

Peran Iptek Dalam Usaha Pemasaran Kerupuk Cingur Sebagai Alternatif Meningkatkan Ekonomi Rumah Tangga

(Study Kasus Pengrajin Krupuk Di Kabupaten Garut)

Rahadi Deli Saputra¹⁾, Shinta Siti sundar²⁾, Cepi Rahmat Hidayat³⁾, Mohamad Ali Rahman⁴⁾

^{1,2,3,4}STMIK Tasikmalaya

Jl. R.E. Martadinata No. 272A, (0265) 310830, Panyingkiran, Indihiang, Tasikmalaya, Jawa Barat

e-mail : ¹rahadi@stmik-tasikmalaya.ac.id, ²shinta.ss@gmail.com,

³cepi@stmik-tasikmalaya.ac.id, ⁴ali@stmik-tasikmalaya.ac.id

Abstrak

Di Kabupaten Garut terdapat banyak produsen cemilan kripik Cingur. Hampir seluruh produsen cemilan kerupuk cingur tersebut dalam melakukan pengolahan dan pemasarannya masih secara manual. Produksi cemilan kerupuk cingur belum menggunakan peralatan pembantu sehingga produk yang dihasilkan, kapasitas produksi dan kualitasnya masih sangat rendah serta proses pemasaran yang hanya mengandalkan promosi mulut ke mulut. Guna mengatasi hal tersebut Tim Pengabdian kepada masyarakat dari Dosen STMIK Tasikmalaya, menggunakan metode 1) Memberikan pelatihan penerapan manajemen produksi cemilan kerupuk cingur, 2) memberikan pendampingan dalam mempromosikan produk melalui media sosial dalam memasarkannya, serta 3) memberikan pelatihan manajemen keuangan yang baik. Dengan hal tersebut akan berdampak pada peningkatan produktivitas pada pengusaha cemilan kerupuk cingur. Tujuan yang ingin dicapai yaitu manajemen produksi dan pemasaran yang bagus, outputnya akan membantu meningkatkan kualitas, produktivitas, dan kesejahteraan mereka. Hasil yang didapat dari kegiatan ini : 1) melakukan promosi dan pemasaran produk melalui media sosial. 2) bantuan peralatan pendukung produksi 3) Kualitas produk semakin meningkat dan produk dikemas secara lebih sempurna, dan 4) Aplikasi pengelolaan keuangan untuk membantu mengontrol pemasukan dan pengeluaran agar manajemen keuangan lebih baik.

Kata Kunci: Cemilan Kerupuk Cingur, Manajemen Produksi, Aplikasi Keuangan, Pemasaran Media sosial

1. Pendahuluan

Kerupuk cingur/cingur merupakan kerupuk yang dibuat dari bahan kikil daging sapi dan kulit sapi yang kemudian diolah agar menjadi kerupuk cingur gurih dan enak. Camilan ini merupakan jajanan khas Garut yang digemari banyak kalangan. Kerupuk cingur ini mudah ditemui didaerah garut terutama di toko oleh – oleh. Cita rasa dari kerupuk garut yang enak sangat layak dijadikan usaha, dengan banyaknya orang yang suka dengan

kerupuk cingur ini maka dapat mencoba peluang usaha kerupuk cingur ini. Kerupuk ini bisa dijual dalam keadaan mentah atau matang sesuai selera. Pengusaha dari kerupuk cingur memang sudah banyak namun tidak ada salahnya mencoba. Peluangnya masih sangat tinggi untuk dijalankan.

Di kota Garut terdapat banyak produsen cemilan kerupuk cingur. Salah satunya yaitu produsen cemilan kerupuk cingur Bapak Asep yang beralamat di Jl. Suci, Karangpawitan, Kabupaten Garut, Jawa Barat 44182. Bapak Asep selaku pemilik dan pemroduksi cemilan kerupuk cingur dalam proses pengolahan dan pemasarannya dilakukan secara manual. Permasalahan yang dihadapi oleh kedua mitra pada dasarnya adalah sama. Permasalahan berada pada serangkaian produksi yang berawal dari penanganan bahan baku sampai kepada tahap pengemasan produk[1]. Permasalahan tersebut muncul karena keterbatasan modal dan sumberdaya manusia. Pinjaman modal tidak mudah diperoleh karena manajemen usaha terutama pembukuan kegiatan usaha belum dilakukan secara rutin[2].

