

# PKM OPTIMALISASI PRODUK KERUPUK JAMBU BIJI MERAH PADA HOME INDUSTRI KRIPGO DESA NGARGOSARI KECAMATAN SUKOREJO KABUPATEN KENDAL

Venissa Dian Mawarsari<sup>\*1</sup>, Muhammad Subri<sup>2</sup>, Salsa Bening<sup>3</sup>, Eko Andy Purnomo<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup> Universitas Muhammadiyah Semarang; Semarang

e-mail co Author: \*venissa@unimus.ac.id

## ABSTRAK

*Desa Ngargosari merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Kendal memiliki Home Industri yang dikelola oleh Pemuda Muhammadiyah yang diberi nama KRIPGO. KRIPGO sendiri merupakan akronim dari Kreasi Produk Ngargosari. Permasalahan yang terjadi pada Home Industri tersebut adalah proses pengeringan kerupuk yang masih konvensional, tidak adanya SDM yang memiliki kemampuan dalam memasarkan produk secara digital, kurangnya kemampuan manajemen sistem penyelenggaraan makanan. Berdasarkan permasalahan dilaksanakan pengabdian dalam Optimalisasi Produk Kerupuk Jambu Biji Merah Pada Home Industri KRIPGO Desa Ngargosari Kecamatan Sukorejo Kabupaten Kendal. Tahapan kegiatan yang dilaksanakan antara lain: (1) sosialisasi program, (2) pelatihan bagi mitra mengenai: penggunaan alat pengering kerupuk, digital marketing dan manajemen sistem penyelenggaraan makanan, (3) implementasi mengenai: alat pengering kerupuk, digital marketing dan sistem manajemen penyelenggaraan makanan, (4) pendampingan, (5) monitoring dan evaluasi ketercapaian program. Hasil dari pengabdian tersebut antara lain: (1) Meningkatkan keterampilan mitra dalam menggunakan mesin pengering, (2) Meningkatkan keterampilan mitra dalam digital marketing, (3) Meningkatkan manajemen sistem penyelenggaraan makanan yang baik dalam produksi kerupuk goreng jambu biji merah.*

*Kata Kunci : alat pengering kerupuk, digital marketing, jambu biji merah, kripgo.*

## PENDAHULUAN

Jambu biji merupakan salah satu komoditas buah- buahan dengan jumlah produksi yang tinggi di Indonesia sebesar 200.495 ton pada tahun 2017 (Ekawati et al., 2020). Jambu biji merah memiliki kelebihan mengandung vitamin C yang lebih tinggi dibandingkan buah jeruk dan mengandung serat pangan termasuk polisakarida non pati (Ekawati et al., 2019). Berdasarkan hal tersebut maka sangat potensial jika jambu biji merah dapat dijadikan suatu produk unggulan. Salah satu pemanfaatan jambu biji merah dengan mengolah menjadi kerupuk. Kerupuk merupakan suatu produk yang sangat familier dan digemari oleh masyarakat. Potensi kerupuk dapat dijadikan peluang dalam usaha untuk komunitas usaha kecil. Berbagai macam kerupuk ada dalam masyarakat diantaranya kerupuk udak, kerupuk kulit sapi, dan masih banyak jenisnya. Inovasi pembuatan produk baru dan

pengembangan suatu produk dari produk yang sudah ada, mutlak diperlukan jika kita menginginkan bisnis yang kita kelola bisa tetap bertahan (Kurnia & Listanti, 2019). Salah satu peluang yang dapat dikembangkan adalah kerupuk jambu biji merah. Melalui pengembangan ini diharapkan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat.

