PELATIHAN LABELING DAN PACKAGING UNTUK PENGUATAN UMKM KERIPIK PISANG DI BANGKO KIRI

Nasrullah[1], Jonathan N[2], M.Hafiz[3]
[1,2,3)] Program Studi Manajemen STIE Tuah Negeri

Penulis Koresponden :
Email :Nasrullah280319@gmail.com,

Riwayat Artikel :

Diterima Juli 2025
Direvisi Agustus 2025
Disetujui September 2025
Diterbitkan Desember 2025

Link Jurnal :
https://jurnal.stiekma.ac.id/index.php/PkM/index

ABSTRAK

Di Bangko Pusako memiliki banyak kuliner makanan yang terkenal, pelaku UMKM tertarik untuk mengembangkan kuliner Keripik Pisang Kepok. Namun pelaku UMKM harus menghadapi persaingan pasar dan masalahnya banyak pelaku UMKM belum terampil dengan Labeling produk yang merupakan kunci memenangkan persaingan pasar dengan memikat konsumen. Penelitian ini menggunakan metode PAR (Participatory Action Research) yang melibatkan UMKM berpartisipasi aktif terkait pelabelan produk, mulai dari informasi, desain dan strategi label pemasaran. Hasil yang didapat yaitu Pelaku UMKM semakin terampil dan permintaan produk Keripik Pisang Kepok semakin meningkat dipasaran. Kesimpulan penelitian ini, metode PAR terbukti berhasil menghadapi pesaing di pasar dan penggunaan label juga membuat permintaan produk meningkat serta membuat pelaku UMKM paham bagaimana cara memuaskan keinginan Konsumen.

Kata kunci: Labeling, packaging, UMKM

1. PENDAHULUAN

Bangko Pusako adalah salah satu Kecamatan yang ada di Kabupaten Rokan Hilir. Daerah ini terkenal dengan kuliner makanannya seperti kacang pukul, kue wijen dan lain-lainnya. Pelaku UMKM tertarik untuk membuka usaha Keripik Pisang Kepok, beberapa tahun berjalan baik-baik saja hingga beberapa bulan terakhir tantangan mulai terlihat yaitu permintaan produk mulai menurun. Kejadian ini membuat pelaku UMKM cemas dan mereka harus mengambil langkah cepat dan tepat agar dapat membalikkan keadaan seperti semula. Setelah ditelusuri lebih dalam ternyata untuk produk UMKM Keripik Pisang Kepok ini menghadapi masalah di bagian Labelingnya. Labeling produk yang tidak jelas dan kurang informatif membuat konsumen tidak tertarik dan kurang percaya akan produk yang dijual walaupun kualitas produk tersebut bagus(Framita & Maulita, 2020). Labeling memiliki peran penting dalam penjualan suatu produk, dapat di ibaratkan label ini sebagai identitas maupun Informasi yang melambangkan produk tersebut(Pengabdian et al., 2018). Label adalah bagian dari produk yang membawa informasi verbal tentang produk atau penjualnya. Label produk yang bagus juga merupakan strategi pemasaran untuk memenangkan persaingan pasar modern maupun tradisional.(Sigi et al., 2023)

Untuk meningkatkan keterampilan pelaku UMKM Keripik Pisang Kepok di Bangko Pusako mengenai teknik Labeling. Perlu dilakukannya pelatihan yaitu mengumpulan informasi yang tepat dan akurat untuk label, desain produk yang menarik/disukai serta strategi pemasaran yang tepat(Khoirianingrum et al., 2018). Pelaku UMKM harus belajar bagaimana cara membuat label yang

baik serta sesuai dengan standar pasar dan permintaan pasar. Penelitian ini bertujuan untuk melihat sejauh mana keberhasilan pelatihan yang diterapkan pelaku UMKM Keripik Pisang Kepok di Bangko Pusako terkait Labeling yang baik dan benar. Tujuan lainnya yaitu untuk memenangkan persaingan pasar, diharapkan penelitian ini dapat memberikan kontribusi yang nyata bagi pelaku UMKM dalam meningkatkan keterampilan Labelling, meningkatkan kualitas produk serta menarik banyak konsumen sehingga dapat membuat produk ini unggul di pasaran.
(*Arial 11*, satu spasi)

