

**Usaha Kripik Berbasis Sayur Organik Desa Kudubanjari, Kec. Kudu,  
Kab. Jombang, Jawa Timur**

**Hartono<sup>1</sup>, Rahayu<sup>2</sup>**

Fakultas Ekonomi - UNIM

Email : [hartono.eka@gmail.com](mailto:hartono.eka@gmail.com)

**Abstrak**

Tujuan dari kegiatan ini adalah meningkatkan taraf hidup pengusaha kripik sayur organik. Pengembangan usaha mitra menghadapi permasalahan : pertama pada aspek produksi, belum tersentuh kemajuan teknologi pangan, proses pengemasan masih manual, belum mencantumkan label dan merek dagang. Untuk mengatasi permasalahan tersebut maka akan diberikan pengetahuan melalui pelatihan cara memproduksi dan mengemas produk kripik berbasis sayuran yang higienis dengan aplikasi teknologi, Kedua pada aspek manajemen usaha: (1) mitra belum mengoptimalkan sistem marketing mix, sistem penjualan yang diterapkan secara tradisional. Untuk mengatasi masalah ini akan diberikan pengetahuan dan pendampingan tentang penerapan strategi marketing mix. (2) mitra belum menerapkan sistem perhitungan pendapatan dan pengeluaran arus kas, untuk itu akan dilakukan pelatihan pembukuan sederhana. Target luaran, mitra mampu (1) memproduksi kripik berbasis sayuran organik yang higienis dan berdaya saing, (2) mampu menerapkan strategi marketing mix secara optimal, (3) mampu menyusun laporan pembukuan sederhana. Dengan kondisi seperti tersebut diatas, maka program yang kami usulkan adalah : 1) menambah peralatan produksi yang lebih memadai, 2) pengemasan (*packing*) yang lebih baik, 3) menambah variasi inovasi produk, 4) memperbaiki manajemen keuangan, 5) peningkatan promosi, 6) memperluas pasar, 7) pengadaan tenaga *delivery*. Program ini diharapkan mampu memfasilitasi perkembangan usaha mitra untuk kemudian mampu memberikan *multiplier effect* bagi usaha sejenis dan usaha lain yang terkait (bermitra) dengannya.

Hasil yang sudah dicapai pada program ini adalah : 1) tersedianya peralatan produksi yang memadai, 2) pelatihan inovasi produk, 3) pelatihan pengemasan produk (*packing*), pelatihan pemasaran, 5) pelatihan keuangan, dan 6) penambahan tenaga *delivery*

**Kata kunci: kripik, sayur organik, strategi pemasaran**

**Latar Belakang**

Ds Kudubanjari merupakan salah satu desa dikecamatan Kudu di Kabupaten Jombang yang sebagian wilayahnya berada di kawasan DAS. Oleh karena itu tanahnya sangat subur dan baik untuk tanaman hortikultura. Sayur-sayuran banyak terdapat di wilayah tersebut seperti bayam, kenikir, kemangi, daun singkong dan daun pepaya. Jenis sayuran ini oleh masyarakat setempat

dibudidayakan secara organik. Sayuran tersebut dapat diolah sebagai makanan kudapan. Ketersediaan bahan baku yang melimpah sepanjang musim merupakan potensi usaha bagi kelompok ibu-ibu rumah tangga yang saat ini memproduksi kripik sayur organik. Di Desa Kudubanjar kec Kudu Kab Jombang telah eksis selama satu tahun kelompok usaha kripik sayur yang diketuai oleh Ibu Ida Purwaeni ( mitra I ) dan Ibu Misnia ( Mitra 2 ), usaha ini cukup berkembang, keduanya adalah penerima manfaat dari program Kementerian Sosial (Program Keluarga Harapan). Program ini merupakan program yang diberikan kepada keluarga sangat miskin yang memiliki anak balita dan atau anak usia wajib belajar (SD dan SMP). Dengan demikian peserta dari program ini adalah ibu-ibu muda. Dalam program ini Kementerian Sosial juga mengintegrasikan Program KUBE melalui Dinas Sosial Kab. Jombang. Sebanyak 13.000 Keluarga Sangat Miskin (KSM) di Kab Jombang yang masuk dalam Program PKH 40 % KSM tergabung dalam KUBE. Penerima manfaat program ini diseluruh Kabupaten Jombang telah terbentuk kelompok-kelompok usaha yang disesuaikan dengan potensi lokal yang ada, sehingga beragam usaha telah terbentuk diantaranya kelompok : kerajinan, makanan, peternakan, usaha dagang dll. Mengingat Ds Kudubanjar potensi lokalnya adalah sayur-sayuran maka dibentuklah kelompok usaha kripik sayur organik.

