

## ***APPLICATION OF TECHNOLOGY APPROPRIATE ON KRIPIK REMPEYEK HOUSE INDUSTRIES IN PEREAN VILLAGE <sup>1</sup>***

I Ketut Putu Suniantara\*<sup>1</sup>, I Gede Eka Wiantara Putra<sup>2</sup>, I Gede Agus Astapa<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Sistem Informasi – STMIK STIKOM Bali

<sup>2</sup>Program Studi Sistem Komputer – STMIK STIKOM Bali

e-Mail\*: suniantara@stikom-bali.ac.id

### ***Abstract***

*The home industry is a type of business that has a characteristic in terms of minimal capital, most of the business owners are the head of the household, and the workforce comes from the family. The partner industries are home industries from Ni Ketut Niliati and Ni Wayan Suriati. The second business of the partners is engaged in the business of making and selling chips. There are several obstacles faced by partners in the limitations of production aids, product packaging, product storage, lack of financial management and limitations in terms of marketing. Based on the problems faced, the activities carried out gradually began production management to marketing. Activities begin with socialization, provision of equipment as production aids, packaging design, and training, financial management training, preparation and training on the use of social media/websites. Giving equipment has helped partners increase production and speed up the production process. Financial management training is carried out by providing training in recording orders and simple cash books. Based on the activities carried out the results obtained were an increase in production both quality and quantity by 35%, the creation of simple cash books, order books, packaging labeling, and social media/website marketing. With the help of labeling, product packaging is becoming more attractive to buyers and can be a promotional medium because it contains information on kripik businesses. With the presence of social media/website marketing, information related to the chip cracker business can be widespread.*

**Keywords:** *Home industry, kripik rempeyek, production management, marketing management*

---

<sup>1</sup> Dipresentasikan pada Konferensi Nasional PkM-CSR, Lombok, 23-25 Oktober 2018

## **APLIKASI TEKNOLOGI TEPAT GUNA PADA INDUSTRI RUMAH TANGGA KRIPIK REMPEYEK DI DESA PEREAN**

I Ketut Putu Suniantara\*<sup>1</sup>, I Gede Eka Wiantara Putra<sup>2</sup>, I Gede Agus Astapa<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Sistem Informasi – STMIK STIKOM Bali

<sup>2</sup>Program Studi Sistem Komputer – STMIK STIKOM Bali

e-Mail\*: suniantara@stikom-bali.ac.id

### **Abstrak**

Industri rumah tangga adalah jenis usaha yang memiliki ciri khas dalam hal modal yang minim, sebagian besar pemilik usaha adalah kepala rumah tangga, dan tenaga kerja berasal dari pihak keluarga. Industri rumah tangga yang menjadi mitra yaitu industri rumah tangga dari Ni Ketut Niliati dan Ni Wayan Suriati yang berlokasi di Desa Parean Kecamatan Baturiti Kab. Tabanan. Usaha kedua mitra bergerak dibidang usaha pembuatan dan penjualan kripik rempeyek. Terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh mitra dalam keterbatasan alat bantu produksi, kemasan produk, tempat penyimpanan produk, kurangnya manajemen keuangan serta keterbatasan dalam hal pemasaran. Berdasarkan permasalahan yang dihadapi, maka kegiatan dilakukan bertahap mulai manajemen produksi sampai pemasaran. Kegiatan dimulai dengan sosialisasi, pemberian peralatan sebagai alat bantu produksi, pelatihan pengemasan dan desain label kemasan, pelatihan manajemen keuangan, pembuatan dan pelatihan penggunaan media sosial/website. Pemberian peralatan telah membantu mitra meningkatkan produksi dan mempercepat proses produksi. Pelatihan manajemen keuangan dilakukan dengan memberikan pelatihan pencatatan order dan buku kas sederhana. Berdasarkan kegiatan yang dilakukan didapatkan hasil yaitu peningkatan produksi baik kualitas maupun kuantitas sebesar 35%., terciptanya buku kas sederhana, buku order, labeling kemasan dan media sosial/website pemasaran. Dengan bantuan labeling, kemasan produk menjadi lebih menarik minat pembeli dan dapat menjadi media promosi karena berisi informasi tempat usaha kripik. Dengan adanya media sosial/website pemasaran, informasi terkait usaha kripik rempeyek dapat tersebar luas.