Desa Ngargosari merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Kendal. Salah satu potensi yang dimiliki desa tersebut adalah adanya kebun Jambu Biji Mejah, dimana kebun tersebut dapat tumbuh dengan subur didesa itu. Jambu biji merupakan salah satu pokok penghasil utama didesa Ngargosari, karena rata-rata masyarakat didesa Ngargosari memiliki kebun jambu biji tersebut. Sehingga terlalu banyak hasil panen yang didapatkan menjadi nilai jual jambu biji menjadi sangat rendah. Setelah dipanen jambu biji merah biasanya langsung disetorkan kepada pengepul jambu biji merah dengan harga Rp 1.000 – 3.000/kg.

Terdapat kelompok pemuda Muhammadiyah yang mengolah jambu biji merah secara menjadi produk yang memiliki nilai jual secara Home Industri dengan nama KRIPGO (Kreasi Produk Ngargosari) yang diantaranya adalah kerupuk jambu biji merah. Kerupuk jambu biji merah yang dimaksud adalah kerupuk goreng yang salahsatu bahan dasarnya adalah jambu biji merah yang di haluskan dengan cara di blender kemudian dicampurkan dengan bahan dasar lain seperti tepung. Produk lain yang dihasilkan Home Industri KRIPGO dengan bahan dasar jambu biji merah adalah Kerupuk Jambu Biji Merah Ngargosari. Kerupuk ini merupakan kerupuk kekinian dan dikemas menarik dengan berbagai varians rasa yang digemari oleh anak muda. Hanya saja permasalahan pertama yang dihadapi dalam memproduksi kerupuk jambu biji merah adalah kesulitan proses pengeringan kerupuk.

Proses pengeringan kerupuk yang dilakukan masih mengandalkan sinar matahari. Adonan kerupuk yang sudah dimasak dengan teknik di kukus selama 2 jam selanjutnya didinginkan terlebih dahulu pada suhu ruang hingga mengeras selama 2 jam. Selanjutnya dipotong tipis-tipis dan di taruh di atas nampan bambu dan kemudian di keringkan dengan cara dijemur di bawah sinar matahari mulai pukul 10.00 – 13.00 WIB. Kondisi geografis dari Desa Ngargosari di dataran tinggi mengakibatkan cuaca di Desa Ngagosari sering adanya kabut pada siang hari yang menjadi kendala utama dalam proses pengeringan kerupuk jambu biji merah. Hal ini yang menyebabkan proses pengeringan dilakukan selama 2 hari. Namun, jika cuaca masih tidak memungkinkan untuk menjemur kerupuk maka proses pengeringan bisa dilakukan hingga 3 hari. Itu batas maksimal untuk pengeringan, jika dilakukan pengeringan lebih dari 3 hari maka mengakibatkan adonan kerupuk menjadi berjamur.



**Gambar 1. Proses pengeringan kerupuk jambu biji merah KRIPGO**

Pada saat musim hujan, mitra tidak dapat memproduksi kerupuk jambu biji merah dikarenakan curah hujan yang tinggi, dan tidak adanya sinar matahari sehingga, mitra memutuskan untuk tidak memproduksi kerupuk jambu biji merah KRIPGO. Hal ini dilakukan untuk meminimalisir kerugian yang terjadi. Selain itu mengakibatkan Home Industri KRIPGO enggan lagi memproduksi. Berikut gambaran proses pengeringan adonan kerupuk jambu biji merah KRIPGO yang mengandalkan sinar matahari. Alternatif untuk mengatasi optimalisasi pengeringan kerupuk dengan bantuan alat pengering kerupuk. Tujuan penggunaan alat pengering kerupuk yaitu untuk mempermudah masyarakat saat melakukan penjemuran dan hasilnya menjadi maksimal (Mulyanah & Hellyana, 2016) (Fajri et al., 2019) (Syafriyudin & Purwanto, 2009).