Pada dasarnya pembentukan kelompok usaha yang terintegrasi dalam Program PKH dengan berbagai variasi tersebut mampu menciptakan peluang dan jaringan bisnis potensial antar kelompok, namun sampai saat ini belum ada yang memediasi jaringan bisnis untuk variasi usaha tersebut. Demikian halnya dengan kelompok usaha berbasis sayuran organik yang ada di Kecamatan Kudu. Oleh karena itu kegiatan IBM ini akan membantu mitra untuk memanfaatkan peluang tersebut sebagai potensi untuk pengembangan usaha khususnya di bidang pemasaran dan pola pengembangan jaringan distribusi produk sehingga pendapatan KSM meningkat dan KUBE yang ada dapat bersinergi.

Ibu Ida Purwaeni ( Mitra 1 ) dan Ibu Misni ( mitra 2 ) memproduksi kripik sayur sejak setahun lalu berawal dari proses pembentukan kelompok oleh pendamping berdasarkan mekanisme yang ditentukan oleh Dinas Sosial Kab. Jombang.

Bahan baku yang digunakan untuk produksi kedua mitra, semuanya dapat diperoleh di sekitar pekarangan masyarakat. Apabila stok bahan baku sudah menipis, maka dapat mendatangkan dari dusun lain yang tidak jauh dari wilayah kedua mitra tersebut. Untuk mengetahui lebih rinci jenis makanan kecil yang biasa disediakan oleh kedua mitra tersebut dapat dilihat pada tabel di tersedia.

## 1) Berbagai Macam Dagangan

| No. | Nama Makanan          | Harga per ons |          | Penjualan per bulan/kg |          |
|-----|-----------------------|---------------|----------|------------------------|----------|
|     |                       | Mitra I       | Mitra II | Mitra I                | Mitra II |
| 1   | Keripik daun singkong | 5.500         | 5.500    | 5                      | 4        |
| 2   | Keripik kenikir       | 5.500         | 5.500    | 5                      | 4        |
| 3   | Keripik bayam         | 5.500         | 5.500    | 4                      | 4        |
| 4   | Keripik kangkung      | 5.500         | 5.500    | 3                      | 2        |

Sumber: informasi mitra, data diolah

## 2) Peralatan yang telah ada dan dapat digunakan:

Peralatan yang sudah dimiliki oleh masing-masing mitra adalah sebagai berikut:

| No. | Nama Alat                            | Jumlah  |                              | Keterangan    |
|-----|--------------------------------------|---------|------------------------------|---------------|
|     |                                      | Mitra I | Mitra II                     |               |
| 1.  | Pasah manual                         | 1 unit  | 1 unit                       | Milik sendiri |
| 2.  | Press                                | 1 unit  | 1 unit                       | Milik sendiri |
| 3.  | Wajan ukuran besar                   | 1 unit  | 1 unit                       | Milik sendiri |
| 4.  | Sutil                                | 1 unit  | 1 unit                       | Milik sendiri |
| 5.  | Serok                                | 1 unit  | 1 unit                       | Milik sendiri |
| 6.  | Toples kecil                         | 1 unit  | 1 unit                       | Milik sendiri |
| 7.  | Baskom plastik ukuran sedang         | 1 unit  | 1 unit                       | Milik sendiri |
| 8.  | Bak plastic                          | 1 unit  | 1 unit                       | Milik sendiri |
| 9.  | Ember plastic                        | 1 unit  | 1 unit                       | Milik sendiri |
| 10. | Kompore + tabung gas besar           | 1 unit  | 1 unit kompor + tabung kecil | Milik sendiri |
| 11. | Etalase                              | 1 unit  | Blm punya                    | Milik sendiri |
| 12. | Spliner (alat utk meniriskan minyak) | 1 unit  | Belum punya                  | Milik sendiri |

