

---

## Usaha Meningkatkan Produksi dan Penjualan Makanan Ringan Keripik Basreng

<sup>1\*</sup>Dani Rohpandi, <sup>2</sup>Restu Adi Wiyono, <sup>3</sup>Sarmidi, <sup>4</sup>Cepi Rahmat Hidayat, <sup>5</sup>Evi Dewi Sri Mulyani, <sup>6</sup>Dede Syahrul Anwar, <sup>7</sup>Teuku Mufizar, <sup>8</sup>Kurdiman Ary Prasetya

Teknik Informatika, STMIK Tasikmalaya

\*Email: danirtms@gmail.com

---

### ABSTRAK

Usaha produksi makanan ringan keripik basreng terkena dampak yang sangat besar saat terjadi pandemi COVID-19 dalam 2 tahun kebelakang, selain terkena dampak kenaikan harga bahan produksi, juga terpengaruh banyaknya kehilangan pangsa pasar yang disebabkan oleh menurunnya daya beli masyarakat serta sekolah-sekolah yang dilaksanakan secara daring, sedangkan pangsa pasar terbesar yaitu anak dan remaja usia sekolah. Setelah masa pandemi ini berlalu tentu saja merupakan suatu kesempatan dan tantangan besar bagi pengusaha untuk kembali mendapatkan minat pembelian dari masyarakat seiring dengan meningkatnya kembali daya beli masyarakat serta aktifnya kembali pembelajaran secara luring di sekolah. Untuk itu perlu dilakukan pengembangan variasi produk dan bentuk pengemasan agar semakin menarik bagi pihak pembeli. Sebelum masa pandemi COVID-19, hasil produksi dapat mencapai 300 bal/hari, dalam masa pandemi pernah mengalami penurunan, saat itu pernah terjadi penjualan hanya sampai 100 bal/hari. Dengan adanya program Pengabdian Kepada Masyarakat ini dapat membantu mitra pengusaha kecil dan menengah dalam usaha produksi makanan ringan seperti keripik basreng ini dengan memberikan bantuan berupa alat dan bahan yang diperlukan agar dapat meningkatkan produksi makanan ringan dan meningkatkan penjualan dengan memanfaatkan teknologi masa kini seperti media sosial serta website. Dan saat ini tentunya sudah ada peningkatan penjualan hingga mendekati 500 bal/hari.

**Kata kunci** : produksi, keripik basreng, online.

### ABSTRACT

*The basreng chip snack production business was greatly affected by the COVID-19 pandemic in the past 2 years, in addition to being affected by the increase in the price of production materials, it was also affected by the large loss of market share caused by the decline in people's purchasing power and schools that were implemented regularly online, while the largest market share is school-age children and adolescents. After this pandemic period has passed, of course, it is a great opportunity and challenge for entrepreneurs to regain interest in buying from the community along with the increase in people's purchasing power and the re-activation of offline learning in schools. For this reason, it is necessary to develop product variations and packaging forms so that they are more attractive to buyers. Prior to the COVID-19 pandemic, production yields could reach 300 bales/day, during the pandemic there has been a decline, at that time sales were only up to 100 bales/day. With this Community Service program, it can help small and medium entrepreneurs in the business of producing snacks such as basreng chips by providing assistance in the form of tools and materials needed to increase the production of snacks and increase sales by utilizing today's technology such as social media and websites. And now of course there has been an increase in sales to close to 500 bal/day.*

**Key words**: production, basreng chip, online

## PENDAHULUAN

Keripik basreng merupakan makanan ringan yang digandrungi oleh anak dan remaja usia sekolah. Usaha produksi makanan ringan tersebut sebelum masa pandemi sudah lumayan berkembang dengan jumlah penjualan rata-rata mencapai 300 bal/hari. Usaha itu mengalami penurunan saat terjadi pandemi COVID-19, yang tentunya berdampak terhadap kemampuan produksi perusahaan serta jumlah penjualan yang juga menurun drastis. Usaha produksi makanan ringan inipun membutuhkan modal yang tidak sedikit, yang digunakan untuk pembelian bahan produksi mulai dari kayu bakar, minyak goreng, tepung tapioka serta bumbu penyedap rasa.

