

**IPTEKS BAGI MASYARAKAT
PERAJIN KERUPUK PULI DI LINGKUNGAN GUMUK
KERANG KELURAHAN SUMBERSARI
KABUPATEN JEMBER**

BUNGA MAHARANI
Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Jember
bungamhrn@yahoo.co.id

SEPTARINA PRITA DANIA SOFIANTI
Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Jember
yunania@yahoo.co.id

ABSTRAK

Kerupuk puli dapat menjadi salah satu produk yang dapat diolah dari padi. Salah satu tempat di Kabupaten Jember yang memproduksi krupuk puli adalah di Lingkungan Gumuk Kerang Kelurahan Sumbersari Kecamatan Sumbersari. Terdapat dua perajin yang ada di daerah tersebut yang cukup intens memproduksi kerupuk puli, yaitu ibu Mip Karmo dan ibu Nor Yasin.

Volume produksi yang rendah menyulitkan mitra untuk memasarkan produksinya ke lebih banyak warung, depot, toko-toko oleh-oleh khas (outlet) dan restoran. Selain itu, produk yang dihasilkan mitra secara kuantitas dan kualitas masih belum layak untuk bersaing dengan jenis krupuk yang lainnya.

Berdasarkan permasalahan tersebut maka salah satu strategi yang dapat digunakan untuk mengatasi hal tersebut adalah strategi produk. Metode yang digunakan untuk membantu mitra adalah dengan pendidikan masyarakat melalui penyuluhan tentang strategi produk dan perluasan pasar. Metode lainnya adalah difusi Ipteks dengan pengadaan alat-alat produksi dan pengemasan. Selain itu, dengan memberikan jasa konsultasi dan advokasi.

Berdasarkan pada kegiatan pengabdian yang dilaksanakan diperoleh beberapa kesimpulan. Pertama, kemasan kerupuk puli didesain sedemikian rupa dimulai dari pemilihan kemasan yang berkualitas yang menjamin kualitas kerupuk itu sendiri hingga pemberian label kemasan yang memberikan informasi produk kepada konsumen. Kedua, peningkatan produktivitas dalam kegiatan pembuatan kerupuk dengan penyediaan kebutuhan internal berupa timbangan digital dan kompor, papan penjemuran, penyediaan sarana untuk penghalus dan memotong kerupuk, karena

dengan tersedianya alat-alat tersebut maka tidak akan bercampur antara kegiatan pembuatan kerupuk puli dengan kegiatan rumah tangga sehari-hari. Ketiga, upaya untuk meningkatkan pangsa pasar ditempuh melalui penyuluhan dan peningkatan keikutsertaan dalam pameran serta penempatan produk di luar lingkungan tempat tinggal perajin dan lebih baik daripada sebelumnya.

Kata kunci: *krupuk puli, volume produksi, strategi produk.*

I. PENDAHULUAN

Kerupuk bagi masyarakat di Indonesia bukan hal yang asing lagi. Kerupuk menjadi makanan pendamping yang sangat digemari walaupun kandungan gizi yang ada di dalamnya tidak terlalu banyak. Hampir di semua warung, depot atau restoran pasti tersaji dan tersedia hidangan kerupuk. Terdapat hampir 1000 jenis kerupuk yang ada di Indonesia, seperti kerupuk aci, kerupuk udang, kerupuk rambak, kerupuk ikan, kerupuk puli, kerupuk susu, dan lain sebagainya.

Salah satu jenis kerupuk yang cukup digemari adalah kerupuk puli. Kerupuk ini juga sering disebut dengan kerupuk lempeng atau kerupuk beras. Bahan utama yang digunakan untuk membuat kerupuk ini adalah beras. Kandungan gizi yang jelas dimiliki oleh kerupuk ini adalah karbohidrat. Selain itu, bahan pelengkap dari kerupuk puli adalah garam, dan soda puli (garam bleng). Di beberapa daerah di Indonesia, kerupuk puli sudah menjadi produk unggulan atau oleh-oleh khas di Kabupaten Madiun, Solo, Sidoarjo, dan Yogyakarta.