Sumber: informasi mitra, data diolah

### 3) Cara Produksi dan Pengemasan oleh kedua mitra kelompok usaha makanan kecil

Adapun proses produksi secara tradisional yang dilakukan oleh ibu Ida Purwaeni dan Ibu Misni adalah sebagai berikut : **Kripik daun singkong** : dipilih bahan daun singkong agak tua : 1 kg, tepung beras : 1 kg, Tepung terigu 0,50 kg, kemiri 50 gr, bawang putih 5 siung, gula 50 gr, garam secukupnya, Telur ayam 0,25 kg, kelapa 1 butir, minyak goreng 1,5 kg. **alat-alat yang dibutuhkan yaitu** kompor, wajan, baskom, sendok, panci, penjepit makanan, pamarut kelapa, pisau, serok dan sod. Cara pembuatan kripik singkong, **Pertama pencucian** daun singkong dengan air hingga bersih agar kotoran yang melekat bisa hilang. **Kedua penggulungan** setiap helai daun dalam bentuk memanjang dimaksudkan agar daun tidak menjadi satu. **Ketiga pengukusan** daun sampai matang. Sambil menunggu daun ketela matang langkah **keempat penyiapan bahan-bahan** yang terdiri dari irisan daun jeruk purut, telur ayam kocok, tepung beras, tepung tapioka. Aduk adonan sampai merata. Tambahkan bumbu-bumbunya. Langkah selanjutnya setelah daun matang ditiriskan. Setelah itu masukkan santan, lalu aduk lagi lagi sampai rata. Jika perlu tambah air (secukupnya). Panaskan minyak dalam wajan. Masukkan gulungan daun singkong ke dalam adonan lalu goreng setelah matang, angkat, tiriskan hingga dingin, lalu dikemas.

Keripik bayam daun kangkung, daun ketela, daun kemangi, seledri. Bayam yang digunakan adalah bayam raja yang mempunyai daun lebar dan besar. Masukkan bayam ke dalam adonan satu persatu, balik sekali, tunggu sampai warna tepung kuning kecoklatan kemudian tiriskan pada tempat yang telah dilapisi kertas supaya sisa minyak dari gorengan hilang. Untuk pembuatan kripik sayur yang lain keripik daun kangkung, daun ketela, daun kemangi, seledri, ini caranya sama seperti bayam, hanya saja api agak dikecilkan sedikit karena tekstur daun yang lebih tipis, jadi mudah gosong. Untuk keripik daun kangkung dipilih daun kangkung dari jenis kangkung darat yang bagus.

Selama ini pola pengembangan usaha kripik sayur organik ini dijual dengan sistem pemasaran dari mulut ke mulut, dibawa oleh masyarakat desa tersebut yang tinggal dikota sebagai oleh-oleh, lalu yang pernah menikmati atau mencoba aneka kripik sayur ini memesan melalui telpon, selanjutnya ditipkan pada para tetangga yang yang hendak balik ke luar kota atau daerah. Pesanan banyak datang dari luar daerah namun karena prosesnya relatif lama ibu Ida Purwaeni dan Ibu Misni seringkali tidak dapat memenuhi pesanan. Jika produksi banyak, takut tidak laku dan bau tengik maka untuk menghindari hal ini pesanan dilayani dan diproduksi dengan perkiraan 3 atau 4 hari sebelum produk kripik sampai ditangan pemesan dengan asumsi produk masih dalam kondisi renyah (tidak mlempe dan berbau).