Permasalahan kedua adalah pemasaran dari Kerupuk Jambu Biji Merah KRIPGO. Kerupuk ini pertama kali diproduksi pada tahun 2021 dimana Indonesia dan juga seluruh dunia sedang terkena pandemi covid-19. Pemasaran dari kerupuk Jambu Biji Merah KRIPGO ini belum optimal dilakukan, karena kurangnya pengetahuan Sumber Daya Manusia (SDM) mengenai cara menjual produk dari kemasan dan Teknik marketing yang dilakukan secara online dan juga offline. Pemasaran yang dilakukan selama ini dilakukan hanya disekitar desa Ngargosari Kecamatan Sukorejo, yakni disetorkan pada warung-warung dan juga pasar Sukorejo saja. Padahal kerupuk ini memiliki rasa yang berbeda dengan adanya rasa jambu biji merah dan juga terdapat variasi rasa lain yang memang digemari oleh semua usia. Harga tiap kemasan kerupuk jambu biji merah ini dijual seharga Rp 10.000/50 gram, dengan keuntungan 2000/bungkus. Optimalisasi pemasaran produk dengan memanfaatkan media sosial (Fantini et al., 2021) (Setyawan et al., 2020), website (Henry Bambang et al., 2021), digital marketing (Sasa et al., 2021) (Mahmudi & Hidayat, 2021) (Agustini et al., 2021).

Permasalahan yang ketiga adalah permasalahan dalam perijinan Produksi Pangan Industri Rumah Tangga. Permasalahan ini tentunya juga menjadi hal penting dalam suatu Home Industri yang memproduksi makanan. Guna mendapatkan perijinan Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT), tentu memerlukan persyaratan dalam mendapatkan sertifikat PIRT. Antara lain adanya survey yang dilakukan oleh pihak yang mengeluarkan ijin sertifikat PIRT. Sehingga mitra perlu mengetahui indikator untuk dapat memperoleh perijinan tersebut. Melalui PIRT dapat meningkatkan

kepercayaan dan penjualan produk (Amaliya et al., 2022) (Meitridwiastiti & Viona, 2019) (Norma Epriliyana, 2019).

Adanya permasalahan dalam Home Industri KRIPGO dalam memproduksi kerupuk jambu biji merah tersebut, maka tim pengabdian masyarakat memberikan solusi untuk dapat **“Optimalisasi Produk Krupuk Jambu Biji Merah pada Home Industri KRIPGO Desa Ngargosari Kecamatan Sukorejo Kabupaten Kendal Pasca Pandemi Covid”** yakni dengan adanya kegiatan antara lain : 1). implementasi alat pengering kerupuk; 2). implementasi digital marketing menggunakan media sosial, online shop dan juga pembuatan web bagi mitra dalam promosi produk; 3). implementasi manajemen sistem penyelenggaraan makanan yang baik untuk perijinan PIRT.

## METODE

Agar kegiatan pengabdian masyarakat berjalan dengan baik dan hasilnya optimal, maka diperlukan metode pengabdian. Metode yang diterapkan dalam pelaksanaan PKM sesuai dengan solusi antara lain 1). ceramah, 2), silmulasi dan praktek, 3). Tanya jawab dan diskusi. Metode terperinci dapat dijabarkan sebagai berikut.

### 1. Ceramah

Metode ceramah digunakan untuk memberikan penjelasan kepada mitra sasaran mengenai:

- a. informasi mengenai alat pengering kerupuk;
- b. informasi mengenai digital marketing;
- c. informasi mengenai Manajemen Sistem Penyelenggaraan Makanan, Gizi makanan dan PIRT.

Metode ini dilaksanakan secara tatap muka langsung dengan mitra pada saat pelatihan diberikan, sehingga indikator capaian yang diharapkan pada program tepat sasaran dan juga target luaran terpenuhi untuk setiap pelatihan. Dalam kegiatan ceramah ini nantinya juga akan diberikan media pelatihan berupa video untuk memudahkan mitra dalam penguasaan kemampuannya mengenai cara penggunaan alat pengering kerupuk, digital marketing dan juga manajemen sistem penyelenggaraan makanan.

