

INOVASI SMART PACKAGING UNTUK MENINGKATKAN DAYA JUAL BAGI PEDAGANG RAKIK NAGARI ULAKAN KABUPATEN PADANG PARIAMAN

**Engreini, Syofianti, Muhammadi, Meizatri, Ranti, Safitri Syam,
Salmaini, Suciana, Fadila, Adrias, Safitri Serly**

Departemen Pendidikan Guru Sekolah Dasar, Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Negeri Padang
engreini70@fip.unp.ac.id.

Abstract

This Community Service Program (PkM) was implemented to enhance the marketability of Rakik Ulakan products in Padang Pariaman Regency through the application of smart packaging innovation. The main problem faced by partners was the use of traditional packaging that lacked attractiveness and brand identity. The program employed a participatory approach through stages of socialization, packaging design training using Canva, digital marketing workshops, business mentoring, and continuous evaluation. The results show a significant improvement in partners' skills in packaging design, business management, and digital promotion. The introduction of smart packaging using aluminum foil and kraft paper with informative labels and QR codes successfully increased product sales value by 30–40% and extended product shelf life. The program also facilitated the establishment of a Joint Business Group (KUB) as a collective management platform for production and marketing. Overall, the implementation of smart packaging proved effective in improving competitiveness, professional branding, and business sustainability of local food-based MSMEs in Nagari Ulakan.

Keywords: smart packaging, MSMEs, packaging innovation, rakik ulakan, digital marketing.

Abstrak

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini dilaksanakan untuk meningkatkan daya jual produk Rakik Ulakan di Kabupaten Padang Pariaman melalui penerapan inovasi smart packaging. Permasalahan utama mitra adalah kemasan produk yang masih tradisional menggunakan kantong plastik, kurang menarik, dan belum mencantumkan identitas merek. Program ini menggunakan pendekatan partisipatif melalui tahapan sosialisasi, pelatihan desain kemasan menggunakan Canva, pelatihan pemasaran digital, pendampingan usaha, serta evaluasi berkelanjutan. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan signifikan pada keterampilan desain kemasan, manajemen usaha, dan promosi digital mitra. Inovasi smart packaging berbahan aluminium foil dan kraft paper dengan tambahan label informatif dan QR code berhasil meningkatkan nilai jual produk hingga 30–40% serta memperpanjang masa simpan produk. Kegiatan ini juga mendorong pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUB) sebagai wadah pengelolaan produksi dan pemasaran. Secara keseluruhan, penerapan smart packaging terbukti efektif dalam meningkatkan daya saing, citra profesional, dan keberlanjutan usaha UMKM berbasis pangan lokal berupa rakik di Nagari Ulakan.

Keywords: smart packaging, UMKM, inovasi kemasan, rakik ulakan, pemasaran digital.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar utama ekonomi nasional dalam rangka

membantu pertumbuhan perekonomian Indonesia. Dengan keberadaan UMKM dapat membantu memperluas lapangan kerja, memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan

dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapat masyarakat (1)(2)(3). Salah satu UMKM yang menjadi sentra produksi camilan tradisional di Nagari Ulakan, Kabupaten Padang Pariaman, Sumatera Barat yaitu usaha Rakik Ulakan. “Rakik” atau biasa dikenal dengan Rempeyek, sebagai salah satu makanan ringan yang telah menjadi bagian dari warisan kuliner daerah. Mayoritas pedagang Rakik di Ulakan memiliki peran vital dalam menggerakkan perekonomian lokal. Berdasarkan observasi dan wawancara dengan salah satu kelompok UMKM di Nagari Ulakan, terdapat permasalahan yang harus dihadapi yakni belum meningkatnya penjualan Rakik Ulakan karena kemasan produk masih sangat tradisional, yaitu berupa plastik. Rakik yang dipampang sepanjang jalan memang menjadi daya tarik tersendiri bagi para pelancong maupun wisatawan. Namun dikarenakan diletakkan secara terbuka di tepi jalan, terdapat keraguan akan kebersihan makanan. Jika ada yang membeli, maka produk langsung dibungkus dengan plastik putih tanpa ada logo ataupun merek yang melekat pada kemasan. Hal ini mengindikasikan tampilan produk Rakik Ulakan yang dijual menjadi tidak menarik. Salah satu kekuatan terbesar yang menarik daya beli calon konsumen saat ini adalah dari kemasan (4). Banyak pelaku UMKM mengabaikan kemasan dan menggunakan kemasan sederhana. Masyarakat cenderung berwirausaha dengan mencari cara-cara yang tidak memiliki tantangan dan tidak berisiko (5).

kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan daya jual bagi pedagang rakik Ulakan melalui inovasi terhadap pengemasan produk. Fungsi pengemasan pada masa

sekarang, tidak hanya sebagai tempat dan melindungi produk dari kerusakan, juga sebagai pemberi informasi tentang produk itu sendiri misalnya komposisi, masa kadaluarsa, serta memiliki fungsi estetika (4). Inovasi dalam kemasan produk ini yaitu “smart packaging”. Smart packaging atau kemasan cerdas adalah sebuah solusi agar usaha bisa bersaing di era digital seperti sekarang. Ini akan membantu konsumen untuk mendapatkan informasi mengenai produk tersebut secara digital. Selain itu mitra akan dimudahkan untuk mengkomunikasikan mengenai produknya melalui kemasannya. Dikarenakan produk mitra merupakan produk makanan, maka sangat diperlukan adanya informasi mengenai kandungan, kesegaran dari sebuah produk (6). Dengan adanya inovasi dalam pengemasan produk melalui smart packaging ini diharapkan dapat meningkatkan penjualan Rakik Ulakan dan pada akhirnya produk ini menjadi oleh-oleh khas Ulakan yang banyak diminati dan dicari oleh masyarakat luas, bukan hanya penduduk lokal saja.

Penerapan inovasi smart packaging pada rakik dapat meningkatkan daya jual produk hingga ke pasar yang lebih luas. Smart packaging dapat meningkatkan pengalaman pembeli, kesadaran terhadap merek, dan memperluas jangkauan pasar hingga luar provinsi (15). Penggunaan kemasan yang menarik dan fungsional akan meningkatkan minat beli dan memperpanjang masa penyimpanan rakik. Sehingga dapat memperkenalkan makanan khas Nagari Ulakan hingga luar pulau Sumatera. Usulan kegiatan pengabdian ini meliputi pelatihan menginovasi packaging dalam meningkatkan daya jual produk rakik. Kegiatan mendesain packaging rakik yang inovatif dengan

menggunakan aplikasi canva. Smart packaging disertai dengan pelatihan digital marketing dan penggunaan media sosial., manajemen usaha dan pemasaran rakik.

METODE

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat ini akan dilakukan dalam beberapa tahapan yang sistematis dan terstruktur guna mencapai tujuan optimalisasi kewirausahaan rakik di Nagari Ulakan, Kabupaten Padang Pariaman. Metode yang digunakan mencakup pendekatan partisipatif, pelatihan berbasis keterampilan, pendampingan usaha, serta evaluasi berkelanjutan.

(1) Tahap sosialisasi kegiatan, meliputi : Sosialisasi tentang kegiatan-kegiatan, teknis pelaksanaan pelatihan, dan administrasi serta alat yang dibutuhkan untuk kegiatan pelatihan kepada seluruh anggota tim. Sosialisasi program kepada Bupati Kabupaten Padang Pariaman. Sosialisai kepada Masyarakat Nagari Ulakan terutama kepada mitra usaha rakik ulakan dan Wali Nagari untuk memperkenalkan tujuan, manfaat, dan pelaksanaan program. Identifikasi calon peserta yang tergabung dalam mitra rakik ulakan yang menjadi sasaran pelatihan untuk meningkatkan produksi usaha yang sedang mereka ditekuni; (2) Tahap pelatihan antara lain meliputi: Identifikasi pemahaman peserta pelatihan tentang peningkatan usaha rakik dengan perubahan produk awal yang belum memiliki kemasan kedalam bentuk produk rakik dalam kemasan, pemberian materi sesuai dengan skala prioritas yang ditetapkan pengusul dan mitra dalam PkM untuk meningkatkan kualitas produk dan pemasaran produk, Pendampingan kegiatan untuk melihat implementasi dari produk rakik yang