Kemasan kripik sayur juga dilakukan dengan cara yang tradisional. Kemasan hanya tersedia kemasan ¼ dan ½ kg, kemudian dimasukkan keterangan jenis kripik saja dan hal ini jika berlangsung beberapa hari tulisannya terkena minyak goreng sehingga lama kelamaan tidak jelas dibaca. Variasi rasa untuk masing-masing kripik juga tidak dijelaskan sehingga kalau yang dilayani pasar umum seringkali kesulitan membedakan rasa yang diminati konsumen.

Hal terpenting dari usaha kripik sayur yang diproduksi ibu Ida Purwaeni dan Ibu Misni adalah belum memiliki label / merek dagang, meskipun mitra mengakui

bahwa hal ini sangat penting tetapi mereka mengakui kesulitan untuk mengurus merek dagang dengan alasan takut, sulit dan minder bertemu dengan pegawai yang terkait dengan merek.

Menurut ibu Ida Purwaeni dan Ibu Misni sebenarnya keuntungan dari hasil penjualan kripik sayuran ini cukup lumayan karena bahan bakunya dari hasil kebun sendiri atau membeli dari para tetangga jadi tidak perlu memesan dari tempat lain. Hal ini menyebabkan biaya pengadaan bahan hampir tidak ada, oleh karena itu sekecil apapun biaya yang dikeluarkan nyaris tidak pernah dicatat. Demikian halnya dengan perhitungan biaya produksi, mitra hanya mengandalkan catatan sekecilnya, seringkali ada kenaikan harga bahan baku harga jual dinaikan tetapi keuntungan yang diperoleh mengalami penurunan padahal volume penjualan jauh lebih banyak. Hal ini dikarenakan mitra belum mengetahui sistem pencatatan arus kas yang tertib dan baik. Kondisi ini seringkali menyulitkan mitra dalam menentukan harga jual.

### **Permasalahan**

Berdasarkan analisis situasi yang diuraikan di atas, maka permasalahan yang dihadapi mitra adalah :

1. Seringkali tidak dapat memenuhi pesanan dalam jumlah besar, hal ini dikarenakan mitra melakukan produksi hanya pada saat ada pesanan dalam kuantitas tertentu saja, jika diproduksi secara kontinue takut mengurangi kualitas produksi (mlempem dan berbau). Berbau karena minyak goreng yang menempel pada kripik maupun kemasan plastik terlihat banyak dan hal ini juga bisa mengurangi kerenyahan kripik. Kondisi ini disebabkan proses produksi mitra tidak tersentuh teknologi khususnya pengeringan minyak pada produk kripik (spinner).
2. Bentuk dari sistem kemasan yang sangat sederhana masih dilakukan secara manual.
3. Sistem pemasaran yang kurang maksimal, produksi hanya berdasarkan pesanan saja, namun jika ada konsumen yang membeli secara langsung tidak dapat melayani.
4. Belum memiliki merek dagang, hal ini sangat penting agar produknya mudah dikenal masyarakat
5. Sistem pencatatan arus kas tidak dilakukan secara tertib sehingga seringkali sulit menentukan harga jual kripik.

Beberapa potensi yang dimiliki mitra di kedua desa dan potensi lain yang menunjang keberhasilan untuk meningkatkan pendapatan adalah:

1. Ketersediaan bahan baku melimpah dan dapat dibeli dengan harga yang murah. Hal ini karena lingkungan sekitar membudidayakan tanaman atau aneka sayuran tersebut jadi tidak perlu mendatangkan dari luar daerah.
2. Banyaknya KUBE yang terintegrasi dengan Program PKH yang dinaungi Kementerian Sosial dan Binaan dari Dinas Sosial kab. Jombang merupakan kanal akses pemasaran yang potensial. Jadi KUBE mitra dapat memasarkan produknya melalui berbagai KUBE yang dapat bersinergi. Jika jaringan ini dioptimalkan maka kontinuitas produksi akan terwujud jadi tidak bergantung pada pesanan saja.

