

## PACKAGING DAN DESAIN KEMASAN DALAM MENINGKATKAN MINAT BELI PRODUK ME CHOC DIKEDAI LOWOKWARUN MALANG

**Fitri Fadhila\*, Eka Farida**

Universitas Islam Malang, Malang, Indonesia

\*Koresponden penulis: FitriFadhilla04@gmail.com

### Abstrak

*Coklat merupakan salah satu jenis makanan yang paling diminati oleh banyak orang, tidak hanya dalam bentuk batangan, coklat juga banyak diaplikasikan pada berbagai macam makanan seperti kue, biscuit, ice cream, minuman dll. Produk yang akan dipasarkan adalah choco roll dari "Me Choc". Tujuan dilakukannya kegiatan ini adalah untuk pempdampingan packaging dan desain kemasan dalam meningkatkan minat beli konsumen pada produk Me Choc di kedai lowokwaru. Selama proses produksi ada banyak pertimbangan yang dilakukan untuk menentukan packaging dan desain kemasannya. Secara detail kegiatan packaging dan desain kemasan dilakukan dengan beberapa tahap, yaitu menentukan packaging yang tepat, membuat desain kemasan, dan membuat strategi pemasaran untuk menarik minat beli konsumen. Hasil dari kegiatan penjualan ini adalah bahkan dengan menempatkan produk di kedai sederhana, produk tetap bisa menjadi minat banyak orang disekitar, hanya saja cakupan pelanggan nya terbatas*

### Kata Kunci:

*packaging; desain kemasan; minat beli*

### PENDAHULUAN

Coklat merupakan salah satu jenis makanan yang paling diminati oleh banyak orang, tidak hanya dalam bentuk batangan, coklat juga banyak diaplikasikan pada berbagai macam makanan seperti kue, biscuit, ice cream, minuman dll. Di Indonesia sendiri coklat merupakan urutan ke 5 cemilan yang paling diminati setelah keripik kentang, biscuit, savory dan sweet biscuits. Itu berdasarkan Nielson (Dini Anggraeni, Brand Manager Chocolate Mondelez Indonesia, 2017). Berdasarkan data lembaga riset Statista, volume konsumsi cokelat dunia pada 2021 mencapai 16,75 juta ton. Apabila diukur secara rata-rata per kapita alias setiap orang, maka setiap orang di muka bumi mengonsumsi 2,3 kilogram cokelat sepanjang tahun lalu.

Selain enak dimakan ternyata coklat juga memiliki manfaat kesehatan bagi orang yang mengkonsumsinya, dikutip dari laman halodoc, dikatakan bahwa Cokelat hitam kaya akan kandungan mineral, seperti zat besi, magnesium dan zinc. Kakao dalam cokelat hitam juga mengandung antioksidan yang disebut flavonoid, yang dapat memberikan beberapa manfaat kesehatan. Jenis cokelat yang baik untuk kesehatan adalah cokelat hitam yang rasanya justru agak pahit. Cokelat hitam atau yang dikenal juga dengan sebutan dark chocolate terbuat dari 60% biji tanaman kakao. Cokelat hitam memiliki warna yang lebih tua atau gelap,

serta memiliki rasa pahit yang khas. Beberapa manfaat kesehatan mengkonsumsi coklat adalah (1) baik untuk kesehatan jantung (2) mengurangi resiko stroke (3) memperlambat proses penuaan (4) menurunkan resiko diabetes (5) memperbaiki mood (6) meningkatkan aliran darah dan menurunkan tekanan darah (7) melindungi kulit dari sinar matahari.

Dari laman Sirclo Store mengatakan bahwa Dilansir dari Truic, bisnis coklat bisa memberikan keuntungan karena banyak orang yang menyukai coklat dengan berbagai varian yang tersedia. Pada beberapa momen tertentu keuntungan orang berbisnis coklat bahkan bisa meningkat tajam seperti pada hari Valentine, dan Anniversarry. Biasanya pada saat itu coklat adalah pilihan dan menu utama untuk diberikan ke pada orang yang special karena coklat memiliki citra romatis. Untuk memasarkan bisnis coklat bisa dilakukan dengan memanfaatkan kecanggihan teknologi zaman sekarang seperti menempatkan produk di market place atau media social, selain simple hal ini juga dapat menjangkau lebih banyak konsumen dari berbagai golongan.