### 2. Simulasi dan Praktek

Metode simulasi dan prkatek yang dilakukan merupakan keberlanjutan dari metode ceramah. Praktek yang dilakukan antara lain:

- a. praktek mengoperasikan alat pengering kerupuk;
- b. praktek digital marketing, yakni praktek berupa: (1) pengoperasian penggunaan media sosial promosi kerupuk jambu biji merah KRIPGO (Instagram, facebook, WhatsApp, Telegram, youtube), (2) pengoperasian online shop KRIPGO pada: tokopedia, shoope, buka lapak, Lazada, (3) pembuatan kemasan yang menarik dan memiliki nilai jual produk melalui

desain grafis photoshop/corel draw, (4) pembuatan video promosi produk Kerupuk Jambu Biji Merah KRIPGO.

c. praktek Manajemen Sistem Penyelenggaraan Makanan.

### 3. Tanya jawab dan diskusi

Metode tanya jawab dilakukan untuk menggali kesulitan mitra pada saat menerima informasi pada saat metode ceramah dan juga metode simulasi ataupun praktek. Metode ini juga digunakan untuk menggali informasi atau bertukar informasi antara tim pengusul dengan mitra.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pengabdian di Home Industri KIPGO Desa Ngargosari telah dilaksanakan dengan uraian kegiatan sebagai berikut.

**Tabel 1. Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat Home Industri KRIPGO**

NO	KEGIATAN	PELAKSANAAN	LUARAN
1	Pelatihan kepada mitra dalam cara penggunaan dan manfaat dari alat pengering kerupuk model cabinet	4 September 2022	Terdapat SDM dari mitra yang memiliki keterampilan dalam mengoperasikan alat pengering kerupuk model kabinet
2	Pelatihan Digital Marketing	18 September 2022	Terdapat media sosial dari mitra dalam memasarkan produk jambu biji merah KRIPGO
3	Pelatihan Manajemen Sistem Penyelenggaraan Makanan	25 September 2022	Mitra memiliki Manajemen Sistem Penyelenggaraan Makanan baik dalam memproduksi Kerupuk goreng jambu biji merah KRIPGO

Tahapan kegiatan pengabdian masyarakat sebagai berikut :

### 1. Kegiatan penggunaan dan manfaat dari alat pengering kerupuk model cabinet

Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 4 September 2022. Tujuan kegiatan ini agar mitra dapat mengoperasikan alat pengering kerupuk model cabinet untuk mengeringkan kerupuk jambu biji merah KRIPGO. Pelatihan dilaksanakan dengan baik dan berjalan dengan lancar. Pemahaman masyarakat dalam mengoperasikan pengering kerupuk sangat baik. Hasil yang dicapai dalam kegiatan ini mitra yang

memiliki keterampilan dalam mengoperasikan alat pengering kerupuk model cabinet. Penggunaan alat pengering ini membuat produksi lebih optimal dan tidak ketergantungan dengan sinar matahari (Syafriyudin & Purwanto, 2009) (Hidayat & Purnomo, 2014). Hal ini membuat produksi kerupuk tidak terganggu pada musim penghujan.