**Kata kunci:** Industri rumah tangga, kripik rempeyek, manajemen produksi, manajemen pemasaran, Desa Parean

### **PENDAHULUAN**

Bisnis industri rumah tangga yang satu ini memiliki ciri khas dalam hal modal yang minim, sebagian besar pemilik usaha adalah kepala rumah tangga, dan tenaga kerja berasal dari pihak keluarga. Jenis produk adalah berupa makanan ringan seperti kripik/rempeyek, jajanan pasar ataupun kerajinan tangan lainnya. Cemilan kripik/rempeyek pun beraneka ragam rasanya bergantung dari bahan yang digunakan.

Cemilan tersebut sangat mudah dijumpai di warung-warung atau dapat juga dibeli secara langsung ke industri rumahan. Industri rumahan ini dikenal dengan Industri Rumah Tangga (IRT) yang memproduksi berbagai macam jajan tersebut seperti di IRT Ni Wayan Suriati dan IRT Ni Ketut Niliati yang keduanya berlokasi di Peran Baruriti Tabanan. Cemilan kripik/rempeyek yang banyak digemari untuk dikonsumsi dikalangan masyarakat sebagai cemilan ataupun tambahan lauk. Pembuatan cemilan

kripik/rempeyek biasanya natural tanpa bahan pengawet sehingga sehat, dijual dengan harga yang relatif murah, bahan yang mudah didapat dengan tepung sebagai bahan utama atau dasar pembuatannya.

Cemilan di kedua IRT Mitra dibuat dari olahan tepung beras, tepung kanji, bawang putih, ketumbar, dan bahan lainnya, yang menghasilkan berbagai macam variasi cemilan. Alamat usaha dari kedua IRT berdekatan yaitu IRT Ni Wayan Suriati dan IRT Ni Ketut Niliati terletak di Desa Peraan Kec. Baturiti – Kabupaten Tabanan. IRT Ni Wayan Suriati mulai dirintis sekitar 2 tahun lalu. Pemilik IRT ini memiliki jumlah karyawan 1 orang dengan jenis usaha pembuatan cemilan kripik aneka rasa, kripik talas, ladrang, kripik pisang, dan juga cemilan yang sudah jadi, dengan jumlah produksi perhari menghabiskan dua kilogram tepung. Produk hanya dikemas biasa tanpa label/merk dengan plastik yang direkatkan dengan bantuan api lilin. Untuk pemasaran produk dari IRT Ni Wayan Suriati, hanya di lingkup lokal saja dengan cara pembeli mendatangi lokasi IRT atau dititipkan pada warung – warung terdekat. Omzet dari IRT ini adalah 1.500.000 per bulan.

IRT Ni Ketut Niliati memulai usaha sejak tahun 2015 dengan jumlah karyawan ada dua orang. Ni Ketut Niliati selaku mitra memproduksi cemilan berbagai rasa diantaranya cemilan ladrang seladri, kripik udang, peyek kedelai, peyek kacang, peyek kacang merah, kripik ayam dan kripik keladi. Produksi dari IRT ini tiap harinya rata – rata menghabiskan 3 kg tepung. Untuk pemasaran produk dari IRT Ni Ketut Niliati masih di lingkup lokal dan dititipkan langsung ke warung – warung. Peralatan yang digunakan ke IRT ini masih sederhana dan dan sebagian besar masih mengandalkan tenaga manusia. Peralatan yang ada juga sudah tua dan perlu diganti untuk menjamin keberlangsungan produksi. Proses pengemasan dilakukan secara sederhana dengan bahan plastik yang direkatkan dengan batuan api lilin dengan label/merk Indra. Seiring waktu, kini mulai banyak usaha sejenis yang tumbuh karena bagaimanapun cemilan kripil rempeyek masih menjadi salah satu makanan/cemilan. Proses produksi dan hasil produksi dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1a. Proses Produksi dan Produk yang di Hasilkan