Salah satu tempat di Kabupaten Jember yang memproduksi krupuk puli adalah di Lingkungan Gumuk Kerang Kelurahan Sumbersari Kecamatan Sumbersari. Terdapat dua home industry yang memproduksi kerupuk puli di daerah tersebut. Lahan pertanian Lingkungan Gumuk Kerang semakin lama semakin sedikit karena banyaknya perumahan yang didirikan di daerah tersebut. Hal ini menyebabkan “penduduk asli” daerah tersebut yang semula bermata pencaharian sebagai petani harus beralih mencari sumber penghasilan lain. Walaupun letak geografis daerah tersebut termasuk daerah perkotaan, namun masih banyak penduduk yang

berpenghasilan rendah bahkan tergolong miskin. Salah satu kegiatan penduduk daerah tersebut untuk menambah penghasilan adalah menjadi perajin kerupuk puli. Namun, skala usaha mereka masih tergolong mikro atau rumahan (home industry).

Produk yang dihasilkan oleh perajin kerupuk puli Lingkungan Gumuk Kerang ini masih merupakan kerupuk puli tradisional dengan hanya satu varian rasa. Terdapat dua perajin yang ada di daerah tersebut yang cukup intens memproduksi kerupuk puli, yaitu ibu Laisiya dan ibu Misnah.

Berdasarkan uraian permasalahan di atas maka kegiatan ini bertujuan sebagai berikut:

- a. Terciptanya desain produk yang lebih layak, yaitu kemasan baru yang mampu menjaga kualitas krupuk agar tidak mudah melempem dan tahan lama. Selain itu juga, terdapat label dalam kemasan untuk pengenalan produk kepada konsumen memastikan kuantitas isi produk dalam kemasan yang sama.
- b. Terbuatnya alat penghalus tepung, alat pemotong krupuk, kompor gas bertekanan tinggi serta penjemuran yang dapat membantu meningkatkan produktivitas kerja.
- c. Dikenalnya produk kerupuk puli hasil kedua mitra ini di Kabupaten Jember. Dimana diharapkan kerupuk puli ini menjadi salah satu produk unggulan Jember dan oleh-oleh khas Jember. Dengan cara tersebut maka produk ini dapat dikenal hingga ke luar Kabupaten Jember.

II. MASALAH

Proses pembuatan kerupuk puli oleh kedua mitra ini tergolong masih sederhana. Kedua mitra dibantu oleh keluarganya sendiri, yaitu anak-anak mereka. Sumber daya manusia yang membantu proses ini masih sangat sedikit. Hal ini juga yang menyebabkan jumlah produksi kerupuk sangat rendah. Karena volume produksi yang rendah maka hanya dipasarkan maksimal hanya ke tiga warung saja. Warung tempat memasarkan kerupuk tergolong warung yang skalanya kecil. Hal ini

menyebabkan pendapatan yang diperoleh kedua mitra tersebut dari hasil menjual kerupuk masih rendah, walaupun menurut mereka sudah mampu mencukupi kebutuhan keluarga.

Selain itu, yang menjadi penyebab volume produksi yang rendah adalah peralatan yang digunakan masih sederhana. Peralatan yang digunakan untuk produksi krupuk puli adalah peralatan yang juga digunakan untuk memasak sehari-hari di keluarga mitra tersebut. Peralatan yang digunakan, antara lain:

- 1) Tungku pembakaran untuk menggoreng kerupuk
- 2) Wajan
- 3) Pisau dan talenan
- 4) Panci untuk membuat adonan

Varian kerupuk puli hanya satu macam saja. Hal ini berarti belum ada diversifikasi produk yang mungkin saja dapat memenuhi selera konsumen. Di daerah lain, kerupuk puli sudah diproduksi dengan berbagai macam rasa, seperti rasa udang, rasa terasi, rasa bawang, dan rasa pedas.

Dengan keterbatasan dan kelemahan tersebut masih cukup sulit bagi kedua mitra tersebut untuk memenuhi peluang pasar yang ada. Volume produksi yang rendah menyulitkan mitra untuk memasarkan produksinya ke lebih banyak warung, depot, toko-toko oleh-oleh khas (outlet) dan restoran. Selain itu, produk yang dihasilkan mitra masih belum bisa memenuhi peluang pasar dimana konsumen memiliki selera yang berbeda-beda. Hal ini karena produk masih satu varian rasa saja, sehingga perlu dilakukan diversifikasi produk.

