



BOOKLET

KEMASAN BERDAYA

*Panduan Praktis Desain Kemasan Snack Betawi: Bergizi,
Berbudaya, & Bikin Laris!*



MEI 2026



<https://fip.unj.ac.id/pkbmlabpenmas/>



Naraya Hotel Jakarta

KATA PENGANTAR

Tahukah Abang dan Mpok? Oleh-oleh kuliner adalah cara terbaik bagi wisatawan untuk "membawa pulang" secuil budaya Jakarta. Snack Betawi bukan sekadar camilan; ia adalah warisan budaya, simbol kehangatan, dan potensi ekonomi yang luar biasa.

Namun, di era modern ini, rasa yang enak saja tidak cukup. Konsumen mencari keamanan, gizi, dan cerita di balik makanan yang mereka beli. Di sinilah kemasan mengambil peran. Kemasan bukan lagi sekadar bungkus plastik pelindung, melainkan "salesman" yang bekerja 24 jam untuk produk Anda.

Buku saku ini dirancang khusus untuk Anda, para pahlawan ekonomi kreatif (UMKM). Kami merangkum langkah-langkah praktis mengubah kemasan biasa menjadi kemasan berdaya—kemasan yang menjaga gizi, bercerita tentang kebanggaan Betawi, dan tentunya, meningkatkan omzet penjualan.

Mari buat kuliner Betawi naik kelas, dari dapur rumah menembus pasar global!



DAFTAR ISI:

Bab 1:

Mengapa Kemasan Anda Harus Naik Kelas?

Bab 2:

5 Langkah Praktis Merancang Kemasan

Bab 3:

Kemasan Pintar: Bikin Konsumen Penasaran

Bab 4:

Urutan Legalitas Biar Aman & Laris

Penutup & 5 Prinsip Emas

Lampiran: Template & Worksheet Aksi Nyata

BAB 1: MENGAPA KEMASAN ANDA HARUS NAIK KELAS?



1. Tampil dengan desain kosong,
2. Tanpa branding,
3. Tanpa logo halal,
4. Tanpa informasi gizi.
5. Biaya produksi murah (Rp 500–1.500/pcs), tapi kurang menarik dan dipercaya konsumen.

VS

1. Menampilkan elemen logo merek,
2. label HALAL,
3. Tabel informasi nilai gizi, dan barcode.
4. Biaya lebih tinggi (Rp 2.000–5.000/pcs), namun menciptakan kesan premium.



Wisatawan Mencari Pengalaman, Bukan Sekedar Makanan

Pasca-pandemi, kebiasaan pembeli berubah drastis. Mereka kini sangat peduli pada kebersihan, keamanan pangan, dan asal-usul bahan. Wisatawan yang datang ke Setu Babakan atau Kota Tua mencari produk yang autentik (asli) sekaligus aman dikonsumsi. Kemasan yang higienis dengan informasi jelas adalah kunci memenangkan hati mereka.

Kemasan adalah "Pelindung" sekaligus "Salesman"

Dalam dunia bisnis, ini disebut Sensory Marketing. Kemasan yang warnanya menarik, materialnya kuat, dan informasi gizinya jelas akan membuat pembeli merasa: "Wah, ini produk bersih dan profesional." Otomatis, mereka rela membayar lebih mahal.

Merawat Budaya Lewat Bungkusnya

Snack Betawi itu punya cerita. Biji Ketapang, Akar Kelapa, Kembang Goyang—semuanya punya makna gastronomi (ilmu yang menghubungkan makanan dengan budaya). Lewat kemasan, Anda bisa menyisipkan cerita budaya ini agar pembeli semakin menghargai produk Anda.



"Kemasan yang baik melindungi produk Anda. Kemasan yang hebat menjual produk Anda."

BAB 2: 5 LANGKAH PRAKTIS MERANCANG KEMASAN MEDIA

Sebelum langsung pergi ke percetakan, ikuti 5 langkah wajib ini agar Anda tidak membuang-buang uang:

Langkah 1: Kenali "Anatomi" Produk Anda

- Gizi Utama: Apa bahan terbesarnya? (Contoh: Akar kelapa dominan karbohidrat, Biji ketapang dominan lemak nabati).
- Alergen: Wajib tulis jika mengandung telur, tepung terigu (gluten), atau kacang. Ini menyelamatkan nyawa konsumen yang alergi!
- Masa Simpan: Uji sendiri di rumah, berapa lama produk bertahan sebelum tengik atau melempem. Tulis Expired Date yang jujur.
- Batas Konsumsi: Beri saran. Misal: "1 bungkus untuk 4x ngemil".