Potensi pasar yang masih terbuka lebar, memberikan peluang bagi Bapak Asep selaku pemilik tempat produksi untuk bisa meraih keuntungan yang lebih besar dari hasil bisnis produksi kerupuk cingur. Produsen disarankan bisa mencari ide yang lebih kreatif dan berbeda dari penjual lainnya. Misalnya dengan membuat produksi inovasi seperti menambahkan rasa dan mengubah warna, menggunakan kemasan yang menarik, promosi yang memanfaatkan fasilitas media elektronik, media sosial, internet, dan bentuk lainnya.

Kegiatan pendampingan IbM ini dimulai dari bulan Februari 2019 hingga bulan Mei 2019.

Permasalahan :

1. Pendapatan produsen tidak menentu. Fluktuasi pendapatan dipengaruhi oleh jumlah pesanan yang kemudian berpengaruh terhadap jumlah produksi.
2. Variasi jenis produk yang dijual masih sedikit yaitu cemilan kerupuk cingur original.

3. Kapasitas produksi produsen masih sedikit dikarenakan keterbatasan alat.
4. Desain kemasan yang digunakan untuk produk yang dijual masih sangat sederhana.
5. Proses pemasaran produk cemilan kerupuk cingur terbatas di wilayah produsen, dan mengandalkan promosinya dari mulut ke mulut.
6. Produsen belum melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran keuangan, sehingga seringkali keuntungan yang diperoleh tidak diketahui secara pasti.

Tujuan:

1. Meningkatkan dan menstabilkan pendapatan hasil penjualan produk produsen.
2. Memberikan penambahan keterampilan kepada mitra dari segi inovasi produk sehingga produsen dapat menghasilkan jenis cemilan kerupuk cingur dengan rasa dan warna yang baru.
3. Memberikan bantuan dalam hal penggunaan alat pengolah yang lebih besar dan alat penyimpanan produk yang lebih besar.
4. Memberikan bantuan dari segi penggunaan alat pengemasan untuk kemasan yang rapi dan menarik. Selain penggunaan alat pengemasan, pelaksana program juga memberikan bantuan desain kemasan yang menarik atau eye catching.
5. Memberikan pelatihan penggunaan media pemasaran online berupa website guna menjangkau pasar promosi yang lebih luas.
6. Memberikan pelatihan penggunaan aplikasi pengelolaan keuangan agar memudahkan pencatatan pengeluaran dan pemasukan, sehingga dapat mengetahui keuntungan, kerugian, dan atau omset usaha.

2. Metode Pelaksanaan

Metode yang dipergunakan untuk meningkatkan efektifitas dapat dilihat pada gambar 1 sebagai berikut :

1. Sosialisasi, dilakukan dengan cara diskusi.
2. Peningkatan kualitas dan jumlah produksi, dilakukan dengan cara pendampingan dan pelatihan.
3. Manajemen pemasaran, dilakukan dengan cara diskusi, pendampingan, dan pelatihan.
4. Manajemen keuangan, dilakukan dengan cara diskusi, pendampingan, dan pelatihan.



Gambar 1. Metode Pelaksanaan

3. Hasil Pelaksanaan

Kegiatan program pengabdian ini diawali dengan melakukan sosialisasi kepada produsen yang telah dipilih. Terdapat kesepahaman yang baik dan harmonis antara produsen dengan tim pelaksana. Kegiatan sosialisasi pendampingan dan pelatihan pengembangan produk yang dilakukan pada produsen yang tadinya hanya memproduksi cemilan kerupuk cingur original dan warna putih, dikembangkan dengan memproduksi kerupuk cingur manis dengan warna yang bervariasi.