Berdasarkan identifikasi permasalahan yang menjadi prioritas meliputi beberapa hal, yaitu :

1. Desain produk yang belum memadai, yaitu tidak adanya kemasan yang baik yang dapat menjaga kualitas produk serta label produk sebagai media informasi tentang produk.
2. Terbatasnya sarana alat kerja yang dipakai oleh para perajin krupuk puli sehingga produktivitas menjadi rendah.

3. Pengembangan pasar. Sehubungan dengan ini maka diperlukan contoh hasil produk krupuk puli yang dapat dipasarkan di pameran-pameran, kantin-kantin fakultas di Unej atau sebagai buah tangan khas Jember.

III. METODE

3.1 Metode Pemecahan Masalah

Berdasarkan permasalahan mitra yang diungkapkan sebelumnya maka untuk memecahkan permasalahan tersebut, terdapat beberapa alternatif metode yang memungkinkan untuk dilaksanakan, yaitu:

- a. Diskusi awal dengan mitra untuk menentukan skala prioritas pemecahan masalah dan memperlancar kegiatan berikutnya;
- b. Mengadakan penyuluhan tentang pentingnya strategi produk dalam usaha peningkatan pemasaran produk.
- c. Difusi ipteks dengan pengadaan alat pengemasan (*hand sealer*), timbangan digital dan plastik PP
- d. Diskusi dan konsultasi pembuatan label kemasan produk dengan mitra
- e. Difusi ipteks dengan pengadaan alat pemotong kerupuk dan alat penghalus
- f. Difusi ipteks dengan pembuatan alat untuk kebutuhan internal proses produksi seperti papan penjemuran krupuk.
- g. Difusi ipteks dengan pengadaan kompor gas bertekanan tinggi
- h. Mengikutsertakan mitra dalam pameran-pameran di Universitas Jember sebagai upaya memperluas pangsa pasar.
- i. Menempatkan produk mitra di Kantin Fakultas di Universitas Jember.
- j. Mengadakan penyuluhan pentingnya memperluas pangsa pasar.
- k. Konsultasi dan advokasi.

3.2 Lokasi, Waktu, dan Durasi Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di tempat mitra, yaitu di Jalan Belitung dan di Jalan Riau Lingkungan Gumuk Kerang Kelurahan

Sumbersari Kecamatan Summersari Kabupaten Jember. Jarak antara kedua mitra tidak terlalu jauh yaitu sekitar 1 km saja. Sedangkan jarak kedua mitra ini dengan pusat kota Jember adalah sekitar 3 km.

Kegiatan ini dilaksanakan selama 44 minggu dimulai bulan Januari hingga bulan Desember tahun 2015. Berikut ini adalah jadwal kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

Tabel 3.1 Waktu Pelaksanaan

Minggu Ke-	Kegiatan	Penanggung Jawab
1-4	Diskusi awal dengan kedua mitra untuk menentukan skala prioritas pemecahan masalah dan memperlancar kegiatan berikutnya;	Bunga Maharani, SE, MSA
5-6	Mengadakan penyuluhan tentang pentingnya strategi produk dalam usaha peningkatan pemasaran produk.	Septarina Prita Dania, SE, MSA, Ak
7-10	Pengadaan alat pengemasan (hand sealer), timbangan digital dan plastik PP	Bunga Maharani, SE, MSA
11-16	Diskusi dan pembuatan label kemasan produk dengan mitra	Bunga Maharani, SE, MSA
17-19	Pengadaan alat pemotong kerupuk dan alat penghalus	Septarina Prita Dania, SE, MSA, Ak
19-29	Pembuatan alat untuk kebutuhan internal proses produksi seperti papan penjemuran krupuk.	Bunga Maharani, SE, MSA
30-32	Pengadaan kompor gas bertekanan tinggi	Bunga Maharani, SE, MSA
33	Mengikutsertakan mitra dalam Bazar Ramadhan di Fakultas Ekonomi Universitas Jember sebagai upaya memperluas pangsa pasar.	Septarina Prita Dania, SE, MSA, Ak
34-36	Menempatkan produk mitra di Kantin Fakultas Ekonomi Universitas Jember.	Septarina Prita Dania, SE, MSA, Ak