2. Metode Pelaksanaan

Untuk memecahkan tantangan yang dihadapi UMKM Keripik Pisang Kepok di Bangko Pusako dalam menghadapi pesaing mulai dari pemasaran hingga produksinya, metode yang tepat digunakan yaitu metode PAR (Participatory Action Research). Metode PAR dipilih karena pelaku UMKM terlibat langsung secara Partisipasi Aktif yang memungkinkan adanya perbaikan mulai dari proses hingga penerapan solusinya.
Adapun cara menganalisisnya, yaitu :

a. Identifikasi Permasalahan
   Mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi produk UMKM tersebut, mulai dari label produk yang menarik hingga strategi dalam memasarkannya . Cara yang dapat dilakukan yaitu dengan wawancara sebagai acuan informasi penting untuk mengetahui kekurangan produk tersebut.
b. Perencanaan Pelatihan
   Merancang program yang ada agar lebih efisien dan tertata rapi sesuai fungsinya, Aspek penting program ini yaitu mengumpulan informasi yang yang tepat untuk label, desain label yang menarik dan strategi pemasaran yang matang. Program ini harus dilakukan bersama pelaku UMKM agar efektivitas yang dihasilkan maksimal.
c. Pelaksanaan Pelatihan
   Menerapkan pelatihan secara langsung bersama pelaku UMKM, dengan mengikuti program yang sudah disepakati dan adanya pengawas yang mengawasi apakah pembuatan label tersebut sudah menarik dan informatif.
d. Evaluasi dan Refleksi
   Menjelaskan kembali kepada peserta pelatihan manfaat dari program pelatihan yang dilaksanakan sekaligus menilai kinerja peserta apakah sudah mampu dalam mengembangkan Labeling produk dan dampaknya terhadap peningkatan permintaan produk.
e. Tindak Lanjut
   Memberikan bantuan keberlanjutan seperti dukungan serta motivasi agar kinerja peserta dapat terus bertahan dan meningkat.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penerapan Labeling produk UMKM Keripik Pisang Kepok Kecamatan Bangko Pusako Kabupaten Rokan Hilir Provinsi Riau, dalam peningkatan produksi produk UMKM tersebut terdapat langkah-langkah yang sudah terencana, diantaranya :

a. Memberikan pembelajaran serta pendampingan yang terarah agar dapat meningkatkan manajemen UMKM yang baik. Pembelajaran tersebut dapat meningkatkan pengetahuan serta menambah pengalaman pelaku UMKM dan dengan bimbingan yang baik dapat

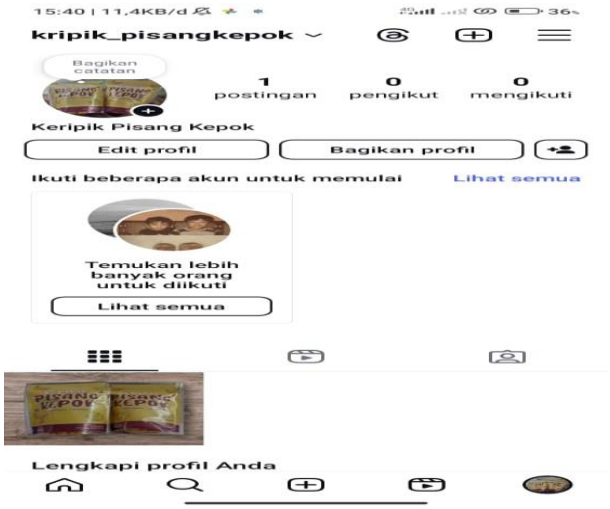
membuat pelaku UMKM menjadi lebih mandiri dan membuat mereka berani mengambil tindakan terkait strategi pemasaran seperti penjualan produk melalui media sosial dengan menghadirkan produk yang berkualitas.

b. Kualitas produk, salah satu cara membuat produk tersebut berkualitas yaitu dengan cara menampilkan label yang menarik dan informatif di kemasan, sehingga konsumen tidak ragu akan produk tersebut dan dapat membelinya lagi sesuai kebutuhan. Dengan adanya teknik Label yang baik serta menarik di kemasan maka akan membuat produk Keripik Pisang Kepok tersebut lebih berkualitas.



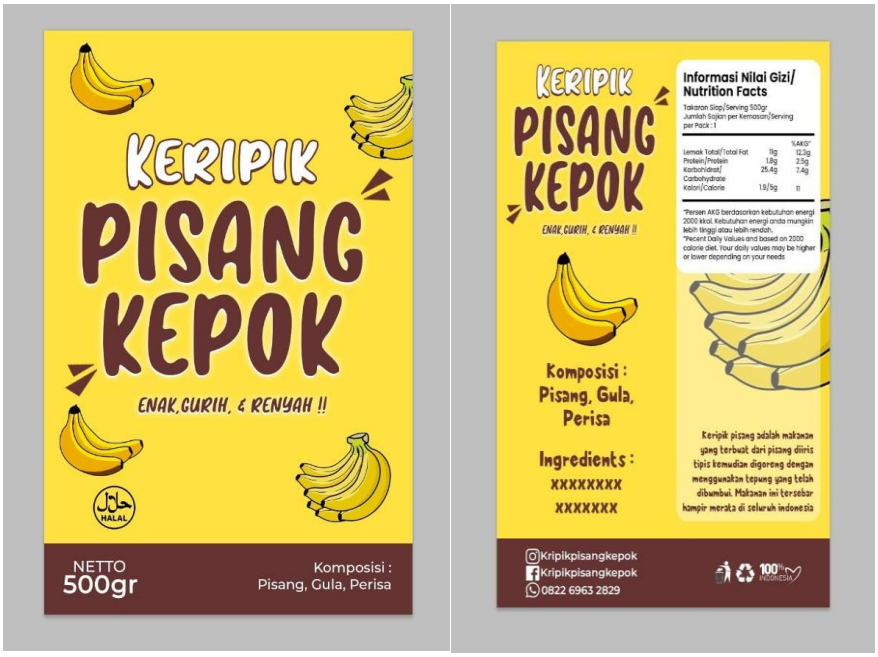
Gambar 1. Pendampingan Pengemasan produk

