

Desain Kemasan Pada Kripik La'jore Cibatu-Garut**Ani Solihat¹**

Universitas BSI, Aniaja2608@gmail.com

Andry Trijumansyah²

Universitas BSI, andrytrijumansyah@yahoo.co.id

Riris Roisah³

Universitas BSI, riris.roisah@gmail.com

Ridwan Hamka⁴

Universitas BSI, ridwanmahanka@gmail.com

Iis Iskandar⁵

Universitas BSI, bpkiskandar@yahoo.com

ABSTRAK

Kripik La'jore sebagai salah satu UMKM di Kabupaten Garut yang memproduksi keripik dari bahan-bahan alami yang ramah lingkungan. Kripik La'jore mulai dibangun pada tahun 2015 tepatnya bulan Mei yang didirikan oleh ibu Jumali berlokasi di Kampung Babakanloa, RT 04 RW 04, Kecamatan Cibatu Kabupaten Garut Provinsi Jawa Barat memiliki produk yang sudah. Pada produk Kripik La'jore penjualan produk sudah cukup lumayan, hanya saja sistem penjualan produk masih menganut pemasaran tradisional, dimana produk yang dijual memiliki kemasan yang sederhana hanya menggunakan plastik bening, padahal rasa dan kualitasnya tidak kalah saing dengan kripik moderen. dengan desain kemasan yang lebih menarik akan menambah minat beli konsumen, selain itu manfaat kemasan diantaranya melindungi produk, meningkatkan daya tarik, informasi produk, dan sebagai diferensiasi produk.

Kata Kunci : Kemasan, Desain Kemasan, UMKM, Kuliner**PENDAHULUAN**

Sebuah produk tidak terlepas dari sebuah kemasan. Kemasan merupakan bagian terluar yang berfungsi sebagai pembungkus produk dengan tujuan melindungi produk agar tetap terjaga, namun saat ini kemasan bukan hanya sebagai alat melindungi dan menjaga produk saja tetapi kemasan merupakan cermin dari sebuah *branding* produk. Berbagai macam kemasan yang unik dan menarik didesain oleh para pelaku usaha untuk menarik para calon konsumen. Sebelum calon konsumen membeli produk mereka akan tertarik dengan kemasannya terlebih dahulu setelah itu mereka akan mencoba produknya, dengan demikian kemasan sangat penting untuk menarik para calon konsumen baru. Kottler dan Armstrong (2012) menyatakan bahwa "*packaging involves designing and producing the*

container or wrapper for a product” yang berarti, kemasan melibatkan kegiatan mendesain dan memproduksi, untuk melindungi produk.

Desain kemasan tidak bisa lepas dari estetika, estetika lahir dari pewarnaan, informasi dan fakta produk, hal tersebut dibuat untuk memenangkan hati konsumen ketika akan memilih suatu produk. Hermawan kertajaya berpendapat bahwa dulu kemasan melindungi produk yang akan dijual, tetapi seiring dengan berkembangnya jaman dan perubahan gaya hidup, kemasan menjual produk yang dilindungi dengan kata lain kemasan sudah menjadi silent seller. Kemasan sendiri saat ini sudah berkembang dengan alternative beberapa pilihan material diantaranya plastic, almunium foil hingga kertas daur ulang, setiap dari bahan tersebut mempunyai fungsi dan peran masing- masing tergantung dari jenis produk yang dilindunginya. (Alfin NF Mufreni, 2016).

Kripik La’jore sebagai salah satu UMKM di Kabupaten Garut yang memproduksi keripik dari bahan-bahan alami yang ramah lingkungan. Keripik La’jore mulai dibangun pada tahun 2015 tepatnya bulan Mei yang didirikan oleh ibu Jumali berlokasi di Kampung Babakanloa, RT 04 RW 04, Kecamatan Cibatu Kabupaten Garut Provinsi Jawa Barat memiliki produk yang sudah. Pada produk Kripik La’jore penjualan produk sudah cukup lumayan, hanya saja sistem penjualan produk masih menganut pemasaran tradisional, dimana produk yang dijual memiliki kemasan yang sederhana hanya menggunakan plastik bening, padahal rasa dan kualitasnya tidak kalah saing dengan kripik moderen. Dengan demikian salah satu pengabdian yang dilakukan adalah membuat desain kemasan untuk produk Kripik La’jore.