Choco roll merupakan salah satu olahan coklat yang selain mudah untuk dibuat, bahan nya juga mudah untuk didapatkan dan tentunya juga diminati oleh banyak orang, sehingga peluang bisnis ini bisa dibilang cukup berpotensi untuk dilakukan. Selain bentuk dan rasanya yang unik, packaging dan desain kemasan juga harus harus dulakukan dengan baik karena itu akan menjadi salah satu penentu untuk menarik minat beli konsumen. Untuk packaging bisa menggunakan plastic opp lem ukuran 6x18 apabila ingin dijual per pcs nya untuk menjaga kualitas produk, dan apabila ingin dipasarkan dalam bentuk paket maka bisa menggunakan packaging berbentuk tabung sehingga produk tidak akan patah, akan lebih baik lagi apabila tabung nya di desain dengan logo "Me Choc" dan menampilkan bagian dalam sehingga produk dapat dilihat oleh konsumen.

Didalam jurnal nya Indika (2017) mengatakan bahwa minat beli merupakan suatu aktivitas yang dilakukan konsumen dalam menilai suatu produk sebelum melakukan keputusan pembelian. Pada model AIDA, minat beli berada pada tiga tahap pertama yaitu Attention, Interest, dan Desire. Pada tahap attention konsumen mulai timbul kesadarannya terhadap suatu produk sebelum terjadinya keputusan pembelian. Perhatian ini dapat diciptakan melalui warna, suara, gambar, artis, slogan, atau symbol-simbol lainnya, di tahap interest Ketika perhatian sudah tertuju terhadap suatu produk, maka muncul ketertarikan terhadap produk. Ketertarikan ini di dapat setelah konsumen mendapatkan sesuatu yang menurutnya unik, dan untuk tahap desire adalah tahapan memberikan penawaran yang menimbulkan keinginan atau hasrat konsumen untuk membeli suatu produk.

## **METODE PELAKSANAAN**

Proses pelaksanaan produksi dilakukan di jl. Tlogo joyo 2 no.67, lowokwaru, malang. Pemasaran dilakukan dengan cara produk dititipkan di salah satu kedai di lowokwaru dan dengan menerima orderan melalui Whatsapp. Tujuan dilakukannya kegiatan ini adalah untuk pemdampingan packaging dan desain

kemasan dalam meningkatkan minat beli konsumen pada produk *Me Choc* di kedai lowokwaru.

Alat dan bahan yang dibutuhkan adalah dark choco, kulit pangsit, sprinkle, kertas kue. Cara pembuatannya bisa dilakukan dengan beberapa tahap, yaitu (1) membagi setiap lebar kulit pangsit menjadi dua bagian (2) menggulung pangsit dari sudut ujung kanan ke kiri dan lapisi air di ujung sudut kulit pangsit agar tidak terbuka (3) goreng kulit pangsit dengan api sedang sampai kecoklatan, tiriskan (4) lelehkan dark choco dengan metode double boiler (dilelehkan diatas rebusan air panas) (5) lumuri kulit pangsit yang sudah digoreng dengan lelehan dark choco (6) letakkan satu persatu diatas kertas kue (7) berikan springkle warna warna agar terlihat indah. Tunggu sampai kering. *Roll choco* yang sudah jadi akan terlihat seperti gambar dibawah ini.



Gambar 1. choco roll yang sudah jadi

Sedangkan untuk packaging nya bisa menggunakan plastic opp lem ukuran 6x18 cm untuk dijual per pcs nya agar kualitas produk tetap terjaga, jika ingin dipasarkan dalam bentuk paket maka bisa menggunakan packaging yang berbentuk tabung untuk menjaga agar produk tidak patah, akan lebih bagus lagi apabila tabung nya di desain dengan logo "*Me Choc*" dan memperlihatkan bagian dalam produk agar konsumen bisa mengetahui langsung bentuk produk nya.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Didalam buku *The Art Of Packaging*, Sri Jullianti (2012) menyebutkan bahwa kemasan adalah wadah untuk meningkatkan nilai dan fungsi sebuah produk. Didalam buku ini juga dikatakan bahwa ada sejumlah fungsi dari kemasan, yaitu melindungi kualitas produk, membuat produk tahan lebih lama, sebagai sarana komunikasi produk dan branding kepada konsumen, membantu distribusi produk dari produsen sampai ketangan konsumen, membuat produk dapat diproduksi secara massal, menjadi pemicu minat beli dengan merangsang lima panca indera konsumen yaitu melihat, mendengar, membau, meraba, merasa, sampai ada keputusan membeli dan menggunakan produk.