3. Keeratan hubungan pendamping PKH merupakan sarana mediasi dalam proses pemasaran yang kuat secara psikologis maupun secara bisnis. Hal ini akan dapat membantu usaha mitra dalam meyakinkan jaringan pemasaran antar KUBE yang bersinergi maupun tingkat kepercayaan konsumen.
4. Kemudahan teknik pengolahan kripik sayur berbasis teknologi akan menunjang usaha mitra karena produk ini tidak menggunakan bahan-bahan kimia.

### **Target dan Luaran**

Produk kripik berbasis sayuran dikenal masyarakat luas, apalagi hasil sayur yang dikembangkan di Ds Kudubanjar Kec Kudu umumnya berbasis organik hal ini akan menumbuhkan minat masyarakat untuk membeli dengan asumsi bahwa produk yang dihasilkan sehat dan aman untuk dikonsumsi, selain itu didukung dengan proses pengolahan yang tepat dengan aplikasi teknologi penyerapan minyak goreng (spinner) akan menghasilkan produk yang higienis. Hal ini akan menarik konsumen untuk membeli, secara otomatis akan meningkatkan pendapatan mitra dan berdampak pada masyarakat setempat karena dengan permintaan yang tinggi akan mampu menyerap tenaga kerja. Dengan demikian target dan luaran dari hibah ipteks bagi masyarakat dapat berupa:

1. Peningkatan kemampuan mengolah kripik yang higienis dengan aplikasi teknologi mesin penyerapan minyak (spinner).
2. Menampilkan kemasan produk kripik yang menarik dengan masa expiret yang lebih lama dengan menggunakan hand sealler sehingga mampu melayani pasar lebih luas.
3. Mampu mengoptimalkan jaringan pasar yang ada dengan strategi marketing mix yang tepat.
4. Mampu menyusun pembukuan sederhana terkait dengan usahanya sehingga mempermudah penentuan harga jual produk.
5. Terbangunnya kemandirian Mitra

### **Metode Pelaksanaan**

Kegiatan pengabdian masyarakat mengacu pada pendekatan pemberdayaan masyarakat secara partisipatif. Pendekatan ini menekankan pada upaya peningkatan kualitas manusia agar dapat meningkatkan partisipasi secara nyata dalam berbagai aktifitas kehidupan untuk mendorong terciptanya kegiatan produktif yang bernilai tinggi

Dalam memecahkan masalah yang dihadapi mitra terkait dengan aplikasi IT dalam hal ini adalah penggunaan mesin spinner akan di lakukan perlakuan berupa bimbingan dan pelatihan untuk aneka kripik sayur karena masing-masing produk memiliki karakteristik yang berbeda. Secara otomatis hal ini akan menjadi produk yang berdaya saing dan mampu menarik konsumen lebih luas sehingga akan berdampak pada peningkatan pendapatan mitra maupun masyarakat sekitarnya.

### **Solusi yang ditawarkan terkait dengan bidang produksi adalah :**

Dalam aspek mengurangi kadar minyak yang tertinggal pada keripik akan diolah atau dispinner, sehingga akan membuat olahan keripik menjadi lebih renyah

dan tidak tengik. Tahapannya pertama keripik yang sudah matang dimasukkan ke dalam mesin spinner dan perkilo untuk keripik daun singkong karena tekstur lebih tebal maka perlu waktu yang agak lama (10 menit), setelah kering maka langsung dikemas ke dalam kemasan dengan berbagai ukuran dengan menggunakan hand sealler.

**Sedangkan solusi terkait aspek manajemen usaha :**

1. Melalui tahapan :
  - a). Pemberian materi manajemen pemasaran (diskusi,ceramah,konsultasi).
  - b). Pendampingan terkait dengan penerapan strategi pemasaran mix tepat
  - c). Memediasi proses membentuk jaringan pemasaran melalui berbagai variasi KUBE yang terintegrasi dalam program PKH.
2. Memberikan pelatihan materi manajemen keuangan dengan cara
  - a).Menyusun pembukuan sederhana
  - b).Tehnik menentukan harga jual untuk masing-masing variasi ukuran dan jenis produk.