## 2. Pelatihan Digital Marketing

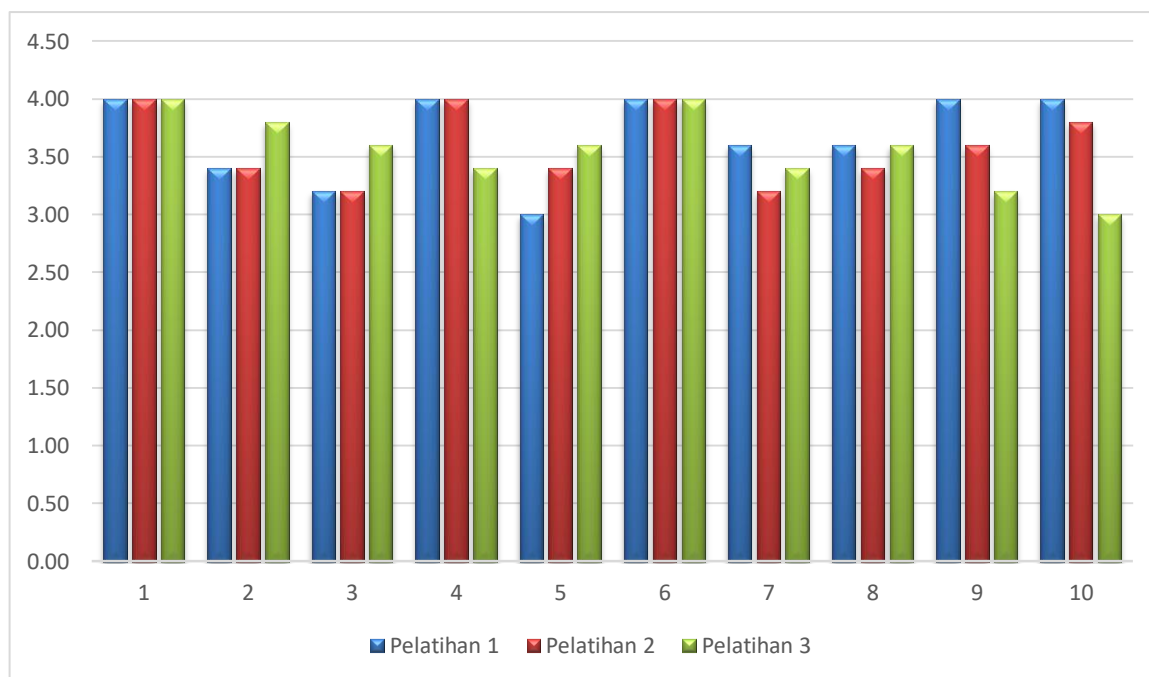
Kegiatan ini dilaksanakan pada 18 September 2022. Tujuan kegiatan ini adalah mitra memperoleh pengetahuan tentang digital marketing dalam memasarkan produk kerupuk. Hasil kegiatan terdapat media sosial dari mitra dalam memasarkan produk Kerupuk goreng jambu biji merah KRIPGO. Melalui pemanfaatan Instagram, facebook, youtube chanel, online shop, video promosi produk dan kemasan produk lebih menarik. Berdasarkan evaluasi diperoleh hasil kemampuan mitra dalam pengetahuan digital marketing meningkat 60%. Melalui digital marketing dapat meningkatkan penjualan produk kerupuk lebih banyak dan konsumen juga lebih luas (Aisi, 2022) (Setyawan et al., 2020)(Sasa et al., 2021). Hal ini berdampak baik pada pendapatan masyarakat yang meningkat.

## 3. Pelatihan Manajemen Sistem Penyelenggaraan Makanan

Kegiatan ini dilaksanakan pada 25 September 2022. Tujuan dalam kegiatan ini adalah memberikan pengetahuan manajemen sistem penyelenggaraan makanan. Hasil kegiatan ini mitra memiliki Manajemen Sistem Penyelenggaraan Makanan baik dalam memproduksi Kerupuk goreng jambu biji merah KRIPGO. Berdasarkan evaluasi diperoleh hasil adanya peningkatan kemampuan Manajemen Sistem Penyelenggaraan Makanan pada mitra sebesar 75%. Melalui manajemen yang baik akan diperoleh ijin usaha, sehingga produk akan legal dan tingkat kepercayaan masyarakat akan meningkat (Meitridwiasititi & Viona, 2019) (Norma Epriliyana, 2019). Hal ini akan berdampak penjualan produk akan meningkat dengan signifikan.

## 4. Evaluasi pelaksanaan kegiatan

Pada kegiatan tiap pelatihan dilakukan evaluasi. Evaluasi dilakukan dengan pemberian angket, dengan tujuan untuk mengevaluasi pelatihan pada pengabdian di Home Industri KRIPGO. Kegiatan pelatihan dilaksanakan 3 (tiga) kali, yakni pelatihan mengenai penggunaan alat pengering kerupuk (Pelatihan 1), pelatihan digital marketing (Pelatihan 2) dan pelatihan manajemen sistem penyelenggaraan makanan (Pelatihan 3). Berikut hasil evaluasi yang telah dilakukan.