Pengusaha kecil umumnya memiliki masalah yang mirip. Salah satunya yaitu rendahnya jumlah produksi. Hal ini akan sangat menghambat perkembangan pengusaha kecil. Selain itu, tingginya biaya produksi berbanding terbalik dengan harga jual yang rendah membuat pengusaha kecil seperti enggan untuk melanjutkan usaha mereka, serta pemasaran yang kurang memadai juga menjadi salah satu penyebab menurunnya penghasilan bagi bidang usaha kecil. (Rohpandi *et al.*, 2019)

Tim Pengmas STMIK Tasikmalaya yang terdiri dari Dosen dan Mahasiswa memiliki kewajiban Tri Dharma Perguruan Tinggi melaksanakan Pengabdian Kepada Masyarakat melakukan program kemitraan kepada masyarakat yang bersifat memecahkan masalah, komprehensif, bermakna, tuntas dan berkelanjutan (sustainable). (Kementrian Pendidikan Tinggi, Kebudayaan, 2021) Berdasarkan patokan tersebut, maka Tim Pengmas STMIK Tasikmalaya melaksanakan pendampingan usaha meningkatkan produksi dan penjualan makanan ringan keripik basreng.

Pengembangan pemasaran juga dilakukan melalui upaya pembenahan kemasan, dengan desain yang menarik dan

informatif. Pengelolaan usaha yang masih menggunakan metode kekeluargaan, tanpa adanya manajemen yang baku. Pengelolaan keuangan dilaksanakan atas dasar saling percaya di antara anggota keluarga. Hal ini tentu memiliki potensi bagi munculnya banyak penyimpangan, yang dikhawatirkan akan “menggerogoti” usaha dari dalam (internal). Oleh karena itu, melalui kegiatan PKM ini, juga akan dilakukan upaya peningkatan kualitas manajemen usaha. (Yanti, Tamrin and Basri, 2020)

Peluang untuk meningkatkan usaha dari sisi produksi, dan pemasaran diantaranya adalah dengan memberikan sentuhan teknologi terhadap proses yang telah dirintis oleh suatu keluarga atau kelompok masyarakat.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan mulai bulan Februari 2022 dengan target penyelesaian program selama 5 bulan. Dan pendampingan ini dilakukan kepada mitra pengusaha keripik basreng “Sri Jaya” yang berlokasi di Desa Kujang, Kecamatan Cikoneng, Kabupaten Ciamis.

## RUMUSAN MASALAH

Permasalahan yang ada di pihak mitra pengusaha saat ini diantaranya :

- 1) Pendapatan yang tidak menentu karena kondisi pangsa pasar yang tidak stabil.
- 2) Kapasitas produksi yang masih sedikit dikarena berbagai keterbatasan yang ada.
- 3) Proses pemasaran produk dengan sasaran yang masih terbatas.
- 4) Administrasi keuangan yang belum tertata dengan baik.

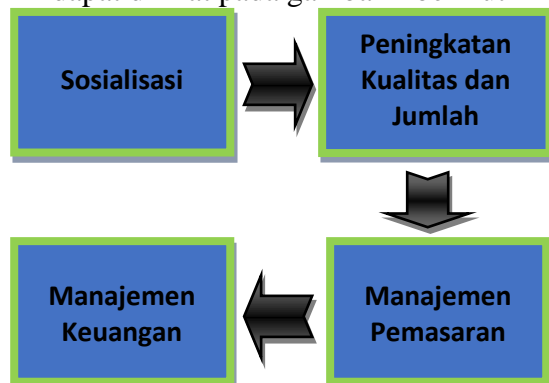
Dari permasalahan tersebut diatas, tim Pengmas STMIK Tasikmalaya bermaksud untuk memberikan pendampingan dengan tujuan diantaranya sebagai berikut :