Gambar 2. Penjemuran Kerupuk



Gambar 3. Penjemuran Kerupuk 2



Gambar 4. Penjemuran Kerupuk 3



Gambar 5. Penjemuran Kerupuk 4



Gambar 6. Pengrebusan



Gambar 7. Kemasan Kerupuk Cingur

1. Cingur (tulang lunak hidung) sapi atau kerbau direndam dengan air panas untuk menghilangkan bulu yang ada di kulit kepala
2. Lalu di bakar untuk menghilangkan sisa bulu yang masih menempel
3. Kulit direbus kembali selama kurang dari 3 sampai 4 jam agar kulit menjadi lembut (gambar 6)
4. Setelah direbus kulit ditiriskan dan kemudian dipotong kecil-kecil dan kemudian digiling sampai halus
5. Gilingan kulit yang sudah halus tersebut kemudian dicampur dengan tepung aci/tapioka beserta bumbu rempah-rempah (bawang putih, bawang merah, ketumbar, bubuk cabe boleh digunakan atau tidak, garam, gula, air secukupnya)
6. Semua bahan dicampur dan diadon sampai merata
7. Kemudian dibentuk pertiga dengan cetakan dan kemudian dikukus sampai matang
8. Adonan yang sudah dikukus kemudian dipotong-potong sesuai dengan ukuran selera
9. Selanjutnya potongan-potongan tersebut dijemur sampai kering yang terdiri dari 4 tahapan (dapat dilihat pada gambar 2 sampai gambar 5)
10. Penjemuran bisa dilakukan selama dua hari Selanjutnya kerupuk siap digoreng dari minyak api sedang
11. Setelah ditiriskan baru kerupuk cingur tersebut dapat dikemas hingga siap dijual (gambar 7)

Peralatan Yang Di Gunakan

Adapun alat-alat yang dibutuhkan untuk memproduksi kerupuk cingur ini adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Peralatan

Peralatan	Harga	
Wajan	Rp.	350.000,-
Kompur dan Tabung Gas	Rp.	750.000,-
Pisau	Rp.	35.000,-
Penggilingan	Rp.	200.000,-
Talenan	Rp.	80.000,-

Seminar Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat 2019

SINDIMAS 2019

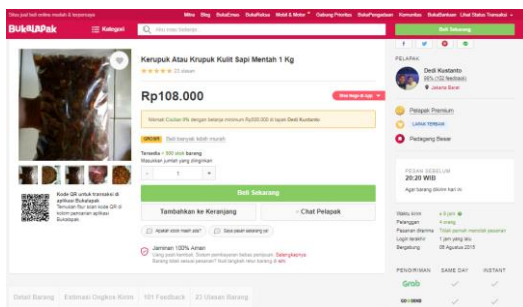
STMIK Pontianak, 29 Juli 2019

Peralatan	Harga
Penghalus Bumbu	Rp. 450.000,-
Peniris Minyak	Rp. 300.000,-
Pengemas Produk	Rp. 800.000,-
Peralatan Tambahan	Rp. 1.900.000,-
Jumlah Investasi	Rp. 4.865.000,-

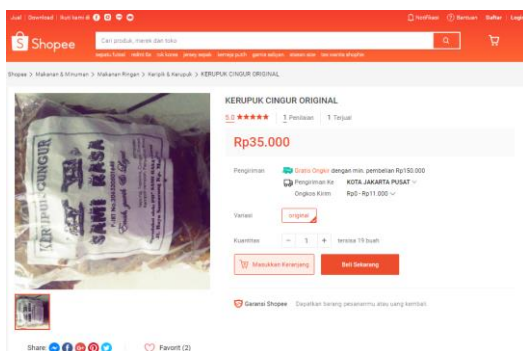
Dengan peralatan yang ada Jumlah produksi per hari yang bisa di hasilkan rata-rata adalah 10 kilo kerupuk mentah, dengan harga per 250 gramnya 25.000 sedangkan kerupuk matang yang sudah dikemas per 250 gram dijual dengan harga 50.000, pendapatan kotor per hari yang mentah 1.000.000 sedangkan matang 2.000.000 , dengan adanya bantuan program aplikasi pemasaran dari tim pengmas STMIK Tasikmalaya maka terjadi peningkatan dari sisi volume penjualan yang berimplikasi pada pendapatan penghasilan yang lebih besar dari sebelumnya, mengingat bahwa pemasaran sebelumnya hanya dilakukan diseputar pasar garut namun dengan adanya aplikasi pemasaran ini menjadikan bauran pasarnya menjadi lebih luas, tidak hanya seputar daerah Garut saja melaikan juga sampai ke kota-kota besar lainnya.