PEMBAHASAN

Sejarah Kripik La’jore

Keripik La’jore mulai dibangun pada tahun 2015 tepatnya bulan Mei. Awalnya pedagang kecil di Sekolah Dasar (SD), yaitu berjualan telur gulung, cilung, agar-agar, mie goreng, dan minuman. Setelah ada pemberitahuan dari pihak sekolah bahwa pedagang tidak boleh berjualan dilingkungan sekolah, kemudian pindah di luar lingkungan sekolah. Lalu seorang pengusaha tersebut berkata kepada istrinya “Seharusnya usaha seperti perempuan, dan penghasilan pun tidak cukup karena harus membiayai sekolah anak-anak juga untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari “

Kemudian seorang pengusaha tersebut berpikir, kalau tetap seperti bagaimana kedepannya, sedangkan kebutuhan banyak. Awalnya usaha cengkeh tapi usaha tersebut hanya tahunan, tidak bisa rutin. Kemudian seorang pengusaha tersebut menemukan ide, karena di kebun terdapat pohon pisang dan pohon keripik, ia pun bersama istrinya mencoba membuat keripik dari bahan tersebut. Lalu dijual ke tetangga-tetangga

terdekat yang ada di lingkungannya, dan sebenarnya tidak ada niat untuk usaha keripik ini, ia hanya mencoba saja.

Setelah dijual di lingkungan terdekatnya atau di kampung daerahnya ia mendapat pendapat tentang keripik itu, bahwa keripiknya enak bahkan tetangga-tetangganya pun hingga ketagihan dan memesan lagi. Setelah itu ia mencoba berjualan menggunakan motor ke darah lain, kemudian ditawarkan ke warung-warung. Beberapa kali warung-warung yang ia tawarkan keripiknya menolak. Tetapi ia tetap berusaha dan ditawarkan berkali-kali, akhirnya warung-warung yang ia tawarkan mau membeli dan menjual kripik tersebut di warungnya. Harga yang ia tawarkan ke warung-warung tersebut Rp. 5000.

Awalnya ia membuat keripik perharinya 10 kg itu pun tidak langsung habis per hari 10 kg, tetapi setelah di tawar-tawarkan ke warung-warung 10 kg per hari habis bahkan sampai saat ini per hari menjadi 100 kg, karena banyak yang memesan terkadang lebih dari 100kg. Dan ia awalnya tidak merencanakan modal awal yang ia keluarkan. Susunan Struktur di Perusahaan Kripik La'jore yang terdiri dari Pemilik perusahaan bernama Jumali, bagian Keuangan adalah Entin S dan dibantu bagian produksi oleh 3 karyawan.

Proses Produksi Kripik La'jore



Gambar 1. Produksi Kripik La'Jore

Keripik Pisang dan Keripik Singkong yang di produksi oleh La'jore bahan bakunya berasal dari pohon pisang dan pohon singkong yang terdapat di Kampung Babakanloa, Cibatu-Garut. Pisang dan singkong ini harus dipilih yang bagus untuk di produksi karena akan mempengaruhi rasa sehingga dapat bersaing dengan produk keripik pisang yang lain. Dibawah ini merupakan proses pembuatan keripik pisang dan keripik singkong:

- a. Kripik Pisang La'jore
 1. Pisang di kupas terlebih dahulu

2. Di potong tipis memanjang menggunakan alat pemotong kripik
 3. Di goreng sambil menggunakan bumbu
 4. Tiriskan
 5. Setelah dingin lalu kemas
- b. Kripik Singkong La'jore
1. Singkong di kupas terlebih dahulu
 2. Di cuci hingga bersih
 3. Di tiriskan hingga kering
 4. Di potong tipis menggunakan alat pemotong kripik
 5. Di goreng sambil menggunakan bumbu
 6. Tiriskan
 7. Setelah dingin lalu kemas

Pendistribusian Produk Kripik La'jore

Produk yang dihasilkan dari Kripik La'jore (Pisang dan Singkong) Cibatu-Garut dalam 1 hari dapat mencapai 100 kg terkadang lebih. Produk ini di pasarkan di daerah Garut bahkan ke Kalimantan pun. Produk ini dipasarkan pada masyarakat. Pengiriman di lakukan tiap hari 100 kg dan jika kurang dari 100 kg sedangkan pemesanan banyak itu di akibatkan karena keterbatasannya bahan baku yang berkualitas baik untuk memenuhi kebutuhan pasar.

Pendistribusian produk yang dilakukan hanya di jual ke lingkungan daerah sekitar, mulai dari warung hingga grosir dengan harga jual Rp 5.000/bungkus.