Gambar 1b. Produk yang dihasilkan

Berdasarkan hasil analisa terhadap situasi maka diketahui permasalahan prioritas mitra yang disepakati bersama mitra dan pengusul adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Permasalahan yang Dihadapi Mitra

Kategori	Uraian	IRT Ni Wayan Suriati	IRT Ni Ketut Niliati
Produksi	Alat produksi/alat pengemasan	Mebutuhkan alat teknologi saat menerima order sekala besar	Kekurangan alat teknologi produksi saat menerima order sekala besar
	Kemasan/label/merk	Belum punya label/merk, pengemasan masih manual sehingga produk cepat rusak	Sudah punya label/merk pengemasan masih manual sehingga produk cepat rusak
	Kualitas produk	Produk mudah melempem, tidak tahan lama	Produk mudah melempem, tidak tahan lama
Manajemen	Manajemen Keuangan	Belum memiliki pembukuan dan manajemen keuangan	Belum memiliki pembukuan dan manajemen keuangan
	Manajemen Pemasaran	Belum bisa cara manajemen stok bahan baku dan stok item	Belum bisa cara manajemen stok bahan baku dan stok item
		Tidak bisa manajemen pemasaran produk yang di hasil secara luas	Tidak bisa manajemen pemasaran produk yang di hasil secara luas
Pemasaran/ Promosi	Alat pemasaran	Belum punya alat pemasaran yang dapat menjangkau lebih luas	Belum punya alat pemasaran yang dapat menjangkau lebih luas

Sumber: Diolah dari laporan kegiatan PkM 2018-2019

Menurut Kaunang *et al* (2012) untuk mengatasi permasalahan yang dialami oleh mitra dapat dilakukan analisis Swot terlebih dahulu, sehingga apa yang menjadi penyebab, kelebihan dan kekurangan apa yang dialami oleh kedua mitra. Analisis Swot ini menggambarkan kondisi dari kedua mitra dalam hal pemasaran. Sedangkan menurut Adnyani *dkk* (2015) untuk meningkatkan kualitas dan kuatitas produksi dapat dilakukan dengan cara Intensifikasi, Ekstensifikasi, Diversifikasi, dan Rasionalisasi.

Intensifikasi yaitu suatu upaya untuk meningkatkan hasil produksi, baik dari segi kuantitas maupun kualitasnya dengan cara memperbaiki metode kerja dan meningkatkan produktivitas faktor produksi yang digunakan. Ekstensifikasi yaitu suatu upaya untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi dengan cara menambah faktor-faktor produksi. Contohnya dalam bidang industri tekstil. Untuk menambah hasil industri, dilakukan upaya penambahan tenaga kerja, penambahan bahan baku atau penggantian mesin-mesin produksi dengan mesin yang lebih mutakhir.