37-38	Mengadakan penyuluhan pentingnya memperluas pangsa pasar.	Septarina Prita Dania, SE, MSA, Ak
39-40	Konsultasi dan pendampingan.	Bunga Maharani, SE, MSA Septarina Prita Dania, SE, MSA, Ak
41-44	Pembuatan laporan akhir	Bunga Maharani, SE, MSA Septarina Prita Dania, SE, MSA, Ak

IV. PEMBAHASAN

4.1 Peningkatan Kualitas Kemasan

Tim pengabdian kepada masyarakat UNEJ melakukan diskusi intensif dengan ibu Laisiya dan ibu Mis mengenai masalah kualitas kemasan. Melalui diskusi yang saling mengisi, maka diambil keputusan untuk meningkatkan kualitas kemasan kerupuk puli. Adapun beberapa keputusan yang diambil dalam diskusi tersebut antara lain:

1. Ukuran kemasan kerupuk puli diperbesar dari ukuran kemasan yang sebelumnya. Hal ini menambah volume produksi dari kedua mitra sehingga pendapatan dapat bertambah.
2. Menggunakan kemasan kerupuk puli yang lebih tebal dibanding dengan kemasan yang sebelumnya. Hal ini untuk menjaga kualitas produk yang ada di dalamnya agar tidak mudah melempem.
3. Menggunakan hand sealer dalam menutup kemasan kerupuk puli. Dimana sebelumnya kedua mitra menggunakan api lilin untuk menutup plastik kemasan kerupuk puli sebelum dijual.
4. Menggunakan timbangan digital untuk menyamakan kuantitas kerupuk puli di setiap kemasannya sehingga kuantitas terstandarisasi.

Hal yang kami lakukan untuk menindak lanjuti diskusi tersebut adalah sebagai berikut:

1. Melakukan pengadaan plastik kemasan dengan ukuran yang lebih besar dibanding sebelumnya. Ukuran plastik kemasan lama adalah 10 cm x 20 cm (plastik 1 kiloan). Ukuran plastik kemasan baru adalah 18 cm x 30 cm. Hal ini menambah volume kerupuk yang termuat didalamnya.
2. Melakukan pengadaan plastik kemasan dengan ukuran yang lebih tebal (plastik PP). Ketebalan plastik yang lama dikategorikan tipis sekali. Tim merubahnya dengan plastik jenis PP yang lebih tebal yang tidak mudah sobek dan tidak berubah bentuk ketika dimasukkan produk.
3. Melakukan pengadaan *impulse sealer* yang digunakan untuk menutup kemasan lebih rapat sehingga mampu menjaga kualitas produk didalamnya. Alat ini juga praktis digunakan karena mempercepat proses pengeleman daripada menggunakan api lilin. Berikut adalah gambar penyerahan *impulse sealer* kepada mitra.



Gambar 1. Penyerahan *Impulse Sealer* kepada Mitra

Berikut adalah gambar kemasan kerupuk puli dari mitra setelah dilakukan perubahan sesuai hasil diskusi.



Gambar 2. Peningkatan Kualitas Kemasan Produk Kerupuk Puli

- Melakukan pengadaan timbangan digital untuk menstandarkan kuantitas kerupuk puli dalam pengemasan dan mempermudah proses pengemasan kerupuk.



Gambar 3. Proses Pengemasan dengan Timbangan Digital

4.2 Pembuatan Desain Label Kemasan Kerupuk Puli

Kami melakukan diskusi dengan kedua mitra untuk menentukan desain label kemasan kerupuk puli sebelum dicetak dalam jumlah yang besar. Beberapa tahapan dari diskusi tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pengusulan design label yang diinginkan melalui beberapa alternatif desain yang dipandang layak.
2. Pengambilan keputusan desain yang akan digunakan dengan mempertimbangkan selera pasar dan keinformatifan.

Berikut adalah gambar proses diskusi dengan kedua mitra tentang desain label kemasan produk kerupuk puli.