**Gambar 2. Hasil evaluasi tiap pelatihan**

Berdasarkan gambar 2 terlihat bahwa skor minimum yang diberikan oleh peserta pelatihan adalah 3, hal ini menandakan bahwa pelatihan yang dilaksanakan tentunya memberikan respon yang baik oleh mitra. Hasil analisis angket pada pelatihan mengenai penggunaan alat pengering kerupuk (Pelatihan 1) diperoleh rata-rata respon yang diberikan sebesar 3,68, termasuk pada kategori sangat baik. Pada pelatihan digital marketing (Pelatihan 2) diperoleh rata-rata respon yang diberikan sebesar 3,6, termasuk pada kategori sangat baik. Pada pelatihan manajemen sistem penyelenggaraan makanan (Pelatihan 3), diperoleh rata-rata respon dari mitra sebesar 3,56, termasuk pada kategori sangat baik. Berdasarkan pelatihan yang telah dilaksanakan dapat disimpulkan bahwa kegiatan telah berlangsung dengan sangat baik.

## KESIMPULAN

Pelaksanaan pengabdian ini dilaksanakan dengan 3 tahapan kegiatan, yakni: Pelatihan kepada mitra dalam cara penggunaan dan manfaat dari alat pengering kerupuk model cabinet, Pelatihan Digital Marketing, dan Pelatihan Manajemen Sistem Penyelenggaraan Makanan. Hasil dari pengabdian tersebut antara lain: (1) Meningkatkan keterampilan mitra dalam penggunaan alat penengring kerupuk, (2) Meningkatkan keterampilan mitra dalam digital marketing, (3) Meningkatkan manajemen sistem penyelenggaraan makanan yang baik dalam produksi kerupuk goreng jambu biji merah.

## DAFTAR PUSTAKA

Agustini, F., Amanah, D., & Harahap, D. A. (2021). Strategi Pengembangan Produk Kerupuk Opak Yolanda. *Jurdimas*, 4(3), 293–300.