Langkah 2: Pilih Material yang Tepat & Murah

- Wajib Food-Grade: Pastikan bahan kemasan ada logo "gelas dan garpu".
- Untuk Snack Berminyak: Jangan pakai plastik bening biasa. Gunakan standing pouch berlapis aluminium foil atau metalized agar produk tidak cepat tengik.
- Ramah Lingkungan: Jika budget masuk, coba bahan kertas kraft laminasi untuk menarik pembeli masa kini yang peduli bumi.

Langkah 3: Jujur di Label Gizi

- Buat label gizi sederhana (Energi, Lemak, Protein, Karbohidrat, Garam).
- Jangan Overclaim! Dilarang keras menulis "Menyembuhkan Kolesterol" di kemasan snack. Tulis fakta saja seperti "Dibuat dari bahan alami".

Langkah 4: Masukkan "Jiwa" Betawi

Beri sentuhan budaya agar cocok dijadikan oleh-oleh:

- Bercerita: "Kembang Goyang: Simbol perhiasan sanggul pengantin Betawi yang melambangkan keanggunan."
- Saran Penyajian: "Paling pas dinikmati sore hari dengan Bir Pletok hangat."
- Desain Visual: Gunakan aksan Gigi Balang atau warna khas oranye kota Jakarta.

Langkah 5: Uji Coba (Jangan Langsung Cetak Ribuan!)

Minta tetangga atau teman yang belum pernah melihat produk Anda untuk membacanya. Tanyakan: "Tulisannya kebaca nggak? Cara bukanya susah nggak? Kelihatan kayak oleh-oleh khas Jakarta nggak?"

BAB 3: KEMASAN PINTAR: BIKIN KONSUMEN PENASARAN



Di era digital, kemasan sempit bukan masalah. Anda bisa pakai QR Code! Ini yang disebut konsep "Kemasan Tour Guide Mini".

Satu Scan, Banyak Fungsi:

Alih-alih menulis sejarah panjang di kemasan, cukup taruh satu kotak QR Code. Saat pembeli memindai pakai HP, mereka akan diarahkan ke sebuah halaman (bisa Linktree atau Website), yang berisi:

1. **Video Singkat:** Menunjukkan proses masak Anda yang bersih.
2. **Peta Kuliner:** Lokasi toko Anda dan tempat wisata sekitarnya (Koneksi ke program Enjoy Jakarta).
3. **Katalog Jualan:** Tombol "Pesan Lagi via WhatsApp". Otomatis repeat order naik!

Tips Desain Kemasan Anti- Berantakan:

1. **Hierarki:** Mata pembaca harus melihat Nama Produk dulu, lalu Logo Halal/Legalitas, baru detail bahan di bagian belakang.
2. **Bilingual:** Jika targetnya oleh-oleh, tulis komposisi dalam Bahasa Indonesia & Inggris.
3. **Ruang Kosong (White Space):** Jangan penuh semua sudut dengan tulisan. Kemasan yang terlihat "lega" justru terkesan mahal dan premium.

BAB 4: NAIK KELAS: LEGALITAS DAN PRODUKSI

Kemasan bagus tanpa legalitas ibarat mobil bagus tanpa STNK

Urus perizinan ini secara bertahap (tidak perlu sekaligus):

1

SPP-PIRT (Sertifikat Pangan Industri Rumah Tangga):

Izin paling dasar. Cocok untuk snack kering buatan rumah. Urus via puskesmas/dinas kesehatan setempat.

2

Sertifikasi Halal (BPJPH/MUI): Ini WAJIB! Konsumen

Indonesia sangat butuh rasa aman ini. Ada jalur "Sehati" (Sertifikasi Halal Gratis) dari pemerintah.

3

Label Gizi (Uji Lab): Bawa sampel ke lab pangan untuk

mengecek kalori akurat. BPOM mewajibkan pencantuman Informasi Nilai Gizi (ING).