Gambar 4. Diskusi Desain Label Kemasan dengan ibu Laisiya dan Mis

Hasil desain label kemasan yang merupakan hasil diskusi dengan mitra disajikan dalam gambar berikut.



Gambar 5. Desain Label Kemasan Kerupuk Puli

4.3 Pencetakan Label Kemasan Kerupuk Puli

Pencetakan label ini diharapkan dapat meningkatkan promosi produk kerupuk puli perajin, dimana selama ini kedua mitra sama sekali tidak menggunakan label kemasan dalam mengemas produknya. Hal ini mengesankan kerupuk puli yang kurang berkualitas bagi konsumen, sehingga tidak masuk ke semua pangsa pasar konsumen, hanya konsumen yang berkelas penghasilan rendah saja. Sehingga dengan tercetaknya label kemasan ini maka dapat meningkatkan nilai jual kerupuk puli sehingga menambah pendapatan mitra.

4.4 Peningkatan Produktivitas melalui Pengadaan Alat Penjemuran Kerupuk

Salah satu proses produksi yang dilakukan dengan sangat sederhana adalah proses penjemuran kerupuk puli. Proses ini dilakukan mitra dengan cara menjemur kerupuk puli di halaman rumah dengan menggunakan alas (dasar) plastik/terpal. Bahkan ibu Laisiya tidak menggunakan alas apapun saat menjemur kerupuk pulinya. Hal ini tentunya tidak higienis dari segi kesehatan dan tidak efektif dalam proses penjemurannya.

Berdasarkan hal tersebut bahwa produksi kerupuk puli di Lingkungan Gumuk Kerang Kelurahan Summersari Kabupaten Jember masih sangat sederhana. Alat untuk

menjemur masih menggunakan tempat untuk menjemur pakaian sehari-hari, artinya tidak disediakan khusus untuk kegiatan penjemuran. Berdasarkan kelemahan ini, maka Tim Fakultas Ekonomi menadang perlu dan penting untuk membantu menyediakan papan penjemuran yang layak dalam rangka meningkatkan produktivitas produksi kerupuk puli di daerah ini.

Setelah dilakukan diskusi dengan Ibu Laisiya dan Ibu Mis, maka diputuskan design papan penjemuran yang perlu dibuat dengan spect sebagai berikut :

1. Papan untuk menjemur menggunakan bahan seng anti karat untuk mempercepat proses penjemuran. Hal ini karena seng lebih mudah menyerap panas dan dipilih yang anti karat untuk menjaga kebersihan kerupuk puli.
2. Dipilihnya bahan kayu sebagai kerangka papan penjemuran agar tidak terlalu berat sehingga memudahkan untuk memindahkannya;
3. Bahan kayu memiliki harganya relatif murah dibandingkan bahan lainnya.
4. Ukuran papan penjemuran adalah 100 cm x 50 cm.
5. Banyaknya papan penjemuran yang dibuat adalah 5 (lima) buah.

Setelah proses desain alat penjemuran kemudian mitra membuat papan penjemuran tersebut selama 2 hari berturut-turut. Berikut adalah gambar papan penjemuran tersebut.



Gambar 6. Papan Penjemuran yang Telah Dibuat

Dengan adanya papan penjemuran yang khusus untuk kegiatan produksi kerupuk puli maka :

1. Produktivitas akan lebih tinggi dibandingkan sebelumnya karena proses penjemuran akan semakin cepat dan semakin banyak volume kerupuk yang dapat dijemur dalam papan tersebut.
2. Efek samping yang mungkin timbul dari tersedianya papan penjemuran adalah meningkatnya kualitas kerupuk puli karena penjemuran dilakukan dengan lebih higienis dan bersih dibanding dengan sebelumnya.

4.5 Peningkatan Produktivitas melalui Pengadaan Alat Penghalus dan Pemotong Kerupuk

Seperti di jelaskan dalam kendala yang dihadapi oleh mitra, produktivitas mitra masih sangat rendah. Hal ini disebabkan karena alat-alat yang digunakan mitra untuk memproduksi kerupuk puli masih sangat sederhana. Peralatan yang digunakan merupakan alat yang digunakan juga dalam kegiatan rumah tangga sehari-hari. Salah

satu contoh adalah alat penghalus beras yaitu alu. Alat ini selain untuk digunakan memproduksi kerupuk puli, juga digunakan sebagai penumbuk bumbu dapur untuk makanan mitra sehari-hari. Jumlahnya pun hanya satu untuk masing-masing mitra, sehingga sangat sulit sekali untuk menambah volume produksi per harinya. Selain itu, dibutuhkan waktu yang lama untuk menghasilkan tepung yang dibutuhkan dalam jumlah besar. Padahal tepung tersebut merupakan bahan utama pembuatan kerupuk puli.