**Partisipasi Mitra Pelaksanaan Program**

Mitra sangat antusias terhadap program ini, sehingga memberi kontribusi yang sangat signifikan terhadap pelaksanaan kegiatan ipteks bagi masyarakat. Adapun bentuk dari partisipasi mitra adalah :

1. Mitra aktif dalam kegiatan pelatihan, pendidikan dan praktek terutama dalam menginformasikan keadaan yang sesungguhnya terjadi dalam produksi.
2. Mitra mampu bekerjasama dalam setiap metoda pengembangan usaha kripik sayur dan memiliki kesadaran yang tinggi terhadap ekosistem lingkungan usaha.
3. Mitra sanggup untuk melaksanakan kegiatan menunjang mengembangkan usaha.
4. Mitra menyediakan tempat untuk pendidikan, pelatihan dan praktek.

**Hasil yang Dicapai**

**Aspek Produksi**

- 1) Pengadaan peralatan produksi untuk mendukung proses produksi pada mitra 1 dan mitra 2, antara lain:
  - Etalase
  - Alat peniris minyak
  - Panci sedang dan besar
  - Box sedang dan besar
  - Kompor gas
  - Wajan
  - Tabung elpiji
  - Timbangan



**Gambar 1:** Peralatan Produksi

2) Pelatihan Inovasi Produk

Pelatihan Inovasi Produk dilakukan dengan tujuan untuk membuat keanekaragaman produksi yang dihasilkan oleh mitra.



**Gambar 2:** Pelatihan Inovasi Produk

3) Pelatihan Pengemasan Produk (*Packing*)

Pelatihan Pengemasan Produk (*Packing*) dilakukan dengan tujuan untuk membuat kemasan produk lebih menarik lagi, sehingga daya tarik konsumen meningkat.

**Aspek Pemasaran dan Keuangan**

1. Pelatihan Manajemen Pemasaran, bertujuan untuk memberikan wawasan dan pemahaman kepada mitra tentang upaya pemasaran melalui promosi dan distribusi produk.
2. Pelatihan Manajemen Keuangan, bertujuan untuk membuat laporan keuangan mitra yang dapat dilakukan secara rutin.



3. Pengadaan tenaga *delivery* dengan cara merekrut tenaga baru, bertujuan untuk membantu mendistribusikan hasil produksi.

### **Simpulan dan Rekomendasi**

Program kemitraan yang telah dilaksanakan di Ds Kudubanjari Kecamatan Kudu Kab Jombang tentang Usaha Kecil Keripik ini adalah sebagai berikut:

- wajan, box ukuran sedang dan box ukuran besar, panci ukuran sedang dan panci ukuran besar serta kulkas.
- Pelatihan manajemen pemasaran.
- Pelatihan manajemen keuangan Pelatihan inovasi produk.
- Pelatihan pengemasan produk (packing)

Dengan adanya program pemberdayaan masyarakat melalui peningkatan produksi dan pemasaran di UKM tersebut, diharapkan mampu meningkatkan nilai tambah dan keberlanjutan usahanya.

### DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, Icek dan Martin Fisbein, 2004, Question Raised by a Reasoned Action Approach: Comment on Ogden (2003), *Health Psychology*, Volume 23, Nomor 4.
- Hartini, 2006, Peningkatan Kinerja Melalui Diversifikasi Produksi Produk Seni, LP2M Universitas Airlangga, Surabaya.
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller. 2006. *Marketing Management*. Twelve Edition. Upper Saddle River New Jersey: Pearson Education.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller, 2006, *Marketing Management*, Edisi 12e, New Jersey: Prentice Hall.
- Kotler, Philip, 2000. *Marketing Management*, The Millenium Edition, New Jersey: Prentice-Hall.
- Kotler, Philip. 2000. *Marketing Management*. The Tenth Edition, New Jersey : Prentice Hall Internationl, Inc.