4

Izin Edar BPOM (MD): Jika pesanan Anda sudah sangat

masif dan masuk ke supermarket besar, ini adalah target tertingginya.

Cara Cetak Tanpa Bikin Bangkrut

1. **Fase Awal:** Pakai stiker vinyl (anti air) yang ditempel di plastik pouch polos. Sangat murah.
2. **Fase Pertumbuhan:** Cetak Digital (Digital Printing) kemasan pouch. Bisa cetak ratusan pcs saja (MOQ rendah).
3. **Fase Sukses:** Cetak Offset (Rotogravure). Sekali cetak puluhan ribu pcs, tapi harga per lembarnya jadi sangat-sangat murah.

PENUTUP: BAB 5: PRINSIP EMAS KEMASAN BERDAYA

Transformasi kemasan bukan beban biaya, melainkan **investasi**.
Ingat 5 prinsip ini:

Jujur: Transparan soal gizi dan bahan.

Bercerita (Gastronomi): Jual budaya, bukan cuma rasa.

Fungsional: Harus kedap udara, aman dari bantingan.

Lokal Banget: Tampilkan identitas Jakarta (misal: logo Enjoy Jakarta).

Simpel: Desain yang bersih lebih elegan daripada yang ramai.

Keberhasilan UMKM tidak dicapai sendirian. UMKM butuh desainer, butuh dinas pemerintah, dan butuh akademisi. Tapi langkah pertamanya, ada di tangan Mpok dan Abang!

Mari jadikan setiap bungkus produk lokal sebagai jendela bagi dunia untuk mengenal kekayaan Jakarta!

LAMPIRAN 1: FORMAT LABEL GIZI SEDERHANA

Gunakan format standar BPOM ini di bagian belakang kemasan. Anda bisa menggunakan aplikasi penghitung gizi atau mengujinya di lab.

INFORMASI NILAI GIZI

Takaran saji ... gram (... URT)

... Sajian per Kemasan

JUMLAH PER SAJIAN

Energi total ... kkal

% AKG*

Lemak total ... g ... %

Lemak jenuh ... g ... %

Protein ... g ... %

Karbohidrat total ... g ... %

Gula ... g

Garam (natrium) ... mg ... %



Persen AKG berdasarkan kebutuhan energi 2150 kkal.
Kebutuhan energi Anda mungkin lebih tinggi atau lebih rendah.

LAMPIRAN 2: WORKSHEET AKSI NYATA "KEMASAN NAIK KELAS"

(Silakan cetak lembaran ini dan isi pakai pulpen sebelum Anda memesan kemasan!)

FASE 1: Diagnosis Identitas Produk

Apa satu kata yang paling pas buat produk saya? (Contoh: Autentik, Sehat, Renyah, Mewah)



Apa cerita Betawi yang mau saya masukkan? (Contoh: Resep asli turun-temurun dari Tanah Abang)



Siapa yang paling sering beli? (Wisatawan / Tetangga / Pembeli Online)



FASE 2: Audit Checklist (Beri Tanda Centang)

Elemen Wajib (Aturan Negara):

- Nama Produk jelas terbaca
- Berat Bersih (Netto)
- Tanggal Kedaluwarsa (Exp. Date)
- Nomor PIRT / BPOM
- Logo Halal Indonesia (Versi Ungu Terbaru)
- Daftar Komposisi (Urut dari yang paling banyak)

Elemen "Cuan" (Bikin Laris):

- Cerita singkat / Storytelling
- QR Code ke WhatsApp/Website
- Ada ruang kosong di desain biar nggak sumpek
- Maksimal pakai 3 warna dominan saja

FASE 3: Hitung-Hitungan

Target Harga Jual Produk : Rp _____

Batas Biaya Kemasan per bungkus (Maksimal 10-15% dari harga jual): Rp _____

Pilih Vendor Cetak : _____

FASE 4: Jadwal Kapan Mau Selesai?

(Jangan ditunda-tunda!)

Desain selesai tanggal : ___ / ___ / 202__

Urus PIRT/Halal tanggal : ___ / ___ / 202__

Mulai cetak/jualan : ___ / ___ / 202__



TIPS SAKTI:

"Jangan tunggu sempurna baru mulai jualan. Mulai aja dulu dengan stiker dan legalitas yang benar, nanti pelan-pelan kemasannya dibikin makin cakep!"