Contoh lainnya adalah alat pemotong kerupuk puli. Setelah adonan kerupuk puli dikukus maka kemudian dipotong dengan menggunakan pisau saja. Pisau yang biasa digunakan sehari-hari dalam memasak oleh ibu Laisiya dan Mis. Pisau merupakan alat yang sangat manual sedangkan memotong adonan kerupuk puli yang kenyal tidaklah mudah. Proses pemotongan ini cukup memakan tenaga yang besar dan waktu yang lama. Proses pemotongan satu lonjor adonan kerupuk kurang lebih 30 cm menghabiskan waktu seharian. Hal ini menimbulkan ketidakefisienan dalam proses produksi.

Berdasarkan hal tersebut tim pengabdian masyarakat menyediakan alat yang mampu meningkatkan produktivitas kedua mitra, yaitu alat penghalus dan alat pemotong kerupuk. Alat yang penghalus yang kami sediakan kepada masing-masing mitra mampu menghaluskan hingga kapasitas 50 kg. Alat pemotong kerupuk dapat memotong satu lonjoran adonan kerupuk (30 cm) dalam waktu kurang dari setengah jam saja. Selama ini mitra menggunakan cara yang manual yaitu dengan pisau menghabiskan waktu semalaman untuk kemudian dijemur keesokan harinya. Kedua alat tersebut dirangkai menjadi satu dan digerakkan oleh satu mesin diesel. Berikut adalah gambar alat-alat tersebut.



Gambar 7. Alat Penghalus dan Pemotong Kerupuk

Kedua mitra sangat puas dengan kinerja kedua alat tersebut karena sangat membantu mitra dalam mencapai proses produksi yang efektif dan efisien. Dengan adanya hal tersebut ibu Laisiya dan ibu Mis menghasilkan kerupuk dengan jumlah yang lebih banyak. selain itu juga kualitas krupuk yang dihasilkan juga lebih baik, karena dalam proses pemotongan dihasilkan lembaran kerupuk yang sama satu sama lain.

4.6 Peningkatan Produktivitas melalui Pengadaan Kompor Gas Bertekanan Tinggi

Salah satu proses produksi kerupuk puli adalah proses penggorengan kerupuk. Kerupuk puli membutuhkan panas yang besar dan stabil dalam proses penggorengannya agar dapat mengembang sempurna. Kerupuk akan lebih renyah apabila kerupuk yang digoreng mengembang sempurna. Mitra menggunakan tungku pembakaran dengan kayu bakar untuk menggoreng kerupuk karena menghasilkan api yang besar. Namun, mitra terkendala dengan kestabilan panas karena terganggu oleh

angin. Selain itu kayu bakar juga semakin sulit diperoleh. Berikut adalah gambar dari tungku yang digunakan mitra.



Gambar 8. Tungku Kayu Bakar Mitra

Untuk mengatasi hal tersebut maka tim pengabdian kepada masyarakat menyediakan kompor gas bertekanan tinggi dan regulator gas. Dengan kompor ini memiliki api yang besar dan stabil serta dapat diatur tekanan gasnya. Energi gas LPG lebih mudah didapat dibandingkan dengan kayu bakar. Mitra merasa sangat terbantu dengan adanya kompor ini. Mitra tidak perlu lagi menunggu tersedianya kayu bakar untuk dapat melaksanakan proses penggorengan.



Gambar 9. Mitra Menggunakan Kompor Gas Bertekanan Tinggi

4.7 Penyuluhan Perluasan Pangsa Pasar

Kedua mitra masih belum berani menjajagi pasar di luar yang biasanya mereka jual produknya dikarenakan utamanya karena pengetahuan yang rendah tentang ilmu pemasaran. Oleh karena itu, dari tim pengabdian masyarakat UNEJ merasa perlu memberikan penyuluhan bagi kedua mitra tentang bagaimana melakukan perluasan pangsa pasar dan menyusun strategi produk.