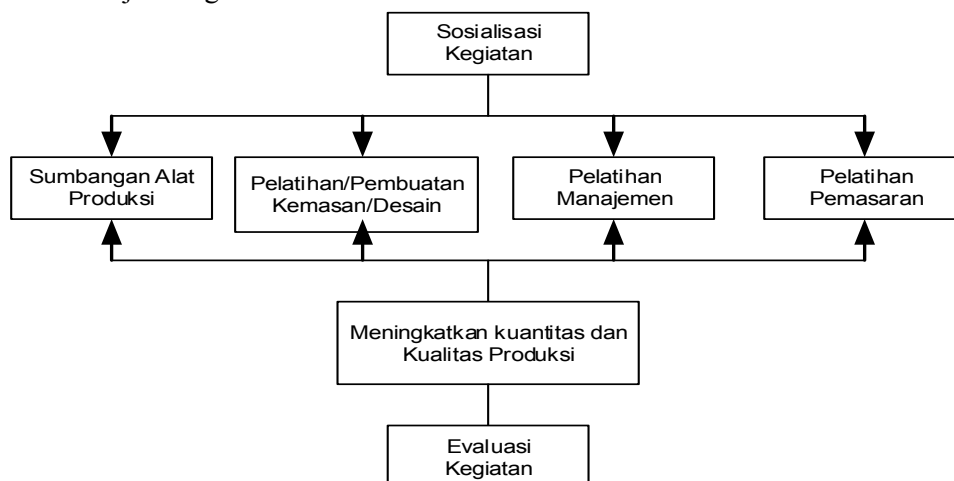
Diversifikasi yaitu suatu upaya untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil produksi dengan cara mengembangkan atau menambah keanekaragaman jenis hasil produksi. Contohnya dalam bidang industri minuman. Asalnya hanya menghasilkan satu rasa, dalam rangka meningkatkan kuantitas produksi ditambah menjadi lima rasa sehingga terdapat lima pilihan bagi konsumen untuk menikmatinya.

Rasionalisasi yaitu suatu upaya untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil produksi dengan cara menerapkan sistem manajemen yang lebih efektif dengan penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi. Contohnya untuk menghemat tenaga manusia, digunakan mesinmesin baru. Berdasarkan teori diatas maka, upaya peningkatan kualitas dan kuantitas produksi pada kedua mitra tersebut adalah dengan melakukan kegiatan memperbaiki metode kerja Ekstensifikasi, Intensifikasi, Deversifikasi, serta penambahan ketrampilan mengelola usaha, pembukuan sederhana dan aplikatif sehingga memudahkan Kedua Mitra dalam implementasinya

Adapun tujuan dari pengabdian masyarakat ini yaitu ingin membantu menyelesaikan permasalahan kedua mitra tersebut dengan melakukan kegiatan untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produk melalui kegiatan pengadaan alat – alat yang dibutuhkan kedua mitra. Mengadakan pelatihan manajemen sumber daya manusia dan kegiatan pelatihan penggunaan alat dan pembukuan serta strategi pemasaran.

## METODE

Pada tahap ini, dijelaskan pelaksanaan dari bagaimana kegiatan pengabdian dilaksanakan. Kegiatan pengabdian dimulai dengan sosialisai sampai dengan tahapan evaluasi kegiatan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Setiap tahapan dilakukan beberapa kegiatan sampai mitra siap. Pelaksanaan kegiatan dapat dijelaskan pada Gambar 2. Prosedur kerja dimulai dari sosialisai, pemberian sumbangan alat – alat produksi, pelatihan dan evaluasi serta pendampingan. Penjelasan masing – masing prosedur kerja sebagai berikut:



Gambar 2. Prosedur Kerja Kegiatan Pengabdian

### **Sosialisasi**

Sosialisasi dilaksanakan secara tatap muka, yaitu menghadirkan peserta dalam suatu ruangan. Peserta dari kegiatan dimaksud disesuaikan dengan kebutuhan informasi yang akan disampaikan, target dan sasaran. Dalam sosialisasi ini akan diberikan pengarahan kepada IRT mitra agar program pelatihan dan penggunaan alat baik itu mesin, blog/media/sosial/website dan manajemen pengelolaan dapat berjalan dengan baik. Selain pencatatan data teknis, dilakukan juga pencatatan dalam bentuk visualisasi dalam bentuk dokumentasi foto yang digunakan sebagai bahan desiminasi dan dokumentasi.