- 1) Melihat pengemasan yang masih sederhana maka tim memberikan bantuan dari segi penggunaan alat pengemasan untuk kemasan yang rapi dan menarik. Selain penggunaan alat

- pengemasan, tim juga memberikan bantuan desain kemasan yang menarik atau eye catching.
- 2) Dengan konsep pemasaran yang masih konvensional, maka tim memberikan pelatihan penggunaan media pemasaran online berupa website atau media sosial guna menjangkau pasar promosi yang lebih luas.
  - 3) Dengan pencatatan administrasi keuangan yang seadanya, tim memberikan pelatihan penggunaan aplikasi pengelolaan keuangan agar memudahkan pencatatan pengeluaran dan pemasukan, sehingga dapat mengetahui keuntungan, kerugian, dan atau omset usaha.

## METODE

Tahapan yang dipergunakan untuk meningkatkan efektifitas hasil program Pengabdian kepada Masyarakat (Pengmas) ini dapat dilihat pada gambar 1 berikut ini :



Gambar 1. Tahapan Kegiatan PKM.

Berdasarkan permasalahan mitra yang menjadi prioritas maka terdapat beberapa kegiatan untuk menangani permasalahan tersebut, diantaranya adalah :

- 1) Sosialisasi dilakukan secara klasik dalam sebuah ruang diskusi.
- 2) Peningkatan kualitas dan jumlah produk dilakukan dengan cara memberikan bantuan bahan produksi, kemasan dan label kemasan serta pelatihan cara pengemasan produk.
- 3) Pelatihan dan bantuan sistem manajemen keuangan yang sederhana, yang dapat membantu mencatat bentuk

dan jumlah pengeluaran serta pemasukan yang diperoleh.

- 4) Pelatihan dan bantuan sistem pemasaran yang lebih baik yang tidak hanya berfokus dalam menunggu pemesanan oleh pelanggan, namun juga secara proaktif melakukan pemasaran melalui media *online*.

Setiap tahapan proses tersebut didampingi oleh masing-masing dosen dan mahasiswa yang berkompeten dalam masing-masing bidangnya. Mahasiswa dilibatkan dalam pembuatan desain label dan kemasan.

## PEMBAHASAN

Dalam proses produksi, saat itu tim tidak dapat mengembangkan atau merubah proses yang sudah berjalan, dikarenakan peralatan yang ada sudah cukup memadai. Sedangkan terkait dengan bahan bakar yang digunakan untuk proses penggorengan yang berupa kayu bakar, hal ini belum bisa tergantikan sekalipun menggunakan gas. Karena hal tersebut terkait dengan rasio panas yang dihasilkan dibandingkan dengan biaya yang harus dikeluarkan.

Sehingga tim hanya dapat memberikan bantuan alakadarnya berupa bahan produksi tepung tapioka, tepung terigu, minyak goreng, ikan tongkol, dan penyedap rasa, serta plastik untuk pengemasan berikut label merknya, untuk membantu permodalan bahan produksi dalam meningkatkan jumlah produksi yang dapat dilakukan.

Untuk pengemasan, sebelumnya hanya dibuat dalam ukuran bal yang akan dijual dengan harga kisaran Rp. 27.000,-/bal ke sales dengan tujuan penjualan ke toko grosir makanan ringan. Saat itu kemampuan produksi perhari rata-rata mencapai 300 bal.