Desain Kemasan

Desain adalah model/bentuk dipandang menarik, modis dan sesuai dengan selera konsumen yang dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam keputusan pembelian. Desain berpengaruh terhadap penampilan sebuah produk. (Muharam & Dr. H. Syuhada Sofian., 2011)

Kemasan sebuah produk merupakan salah satu unsur yang mempengaruhi banyaknya penjualan atau minatnya konsumen terhadap produk tersebut. Kebanyakan beberapa UMKM bahwa kualitas sebuah produk dan cara pemasaran jauh lebih diutamakan untuk meningkatkan penjualan, dibandingkan fokus pada kemasan produk. Padahal beberapa unsur yang mempengaruhi penjualan produk seperti kualitas produk, pelayanan, pemasaran, dan kemasan juga saling mendukung satu sama lain. Jadi, belum tentu juga jika produk dengan kualitas yang bagus maka akan banyak peminatnya, kecuali bila konsumen tersebut benar-benar membutuhkannya. *Branding* adalah cara untuk mengenalkan kepada seseorang mengenai identitas terhadap sebuah objek tertentu. Jika saat ini kita berbicara tentang produk, maka *branding* adalah salah cara untuk mengenalkan produk kepada konsumen. Kemasan atau *packaging* sangatlah berkaitan erat dengan *branding* itu sendiri.

Berdasarkan pentingnya kemasan produk dalam sebuah bisnis, dengan demikian produk Kripik La'jore memiliki desain kemasan yang sangat sederhana yaitu sebagai berikut:



Gambar 2. *Packaging* Kripik La'Jore



Gambar 3. *Desain Kemasan Baru* Kripik La'Jore

Kripik La'jore memiliki citarasa produk yang sangat enak, dengan adanya perubahan desain kemasan baru akan menambah minat beli konsumen, karena memiliki desain kemasan yang lebih menarik akan lebih mudah dalam memperluas pangsa pasar. Adapun manfaat kemasan produk sebagai berikut:

a. Fungsi

fungsi utama dari kemasan produk untuk melindungi produk dari goresan atau cacat produk yang membuat produk menjadi rusak. Dengan

desain kemasan baru yang lebih menarik tetapi memiliki fungsi yang sama yaitu sebagai pelindung produk, hanya saja produk kripik La'Jore terlihat lebih menarik.

b. Daya Tarik

Kemasan akan meningkatkan daya tarik/minat beli konsumen. Umumnya banyak perusahaan melakukan sebuah riset terlebih dahulu tentang skema warna, desain, maupun jenis pada sebuah kemasan produk yang akan dipasarkannya. Hal yang dilakukan dengan merubah desain kemasan Kripik La'Jore agar daya tarik konsumen lebih tinggi, sehingga semakin bertambah konsumen baru.

c. Pemberi informasi produk

Sebuah kemasan produk juga berperan penting dalam memberikan informasi produk seperti, manfaat, kegunaan, tagline, maupun cara pembuatan. Pada desain kemasan baru yang dibuat untuk Kripik La'jore ini sebagai saran informasi produk seperti varian rasa dan komposisi produk.

d. Diferensiasi

Kemasan juga bisa dijadikan sebagai identitas bagi sebuah produk, misalnya ada beberapa produk A dan B yang ditata rapi pada sebuah toko, produk tersebut secara fungsi sama, rasa bisa dikatakan hampir sama, namun karena kemasannya berbeda bisa jadi konsumen akan lebih cenderung memilih produk yang memiliki kemasan yang menarik menurutnya. Dengan adanya kemasan baru, Kripik La'jore menjadi berbeda dengan kripik curah lainnya, kemasan baru ini menjadi diferensiasi dari kripik lainnya.

PENUTUP

Keripik Pisang dan Keripik Singkong yang di produksi oleh La'jore bahan bakunya berasal dari pohon pisang dan pohon singkong yang terdapat di Kampung Babakanloa, Cibatu-Garut. Kripik La'jore memiliki penjualan sudah cukup tinggi yaotu mencapai 100 kg / hari, hanya saja memiliki kemasan yang sederhana menggunakan plastik bening, padahal rasa dan kualitasnya tidak kalah saing dengan kripik moderen. Dengan demikian salah satu pengabdian yang dilakukan adalah membuat desain kemasan untuk produk Kripik La'jore, dengan desain kemasan yang lebih menarik akan menambah minat beli konsumen, selain itu manfaat kemasan diantaranya melindungi produk, meningkatkan daya tarik, informasi produk, dan sebagai diferensiasi produk.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfin NF Mufreni. (2016). PENGARUH DESAIN PRODUK, BENTUK KEMASAN DAN BAHAN KEMASAN TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN (STUDI KASUS TEH HIJAU SERBUK TOCHA). *Jurnal Ekonomi Manajemen*, 2(November), 48-54. Retrieved from <http://jurnal.unsil.ac.id/index.php/jem>
- Muharam, A. S., & Dr. H. Syuhada Sofian., M. (2011). Analisis Pengaruh Desain Kemasan Produk Dan Daya Tarik Iklan Terhadap Brand Awareness Dan Dampaknya Pada Minat Beli Konsumen.
- Kotler dan Armstrong (2012), Manajemen Pemasaran. Erlangga. Jakarta