### **Pelatihan dan Pendampingan**

Materi pelatihan dan bimbingan akan diberikan oleh I Ketut Putu Suniantara dibantu oleh I Gede Eka Wiantara Putra dan I Gede Agus Astapa. Pelatihan akan diberikan secara berkala dan bertahap untuk masing – masing materi sehingga bisa dipahami dan dimanfaatkan dengan maksimal. Adapun materi yang diberikan yaitu: 1) Peningkatan pengetahuan manajemen pengelolaan dan pembukuan, 2) Penerapan teknologi pemakaian mesin dan peralatan lainnya dan 3) Peningkatan manajemen pemasaran online melalui Blog/Media Sosial/website.

Pendampingan dilakukan meliputi semua implementasi dari pelatihan yang dilakukan untuk memastikan keberlangsungan target luaran yang ditentukan. Pendampingan dilakukan dalam hal, penerapan pengetahuan manajemen pengelolaan dan pembukuan, pemakaian mesin dan peralatan lainnya dan penerapan pemasaran online melalui Blog/Media Sosial/website.

### **Evaluasi**

Evaluasi merupakan tahapan untuk mengetahui sampai sejauh mana program yang direncanakan mencapai target atau sasaran yang diinginkan serta melihat kendala dan permasalahan yang mungkin terjadi selama keberlangsungan program. Untuk menjamin dan mengantisipasi bila ada kendala, maka secara berkala akan dilakukan evaluasi terhadap program yang dijalankan sebanyak 1x dalam sebulan untuk mengoptimalkan setiap pelatihan, pelaksanaan dan implementasinya.

### **Keberlanjutan program**

Program yang dicanangkan tentunya tidak akan berhenti begitu saja saat periode pengabdian berakhir. Diharapkan adanya keberlanjutan pengembangan dari IRT ini untuk meningkatkan bidang lainnya sehingga semakin menambah daya saing, pengelolaan yang lebih profesional dan semakin berperan dalam penciptaan lapangan kerja. Keberlanjutan dari program ini antara lain: 1) Menambahkan produk baru untuk jajan tradisional pada setiap IRT mitra, 2) Melakukan perluasan penjualan produk selain lokal dan luar daerah, 3) Mempunyai kerjasama lebih banyak dengan agen penyalur atau pihak swasta untuk pemasaran dan penjualan yang lebih luas dan 4) Peningkatan kualitas dan kuantitas SDM sehingga mampu bersaing dan melakukan pengelolaan usaha secara lebih profesional.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Sesuai dengan metode pelaksanaan, tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian, yaitu:

### **Sosialisasi Kegiatan**

Pelaksana kegiatan diawali dengan sosialisasi, dalam sosialisasi ini, mengingatkan mitra mengenai permasalahan yang dihadapi dan kegiatan yang akan dilakasakan. Kegiatan sosialisasi dengan

mengumpulkan mitra di salah satu rumah mitra Ni Wayan Suriati. Tujuan kegiatan ini yaitu untuk berdiskusi dengan dua UMKM mitra mengenai kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan. Peran, komitmen dan dukungan kedua mitra sangat diperlukan untuk kelancaran dan keberhasilan kegiatan pengabdian ini.



Gambar 3. Kegiatan Sosialisasi Kedua Mitra

### **Pemberian Alat-Alat Produksi**

Pada tahapan ini, mitra diberikan sumbangan hibah barang sebagai sarana untuk meingkatkan kuantitas produksi. Penyerahan alat-alat produksi kepada mitra dilakukan di rumah mitra Ni Wayan Suriati dengan mengundang Ni Ketut Niliati. Pemberian sumbangan alat-alat produksi dilakukan oleh tim pengusul yang dibantu oleh anggota pendukung sebanyak dua orang yang merupakan kerabatan dari mitra itu sendiri.



Gambar 4. Kegiatan Penyerahan Alat-Alat Produksi

Pada tahapan ini juga, dilakukan pelatihan menggunakan alat yang diberikan, terutama cara menggunakan alat pres plastik dengan pengaturan panas, sehingga plastik yang digunakan tidak lengket pada alat pres.