Dalam penjualan produk tidak lepas dari aspek Pemasaran, strategi pemasaran yang baik berperan penting untuk memperkenalkan produk UMKM tersebut kepada khalayak ramai dan hasilnya produk UMKM tersebut laku terjual dan terus berkembang.



Gambar 2. Pembuatan akun media sosial

c. Pembuatan labeling ditempelkan kesetiap kemasan produk. Stiker label berbentuk persegi panjang dengan kombinasi warna kuning dan coklat yang memiliki kesan warna yang menarik untuk dilihat, serta terdapat logo pisang yang merupakan simbol utama bahan dasar dari produk Keripik Pisang Kepok ini. Dalam Labeling ini berisi informasi mulai dari nama produk, slogan, komposisi produk serta nomor telepon yang dapat dihubungi apabila ingin memesan produk. Manfaat dari pembuatan label yaitu sebagai pembeda produk kita dengan produk pesaing lainnya dan juga dengan label konsumen akan mengenali produk tersebut serta mampu menemukan produk diberbagai tempat sesuai lokasi pemasaran. Maka dari itu perlunya peningkatan inovasi label yang menarik sebagai identitas produk UMKM Keripik Pisang Kepok Kecamatan Bangko Pusako Kabupaten Rokan Hilir.



Gambar 3. Pembuatan Labelling Produk Kripik Pisang Kepok



Gambar 4. Pemasangan Labeling Produk dan Dokumentasi

Berikut Tahapan Pelaksanaan Program yang sudah dilakukan hingga saat ini, diantaranya :

a. Memberikan wawasan baru serta mendamping peserta pelaksanaan demi meningkatkan manajemen produksi pada UMKM Keripik Pisang Kepok.
b. Membantu melakukan pengemasan produk..
c. Menetapkan strategi serta membantu memasarkan produk.
d. Membantu mendesain label kemasan produk agar berkualitas dan menarik.
e. Membuatkan akun sosial media untuk produk UMKM tersebut.

4. KESIMPULAN

Pelaksanaan program pelatihan yang diterapkan kepada pelaku UMKM terbukti efektif dengan penggunaan Labelling tersebut pemasaran serta produksi produk UMKM Keripik Pisang Kepok di Bangko Pusako meningkat. Dengan adanya pelatihan ini pelaku UMKM semakin mengerti pentingnya pembuatan label produk yang menarik, karena dengan memperhatikan branding dan strategi pemasaran yang terencana maka produk UMKM tersebut dapat memenangkan persaingan pasar, kunci dari memenangkan pemasaran produk yaitu dengan memenangkan hati konsumen. Dengan demikian, intervensi ini menguatkan posisi UMKM di pasar yang kompetitif serta dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat di Kecamatan Bangko Pusako. Penelitian ini membuktikan bahwa Labeling merupakan aspek penting dalam memenangkan persaingan serta meningkatkan daya saing produk local.

5. DAFTAR PUSTAKA

Framita, D. S., & Maulita, D. (2020). Peningkatan Penjualan Melalui Pengemasan, Labelling dan Branding Produk di Desa Sukaratu Kecamatan Cikeusal Kabupaten Serang. *BERDAYA: Jurnal Pendidikan Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, *2*(3), 107–118. https://doi.org/10.36407/berdaya.v2i3.254

Khoirianingrum, I., Sarjono, Stevani, F., Fradani, A. C., & Pristian, F. A. R. (2018). Workshop Labeling Dan Packaging Untuk Meningkatkan Nilai Jual Produk Lokal Keripik Ketela Di Desa Semenpinggir Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro. *Loyalitas, Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *1*(2), 114–125.

Pengabdian, J., Masyarakat, K., Khoirianingrum, I., Stevani, F., & Fradani, A. C. (2018). *Workshop Labeling Dan Packaging Untuk Meningkatkan Nilai Jual Produk Lokal Keripik Ketela Di Desa Semenpinggir Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro*. *I*(November), 114–125.

Sigi, K., Sastrawan, E., & Putra, S. M. (2023). *Peran Labeling Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Keripik Kelapa UMKM Desa Sibalaya Utara , Kecamatan The Role Of Labeling In Increasing Sales Of UMKM Coconut Chip Products , North Sibalaya Village , Tanambulava District , Sigi Regency kesulitan untuk me*. *5*(4), 856–863.