Gambar 8. Penjualan di Tokopedia

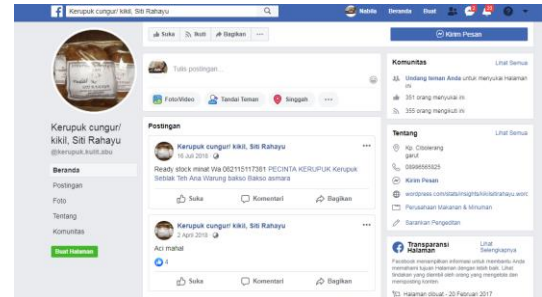


Gambar 9. Penjualan Bukalapak



Gambar 10. Penjualan di Shopee

Pada bidang manajerial dan pemasaran, Tim Pengmas STMIK Tasikmalaya memberikan fasilitas aplikasi keuangan yang sederhana sehingga pihak mitra produsen dapat melakukan pencatatan keuangan dengan teliti dan cermat serta mudah menghasilkan laporan yang diharapkan.



Gambar 11. Penjualan di Facebook

Selain itu juga memberikan pelatihan dalam mempromosikan produk melalui marketplace atau grup Kelompok Wisata Kuliner Tasikmalaya (KWKT) dalam media sosial seperti facebook. Dan tentunya hal tersebut akan semakin luas dalam memperkenalkan produknya.

Setelah seluruh kegiatan tersebut lengkap dilaksanakan, maka pada tahap akhir Tim Pengmas STMIK Tasikmalaya melakukan proses Monitoring dan Evaluasi kepada para produsen pengusaha, untuk melihat gambaran kemajuan dari kegiatan dan proses pendampingan yang telah dilaksanakan.

Hingga saat ini, izin PIRT dan label halal dari MUI nya telah keluar. Sehingga pemasaran ke toko-toko, dan mini/super market sudah dapat dilakukan, Tetapi untuk meningkatkan kapasitas produksinya masih terkendala pada terbatasnya sumberdaya manusia yang dibutuhkan dalam kegiatan produksi. Untuk pangsa pasar saat ini yang rutin melakukan pemesanan selain dalam kota juga sudah menyebar ke luar kota, seperti Bandung, Tasikmalaya, Ciamis, Banjar, pangandaran serta sumedang. hasil kegiatan yang dilaksanakan oleh Tim Pengmas STMIK Tasikmalaya diantaranya adalah :

1. Sebelum adanya kemitraan Masyarakat, volume penjualan rata-rata hanya 10 kg per hari tetapi setelah adanya kemitraan dengan pengmas STMIK Tasikmalaya, terutama setelah adanya penggunaan aplikasi pemasaran volume penjualan naik menjadi rata-rata 15 kg per hari
2. Sebelum adanya mitra pengmas STMIK Tasikmalaya omzetnya hanya Rp. 1.000.000. per hari untuk penjualan kerupuk mentah, sesudah adanya kemitraan, omset mengalami kenaikan sebanyak 50% dari rata-rata perhari atau senilai Rp. 1.500.000. per hari. Sedangkan untuk penjualan kerupuk matang yang tadinya hanya beromzet Rp.2.000.000 naik menjadi kurang lebih Rp. 2.500.000. per hari

4. Kesimpulan

1. Setelah dilaksanakan kegiatan ini, hasil monitoring dan evaluasi menunjukkan bahwa adanya peningkatan produksi sebesar 50%, hasil penjualan kerupuk mentah mengalami peningkatan 50% dan hasil penjualan kerupuk matang mencapai 25%.
2. Pelaksanaan program berupa bantuan alat dan pendampingan kegiatan mampu menghasilkan luaran-luaran yang diharapkan oleh program pengabdian kepada masyarakat ini seperti : peningkatan kapasitas produksi, penambahan variasi produk olahan,
3. Pelaksanaan program berupa bantuan pembuatan marketplace pada sosial media dan aplikasi pengelolaan keuangan dapat membantu produsen dalam hal proses promosi atau pemasaran produk menjadi lebih luas dan juga dapat membantu mitra

Daftar Pustaka

- [1] M. D. Supardan, Satriana, Fauzi, "IbM Usaha Kerupuk Tiram Di Kabupaten Aceh Besar Dan Kerupuk Kulit Di Kota Banda Aceh," Laporan Hibah Skim IbM DRPM, Universitas Syiah Kuala, 2017.
- [2] T. A. Purnomo, R. Rusdijati, L. A. Hidayati, S. Munahar, "IbM Pengrajin Rambak Kulit Ikan Guna Pengembangan Usaha," Laporan Hibah Skim IbM DRPM, Universitas Muhammadiyah Magelang, 2017.