### **Pelatihan Manajemen**

Pada pelatihan manajemen keuangan dilakukan oleh tim pengusul yang menguasai manajemen yaitu Bapak I Gede Agus Astapa dan I Gede Eka Wiantara Putra. Kegiatan pelatihan manajemen dilakukan dengan bantuan buku kas dan bantuan komputer. Pelatihan ini ditekankan pada bagaimana mitra untuk melakukan pencatatan keuangan pada buku kas. Pencatatan dilakukan mulai dari belanja barang bahan baku sampai dengan pencatatan alat produksi. Pada tahap awal kedua mitra Ni Wayan Suriati dan Ni

Ketut Niliati mengalami kesulitan dalam pencatan kegiatan produksi ke dalam buku kas. Bagi mereka pencataatan ini baru pertama kali mereka lakukan. Pelatihan manajemen keuangan ini dilakukan dari

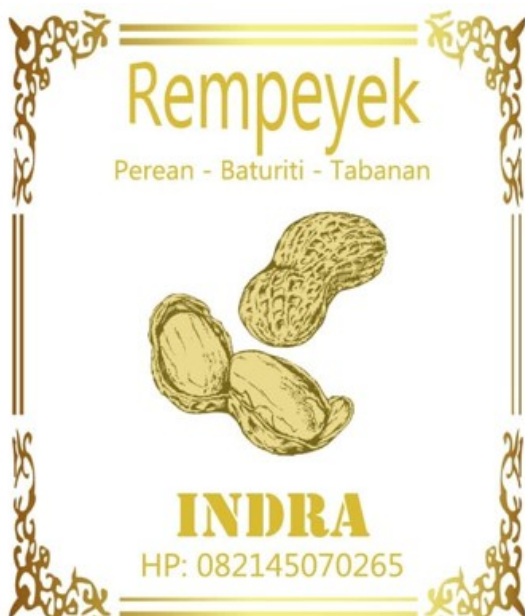


kegiatan bulan sebelumnya yang dibantu dengan nota – nota pembelian dan penjualan sebelumnya.

Gambar 5. Kegiatan Pelatihan Manajemen Keuangan

### Pembuatan Desain dan Labeling Kemasan Produk

Pada pelatihan ini dilakukan meningkatkan kualitas kemasan dan pengemasan. Hasil produksi rempeyek mitra dikemas dengan menarik sehingga konsumen lebih tertarik. Pada tahapan ini, mitra diberikan desain labelling dengan beberapa pilihan. Labelling sendiri dibuat sederhana, karena berhubungan dengan cost dan daya jual ke konsumen sehingga rempeyek yang dijual tidak murah atau mahal. Adapaun labelling yang di pillih oleh mitra Ni Ketut Niliati dengan Nama Rempeyek Kacang “INDRA” dan Ni Wayan Suriati dengan nama Aneka Peyek “Segara Mesari”. Selanjutnya lelabelling dicetak pada plastik kemasan yang berbagai ukuran sesuai dengan kebutuhan. Pada tahap pengemasan, pelatihan dilakukan dengan menggunakan pres plastik. Tujuan pelatihan ini, supaya rempeyek lebih tahan lama.



Gambar 6. Desain Labeling Kemasan

### **Pelatihan Pemasaran media sosial/website**

Permasalahan lain selama ini yang dialami kedua mitra adalah pemasaran. Pemasaran yang dilakukan selama ini adalah datang langsung warung – warung untuk menawarkan barang. Cara tersebut dirasakan kurang maksimal sehingga dibuatkan media pemasaran online untuk membantu pemasaran barang. Masing – masing mitra dibuatkan akun sosial media yaitu facebook dan instagram sehingga profil dan foto – foto barang yang dimiliki mitra dikumpulkan dan diunggah pada akun masing – masing mitra. Dengan adanya akun facebook dan instagram ini diharapkan mempermudah mitra dalam memasarkan produk serta mempermudah calon konsumen melakukan pemesanan.