Dalam hal mendesain kemasan didalam buku *Mastering packaging for e-commerce* (2018) ada beberapa tahapan yang harus dilakukan agar mendapat kan hasil memuaskan, yaitu:

1. Pahami produk
2. Kenali target konsumen
3. Pahami konsumen (pasar toko, pasar modern)
4. Pahami cara memasarkan dan lokasi pemasaran
5. Pahami mesin pengemas dan fasilitas produksi
6. Tentukan struktur material
7. Pahami logistic dan proses supply management
8. Selalu penuhi syarat keaman, kesehatan, dan keamanan lingkungan
9. Lakukan tes kemasan

Didalam buku itu juga disebutkan bahwa apabila ingin memiliki packaging yang menarik maka dapat dilakukan dengan mengikuti beberapa tahapan berikut :

1. Pahami produk, bagaimana bentuk produknya secara fisik, kimia, formulasi, sifat produk apakah padat, cair, gas dll
2. Kenali merk, jika sudah memiliki merk yang berkembang dengan baik hal ini sudah menjadi langkah pertama. Namun bila belum memiliki identitas merk atau logo, maka tentukan dulu arah dan “jiwa” merk anda.
3. Kenali target konsumen, dengan begini maka anda akan bisa menentukan packaging bagaimana yang akan bisa menarik konsumen anda
4. Cara menggunakan produk, konsumsi dan frekuensi, konsumen mengharapkan produk yang dibeli dapa memberikan kenyamanan saat digunakan, oleh karena itu anda harus mengetahui cara dan kebiasaan konsumen dalam menggunakan produk tersebut, apakah cukup dituang/ dimakan langsung atau memerlukan alat bantu lainnya
5. Lakukan riset dan tes stabilitas produk
6. Selalu penuhi safty health and environment
7. Tentukan desain yang tepat

Pelaksanaan proses produksi dilakukan di jl. Tlogo Joyo 2 No.67, lowokwaru, Malang. Produk dipasarkan dengan cara di titipkan kepada salah satu kedai sederhana di lowokwaru dan dipromosikan melalui Wattsapp agar dapat mencakup konsumen dengan lebih luas. Hal ini dilakukan untuk pemdampingan packaging dan desain kemasan dalam meningkatkan minat beli konsumen pada produk me Choc di kedai lowokwaru. Secara detail kegiatan packaging dan desain kemasan dilakukan sebagai berikut :

1. Menentukan packaging yang tepat  
Karena produk berbentuk roll memanjang, maka packaging yang digunakan harus tepat agar produk tidak patah selama pemasaram, maka diputuskan lah bahwa packaging yang tepat adalah dengan menggunakan plastil opp ukuran 6x18 cm dan tabung mika bening
2. Membuat desain kemasan

Desain kemasan dibutuhkan untuk menarik minat konsumen dan mendapatkan trust dari konsumen. Desain yang digunakan disini menggunakan konsep "simple but oke" jadi tidak terlalu ramai namun tetap sedap dipandang.

3. Strategi pemasaran untuk menarik minat beli konsumen
  - a. internet marketing, yaitu merupakan jenis pemasaran produk yang dilakukan secara online melalui internet. Yang dilakukan bukan nya sekedar penjualan saja namun juga bagaimana bisa membangun hubungan baik dengan konsumen.
  - b. Earned media, yaitu pemasaran dalam bentuk testimony di social media. Dalam jenis ini metode word of mouth juga diginakan. Hal ini bisa meningkatkan kepercayaan publik terhadap produk yang kita jual.
  - c. Direct selling, yaitu kegiatan penjualan produk secara langsung yang dilakukan pebisnis kepada konsumen.
  - d. Point of purchase, yaitu kegiatan display produk yang ditempatkan di pusat perbelanjaan atau ritel, tujuan dari contoh strategi pemasaran produk ini adalah untuk menarik perhatian konsumen terhadap produk yang kita jual.
4. hasil packaging dan logo



**Gambar 2.** Packaging



**Gambar 3.** Logo ME CHOC

## KESIMPULAN

Salah satu hal yang penting dalam menarik minat beli konsumen adalah bagaimana packaging dan desain kemasan dilakukan. Hal pertama yang akan dilihat oleh kebanyakan orang adalah visualnya, sehingga penting untuk menentukan bagaimana packaging dan desain kemasan yang menarik.

## DAFTAR RUJUKAN

- Julianti, Sri. 2014. *The Art Of Packaging*. Mengenal metode, teknik, dan strategi pengemasan produk untuk branding dengan hasil maksimal. Jakarta. Gramedia Pustaka Utama
- Julianti, Sri. 2018. *Mastering Packaging for E-Commerce*. Strategi dan teknik mengemas produk secara aman dan mengesankan. Jakarta. Gramedia pustaka Utama
- Indika, Deru R. dan Cindy Jovita. 2017. Media social instagram sebagai sarana promosi untuk meningkatkan minat beli konsumen. *Jurnal Bisnis Terapan*.01 (01), hal 25-31. <https://journal.ubaya.ac.id/index.php/JIBT/article/view/296/192>