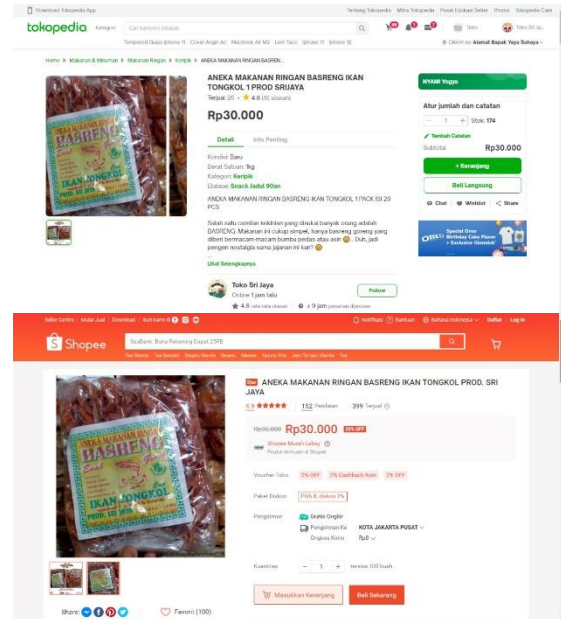
Gambar 2.  
Kemasan awal produksi keripik basreng.

Pengembangan yang dilakukan yaitu pengemasan untuk penjualan eceran yang akan dipasarkan langsung ke konsumen perorangan melalui media online seperti sosial media *Facebook*, *Instagram*, *Whatsapp* ataupun secara keseluruhannya melalui media online shop seperti Tokopedia dan Shopee.



Gambar 3.  
Kemasan untuk penjualan eceran.

Setelah pendampingan dalam pengemasan produk, dilanjutkan pada pendampingan bidang promosi dan pemasaran dengan menggunakan media online termasuk melalui online shop.



Gambar 4  
Penjualan melalui online shop.

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



Gambar 5.  
Pelatihan Aplikasi Keuangan dan Online Shop

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

Gambaran dari hasil kegiatan yang dilaksanakan oleh Tim Pengmas STMIK Tasikmalaya diantaranya adalah :

- 1) Sebelum PKM dilaksanakan, kapasitas produksi rata-rata sekitar 300 bal/hari. Setelah pendampingan, kapasitas produksi naik menjadi rata-rata 500 hingga 600 bal/hari.
- 2) Secara tidak langsung terjadi dampak penambahan tenaga pemasaran pada sosial media ataupun online shop, banyak diantara pembeli yang menjadi sales dadakan dengan menjual produk yang mereka beli ke pihak konsumen lainnya. Ada pula yang membeli dalam satuan bal kemudian mereka memecahnya menjadi satuan bungkus kecil untuk mereka jual langsung atau dijual ke warung atau pedagang keliling disekitar tempat tinggal mereka.

## SIMPULAN

Pada pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, terjadi peningkatan produksi dan penjualan sebesar 80% hingga 100%. Kemudian adanya penambahan dalam bentuk kemasan dan label, dari kemasan plastik biasa menjadi kemasan yang dipersyaratkan dalam PIRT dengan kualitas pengemasan yang lebih baik. Dan yang terakhir berupa pendampingan dalam manajemen administrasi keuangan serta pemasaran produk.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Kami selaku Tim Pengmas STMIK Tasikmalaya mengucapkan terimakasih atas kerjasama yang telah dilakukan dengan Pengusaha Keripik Basreng “Sri Jaya”, yang telah bersedia meluangkan waktu dan memanfaatkan kesempatan ini dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang merupakan salah satu dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yang dilaksanakan oleh STMIK Tasikmalaya.

## DAFTAR PUSTAKA

Kementrian Pendidikan Tinggi,  
Kebudayaan, R. dan T. (2021)

‘Panduan Penelitian dan Pengabdian Kepada MAsyarakat Ed. XII Revisi’, pp. 1–15.

Rohpandi, D. *et al.* (2019) ‘Iptek Bagi Masyarakat Usaha Produk Rengginang’, *Sindimas*, pp. 154–158.

Yanti, Y., Tamrin, A. F. and Basri, B. (2020) ‘Program Kemitraan Masyarakat (PKM) Kelompok Usaha Keripik Buah Desa Bulucenrana Kecamatan Pituriawa Kabupaten Sidrap’, *Sewagati*, 4(2), p. 127. doi: 10.12962/j26139960.v4i2.7015.