- Aisi, O. K. (2022). Optimalisasi Media Sosial Sebagai Sektor Promosi Usaha Kecil di Era Pandemi. *Jurnal Hukum Islam Dan Ekonomi Syariah*, 3(1), 70–84. [http://www2.warwick.ac.uk/fac/sci/whri/research/mushroomresearch/mushroomquality/fungienviroment%0Ahttps://us.vwr.com/assetsvc/asset/en\\_US/id/16490607/contents%0Ahttp://www.hse.gov.uk/pubns/indg373hp.pdf](http://www2.warwick.ac.uk/fac/sci/whri/research/mushroomresearch/mushroomquality/fungienviroment%0Ahttps://us.vwr.com/assetsvc/asset/en_US/id/16490607/contents%0Ahttp://www.hse.gov.uk/pubns/indg373hp.pdf)
- Amaliya, L., Saputra, F. I., Hukum, F., Buana, U., Karawang, P., & Tangga, I. R. (2022). *Industri Rumah Tangga Yang Tidak Mencantumkan Label ( Studi Kasus Di Desa Sekarwangi Kabupaten Karawang )*. 879–889.
- Ekawati, M., Wibowo, Y., Arum Dalu, K. C., & Nurhayati, N. (2020). Determinasi Diversifikasi Vertikal Produk Olahan Jambu Merah. *Jurnal Agroteknologi*, 13(02), 195. <https://doi.org/10.19184/j-agt.v13i02.14640>
- Ekawati, M., Wibowo, Y., Dalu, K. C. A., & Nurhayati. (2019). Determinasi Diversifikasi Vertikal Produk Olahan Jambu Merah. *Agroteknologi*, 13(2), 195–202.
- Fajri, R. P., Putra, J. P., Maimuzar, & Sumiati, R. (2019). Alat Pengering Kerupuk Palembang Dengan Menggunakan Gas LPG. *Jurnal Teknik Mesin*, 5(April), 52–69.
- Fantini, E., Sofyan, M., & Suryana, A. (2021). Media Sosial Dianggap Mampu Melakukan Fungsi Dari Dauran Promosi Secara Terpadu Hingga ke Tahap Transaksi. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Sosial*, 1(2), 126–131. <https://doi.org/10.5281/zenodo.4575272#.YEAONaLn1YM.mendeley>
- Henry Bambang, Tutut Wurijanto, Ferian Rezky Hermawan, Herwanda Ayu Destania, I Ketut Adi Suprianta, Rochmat Rizky Alfandy, & Muhammad Wahyudi. (2021). Optimalisasi Manajemen Pemasaran UMKM Ababil Sublime Printing berbasis Website. *Ekobis Abdimas : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 27–33. <https://doi.org/10.36456/ekobisabdimas.2.1.3901>
- Hidayat, A. H., & Purnomo, H. (2014). Desain Pengering Kerupuk Menggunakan Metode Ergonomi Partisipatori. *Seminar Nasinal IENACO 2014*, 1(1), 474–483. <http://industri.ums.ac.id/2014/04/29/industrial-engineering-national-conference-ienaco-2014/>
- Kurnia, T. E., & Listanti, A. T. (2019). Identifikasi Preferensi Konsumen Produk Kerupuk Jambu Biji Merah Menggunakan Metode Qfd (Quality Function Deployment). *Jurnal ASIIMETRIK: Jurnal Ilmiah Rekayasa & Inovasi*, 1(2), 113–123. <https://doi.org/10.35814/asiimetrik.v1i2.820>
- Mahmudi, A. A., & Hidayat, R. (2021). Optimalisasi Digital Marketing dan Manajemen Usaha pada KUB Sarwo Endah. *Senriabdi 2021*, 1(1), 352–359. <http://jurnal.usahid solo.ac.id/index.php/SENRIABDI/article/view/868>
- Meitridwiastiti, A. A. A., & Viona, N. K. (2019). Penyuluhan Penggunaan Bahasa Pada Kemasan dan Ijin PIRT Pada IRT Saur Bali. *WIDYABHAKTI Jurnal Ilmiah Populer*, 1(3), 60–66.
- Mulyanah, E., & Hellyana, C. M. (2016). Perancangan Dan Pembuatan Alat Pengering Kerupuk Otomatis Menggunakan Mikrokontroler atmega16. *Evolusi*, 4(2), 2–6.

- Norma Epriliyana, N. (2019). Urgensi Ijin Keamanan Pangan (P-IRT) Dalam Upaya Membangun Kepercayaan Konsumen Dan Meningkatkan Jaringan Pemasaran. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia*, 5(1), 21–31.
- Sasa, S., Sapto Adi, D., Triono, M. A., & Supanto, F. (2021). Optimalisasi Usaha Kecil Menengah melalui Pelatihan Digital Marketing. *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang*, 6(3), 358–371. <https://doi.org/10.26905/abdimas.v6i3.5366>
- Setyawan, D. A., Sari, N. I., Kuswindari, I. A., Sari, D. E., Sakhara, I., & Kustiningsih, N. (2020). Optimalisasi Media Sosial Terhadap Pemasaran Di Usaha Mikro Kecil Menengah. *Equilibrium: Jurnal Ekonomi-Manajemen-Akuntansi*, 16(1), 37. <https://doi.org/10.30742/equilibrium.v16i1.787>
- Syafriyudin, & Purwanto, D. P. (2009). Oven Pengering Berbasis Mikrokontroler Atmega 8535 Menggunakan Pemanas Pada Industri Rumah Tangga. *Jurnal Teknologi*, 2(1), 70–79.