### **Evaluasi Kegiatan**

Evaluasi kegiatan dilakukan sebulan setelah proses pelatihan dilakukan sebanyak 2 kali. Evaluasi kegiatan dilakukan untuk mengukur dan melihat apakah kegiatan yang telah dilakukan telah sesuai dengan perencanaan dan target luaran atau tidak. Berdasarkan hasil evaluasi diperoleh masukan bahwa keseluruhan kegiatan pengabdian dirasakan bermanfaat bagi mitra. Mitra berharap kegiatan ini dilakukan berkesinambungan karena pelatihan ini dapat memberikan pengetahuan dan ketrampilan kepada mitra. Menurut mitra dengan bantuan alat – alat produksi, hasil produksi mengalami peningkatan sebesar 35%, akan tetapi mengalami kendala dalam pengemasan terutama setelah rempeyek digoreng harus disimpan terlebih dahulu menunggu minyaknya kering sementara alat penyimpanan masih kurang. Sehingga hal ini menjadi permasalahan selanjutnya. Dari segi pemasaran dengan media sosial mitra menjelaskan belum terlalu banyak yang mengetahui produk mitra dan pemesanan tidak terlalu signifikan mengalami peningkatan. Untuk mendalami permasalahan tersebut mitra berharap kegiatan ini terutama evaluasi terus dilakukan.

### **SIMPULAN DAN IMPLIKASI**

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan, maka kesimpulan dari pelaksanaan kegiatan tersebut adalah:

1. Kegiatan untuk peningkatan produksi dilakukan dengan pemberian alat produksi seperti kompor, tabung gas, baskom, pres plastik dan plastik kemasan. Peralatan ini telah membantu mitra untuk meningkatkan produksi dan mempercepat proses produks sekitar 35%
2. Mitra memahami bahwa membuat laporan keuangan dalam sebuah buku catatan sangat diperlukan untuk mengetahui kondisi keuangan suatu usaha.
3. Mitra juga memahami bahwa promosi penjualan bisa dilakukan dengan media sosial tidak hanya menawarkan secara langsung
4. Mitra memerlukan dukungan perguruan tinggi untuk mendapatkan tambahan wawasan dan pengetahuan untuk pengelolaan manajemen keuangan dan pemasaran.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Penulis menyampaikan terima kasih kepada Kementerian Ristek Teknologi dan Pendidikan Tinggi (RISTEK DIKTI) yang telah mendanai program PkM ini, Ketua, Kabag P2M STMIK STIKOM Bali atas kesempatan, kepercayaan, dorongan dan kerjasamanya. Demikian juga kepada mitra kegiatan ini

yaitu UKM Ni Wayan Suriati dan Ni Ketut Niliati atas kerjasama dan dukungannya terhadap program PkM ini.

#### DAFTAR REFERENSI

- Andayani, Sri., Endro Tjahyono, Sajio. 2014. Peningkatan Kuantitas Dan Kualitas Produk Pada Perajin Batik Dukuh Kupang Kota Surabaya. **Jurnal Pengabdian LPPM Untag Surabaya**. Vol. 01, No. 01, hal 41 - 51
- Kaunang, Jeane D., W. Ugu, Ch. Ngangi, MS. 2012. Strategi Pemasaran Industri Rumah Tangga Gula Aren di Kota Tomohon.  
<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/cocos/article/view/467/373>
- Nugraha, Angipta Soma. 2011. *Strategi Pemasaran Keripik Tempe Pada Industri Rumah Tangga Di Kecamatan Baturetno Kabupaten Wonogiri*. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret. Surakarta
- Rezky, Fauziah. 2014. *Strategi Pemasaran Produk Abon Ikan Pada Industri Rumahtangga Di Kota Makassar*