telah dibuat dalam bentuk kemasan, dilanjutkan dengan diskusi, dan wawancara untuk mengukur kepuasan peserta serta keinginan yang tinggi untuk meningkatkan kualitas produk dan pemasaran produk rakik ulakan untuk akses pasar yang lebih luas. Evaluasi dilakukan untuk memastikan setiap proses tahapan pelatihan telah dilaksanakan sesuai dengan perencanaan dan tujuan yang telah ditetapkan. Kendala yang menghambat dapat diminimalisir dengan pendampingan dan evaluasi lanjutan sesuai kebutuhan dan solusi untuk mengatasi permasalahan mitra dalam meningkatkan produk dan pemasaran produk rakik ulakan; (3) KKN tematik, kegiatan KKN tematik diterapkan yakni: melibatkan mahasiswa dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian melalui program KKN Tematik, mahasiswa dapat membantu dalam pelatihan, pendampingan, dan evaluasi usaha mitra, pemberian kesempatan mahasiswa mengembangkan pengetahuan dan skill dalam penyusunan modul kewirausahaan; (4) Penerapan teknologi antara lain: Pengenalan teknologi sederhana dalam proses produksi rakik untuk meningkatkan kualitas produk menggunakan smart packaging, penggunaan digital marketing dan manajemen usaha untuk meningkatkan daya jual dan pemasaran yang lebih luas, pembuatan desain kemasan dan logo menggunakan aplikasi desain grafis dan aplikasi canva untuk tampilan produk, akses pasar dan teknologi pemasaran; (5) Pendampingan, meliputi: pendampingan produksi secara berkala untuk memastikan kualitas produk terjaga, pendampingan pemasaran dan distribusi produk secara offline dan online, penguatan jejaring usaha dengan instansi terkait dan koperasi lokal; (6) Evaluasi, meliputi: evaluasi secara berkala melalui

wawancara, survei, dan diskusi kelompok, eevisi strategi berdasarkan hasil evaluasi untuk memperbaiki efektivitas program, dokumentasi perkembangan usaha mitra selama pendampingan; (7) Keberlanjutan Program, meliputi: penerapan manajemen pada kelompok usaha bersama (KUB) sebagai wadah pengelolaan usaha secara kolektif, penghubungan mitra dengan lembaga pendanaan mikro untuk penguatan modal usaha, penyusunan rencana bisnis jangka panjang untuk mendukung keberlanjutan usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini berhasil dilaksanakan secara sistematis melalui beberapa tahapan, yaitu: sosialisasi, pelatihan, pendampingan, hingga evaluasi terhadap mitra pedagang Rakik Ulakan. Berdasarkan laporan pelaksanaan, kegiatan ini memberikan dampak nyata terhadap peningkatan kapasitas mitra dalam hal pengemasan, manajemen usaha, dan pemasaran digital.

Tabel 1. Jenis Rakik dan Kemasannya

Nama Produk	Pilihan Kemasan
Sala Bulek	Keranjang bambu/plastic klem/kotak kecil
Sala baledang	Plastic klem/pouch skraft paper/pouch aluminium foil
Sala udang	
Sala kepiting	
Sala cumi	
Rakik udang bulek	
Rakik udang laweh	
Rakik udang ketek	
Sala bulek mentah	

Penerapan smart packaging berperan penting dalam meningkatkan nilai tambah produk Rakik Ulakan. Sebagaimana dijelaskan oleh Khamainy & Rofik (2022), smart packaging tidak

hanya memperindah tampilan produk, tetapi juga meningkatkan persepsi kualitas dan kepercayaan konsumen terhadap keamanan pangan. Inovasi kemasan yang dilakukan pada UMKM mitra mencakup:

- a. Penggunaan pouch aluminium foil dan kraft paper untuk menjaga kerenyahan dan ketahanan produk
- b. Pencantuman label informatif seperti tanggal kedaluwarsa, berat bersih, dan komposisi bahan
- c. Penambahan elemen digital (QR code) yang mengarahkan konsumen ke video proses produksi dan testimoni pelanggan

Menurut Rosyadi et al. (2023), kemasan yang higienis dan menarik merupakan salah satu faktor kunci dalam peningkatan minat beli konsumen pada produk makanan ringan tradisional. Dalam konteks Rakik Ulakan, kemasan baru membuat produk tidak hanya tampil lebih profesional, tetapi juga meningkatkan daya simpan hingga 2–3 kali lipat dibandingkan kemasan plastik tradisional.

Kegiatan ini juga meningkatkan kompetensi wirausaha dan keterampilan digital para pelaku UMKM. Mitra yang sebelumnya hanya mengandalkan penjualan konvensional di tepi jalan kini mampu Mendesain kemasan sendiri menggunakan Canva, Mengelola akun bisnis di WhatsApp Business dan Instagram, Menggunakan marketplace lokal untuk penjualan daring.

Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian Pangestu et al. (2024) yang menegaskan bahwa penerapan smart packaging digital dan entrepreneurship training dapat memperkuat daya saing UMKM berbasis pangan lokal. Selain

itu, adanya partisipasi mahasiswa melalui program KKN tematik memberi efek ganda berupa penerapan pengetahuan akademik ke lapangan serta mendukung capaian Indikator Kinerja Utama (IKU) universitas.



Gambar 1. Kegiatan Sosialisasi Kepada Mitra Pedagang

Secara keseluruhan, kegiatan PkM ini berhasil mengintegrasikan transfer teknologi, inovasi desain, dan strategi pemasaran digital untuk meningkatkan daya saing produk lokal. Temuan utama dari kegiatan ini dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Temuan Utama Kegiatan

Program ini memperkuat hasil riset terdahulu yang menyatakan bahwa kemasan berfungsi bukan hanya sebagai pelindung produk, tetapi juga sebagai alat komunikasi visual dan media branding (Nasrullah, 2020; Supardianningsih et al., 2023). Dengan demikian, inovasi kemasan yang mengintegrasikan teknologi informasi

dan estetika lokal terbukti efektif meningkatkan daya jual dan keberlanjutan UMKM di sektor kuliner tradisional.

Kegiatan PKM ini memberikan implikasi keberlanjutan yang mencakup dalam beberapa aspek yang diantaranya:

- Aspek Ekonomi**
Peningkatan pendapatan pelaku usaha dan potensi ekspansi pasar ke luar daerah.
- Aspek Sosial**
Memperkuat identitas budaya Nagari Ulakan sebagai sentra kuliner khas Sumatera Barat
- Aspek Akademik**
Menghasilkan publikasi ilmiah, video kegiatan, dan media promosi yang berkontribusi terhadap pengembangan keilmuan dan implementasi MBKM.

Keberlanjutan program akan dijamin melalui pendampingan lanjutan, kerja sama dengan Dinas Koperasi dan UKM, serta pengurusan legalitas (PIRT dan sertifikat halal) agar produk Rakik Ulakan dapat menembus pasar modern.

SIMPULAN

Kegiatan PkM ini mampu mencapai target yang diharapkan, yaitu:

- Berhasil meningkatkan daya saing, nilai jual, dan kualitas produk.
- Mendorong pelaku usaha lebih mandiri dalam manajemen dan pemasaran digital
- Memberikan kontribusi nyata terhadap penguatan ekonomi lokal dan branding produk khas daerah.

- d. Mengembangkan produk sesuai dengan pangsa pasar yang lebih luas.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih disampaikan kepada civitas akademik Universitas Negeri Padang karena telah memberikan dukungan administratif dalam melakukan program pengabdian ini. Selanjutnya, ucapan terima kasih diberikan kepada Masyarakat Ulakan yang telah berkenan untuk mengikuti kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Bagian ini memberikan contoh penulisan sumber sitasi. Semua yang ada dalam daftar ini dapat dirunut dalam badan artikel *template* ini untuk dipelajari tata cara penulisan sitasi dalam teks.
- Khamainy, A. H., & Rofik, M. (2022). *Smart Packaging Sebagai Upaya Meningkatkan Harga Jual “Kepeng Amina” di Kabupaten Sumenep. Selaparang Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6(1), 498.
- Rosyadi, A., Rahmani, D. A., Nugraha, C. S., & Permana, E. G. (2023). Upaya Peningkatan Nilai Jual Produk Makanan Ringan Desa Putrapinggian melalui Inovasi Packaging dan Labeling. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 3(1), 119–125.
- Nasrullah, R. (2020). Teknologi Kemasan dalam Menunjang Pemasaran Produk Makanan Tradisional. *Indonesian Journal of Food Science and Technology*, 8(2), 67–75.
- Pangestu, M. G., et al. (2024). Pelatihan Entrepreneurship pada UMKM Kerupuk Ikan Putri Bungsu dalam Meningkatkan Promosi dan Smart Packaging Digital. *Jurnal Inovasi, Teknologi dan Dharma Bagi Masyarakat*, 6(3), 67–71.
- Supardianningsih, S., et al. (2023). Development of Smart Packaging Film Label Based on pH Sensor from Natural Source: Red Spinach for Freshness Detector of Meat. *Journal of Aceh Physics Society*, 12(3), 8–14.