembuatan packaging paper bag untuk meningkatkan penjualan dan mutu produk dagang. *Jurnal Masyarakat Madani Indonesia*, 2(3), 258–261. <https://doi.org/10.59025/js.v2i3.113>
- Dahlan, U. A. (2022). Laporan pelaksanaan kuliah kerja nyata reguler Universitas Ahmad Dahlan.
- Industri, D. (2023). Kemasan produk untuk pember-participatory learning and.
- Irawati, I., & Umar, F. (2022). Peningkatan nilai produk melalui pelatihan desain kemasan pada UMKM keripik Maming di Lembang Marinding Kecamatan Mangkendek Kabupaten Tana Toraja. *Ilmu Komputer Untuk Masyarakat*, 3(1), 34–39. <https://doi.org/10.33096/ilkomas.v3i1.1086>
- Ramadhan, M. G., Destiana, I. D., Rahayu, W. E., Romalasari, A., Sobari, E., & Triastuti, D. (2022). Pelatihan pengemasan produk pangan UMKM di Desa Majasari, Kecamatan Cibogo, Kabupaten Subang. *Abditani: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 92–95.
- Shafwan Amrullah, D. Tanggasari, A. Ariskanopitasari, L. H. Rizaldi, M. Mikhratunnisa, & A. Ardiansyah. (2023). Pelatihan inovasi pemanfaatan hasil laut menjadi abon dan kerupuk ikan Desa Labu Ijuk Kabupaten Sumbawa. *SAFARI: Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 3(3), 146–154. <https://doi.org/10.56910/safari.v3i3.717>