Materi yang disajikan dalam penyuluhan mengenai perluasan pangsa pasar tersebut meliputi beberapa hal penting, yaitu konsep strategi pemasaran, strategi lingkup pasar, tujuan memperluas pangsa pasar, dan cara memperluas pangsa pasar. Sedangkan penyuluhan tentang strategi produk meliputi materi sebagai berikut, yaitu definisi produk, memilih bahan baku bermutu, pemberian nama merek, karakteristik nama merek, pemberian label, strategi pengemasan, dan lain-lain. Kedua mitra dan seluruh personil yang membantu mitra dalam berproduksi mengikuti kedua penyuluhan tersebut dengan sungguh-sungguh.

Dengan adanya kegiatan penyuluhan tentang pemasaran tersebut maka:

1. Mitra bertambah wawasannya tentang bagaimana membuat produk mampu dipasarkan dan bagaimana cara memasarkan produk
2. Mitra mengaplikasikan pengetahuan yang telah diperoleh dari penyuluhan ini dalam kegiatan produksinya sehari-hari
3. Mitra termotivasi untuk memperluas wilayah pemasaran hasil produksi kerupuk pulinya tidak hanya di sekitar tempat tinggal.

4.8 Perluasan Pangsa Pasar melalui Penempatan Produk

Tim pengabdian kepada masyarakat membantu mitra untuk masuk ke dalam pasar yang masih terbuka tersebut. Salah satu cara yang dilakukan adalah dengan menempatkan produk ibu Laisiya (Sumber Nikmat) di Gelar Produk UNEJ Universitas Jember. Acara tersebut merupakan rangkaian acara dari Festival Tegal Boto yang diselenggarakan oleh Universitas Jember. Acara tersebut diselenggarakan

5-8 November 2015 di Double Way Universitas Jember. Adapun para pengunjung pameran tersebut tidak hanya dari lingkungan UNEJ, tetapi juga dari luar kota Jember. Pameran tersebut juga dihadiri oleh Menteri Pemukiman dan Desa Tertinggal RI. Produk mitra mendapat apresiasi dari masyarakat dalam acara tersebut. Hal ini terbukti dari hasil produk mitra yang habis dibeli oleh masyarakat selama pameran tersebut. Kerupuk puli yang berhasil terjual adalah sebanyak 60 bungkus. Berikut adalah foto-foto saat produk mitra ditempatkan di Gelar Produk UNEJ.



Gambar 10. Produk Mitra Saat Pameran Gelar Produk UNEJ

Selain itu untuk memperluas pasar tim pengabdian juga menempatkan produk mitra yaitu produk ibu Mis (Sumber Rezeki) di kantin-kantin Fakultas Ekonomi Universitas Jember. Produk mitra kami perkenalkan kepada segmen pasar mahasiswa dan karyawan.



Gambar 5.13 Produk Mitra di Kantin Fakultas Ekonomi UNEJ



Gambar 11. Tim Pengabdian bersama Penjual di Kantin FE UNEJ

V. SIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa Inteks Bagi Masyarakat (IbM) dapat dikemukakan beberapa kesimpulan sebagai berikut :

- a. Kemasan kerupuk puli harus didesain sedemikian rupa dimulai dari pemilihan kemasan yang berkualitas yang menjamin kualitas kerupuk itu sendiri hingga pemberian label kemasan yang memberikan informasi produk kepada konsumen.
- b. Peningkatan produktivitas dalam kegiatan pembuatan kerupuk dapat dimulai dengan penyediaan kebutuhan internal berupa timbangan digital dan kompor, papan penjemuran, penyediaan sarana untuk penghalus dan memotong kerupuk, karena dengan tersedianya alat-alat tersebut maka tidak akan bercampur antara kegiatan pembuatan kerupuk puli dengan kegiatan rumah tangga sehari-hari.
- c. Upaya untuk meningkatkan pangsa pasar dapat ditempuh melalui penyuluhan dan peningkatan keikutsertaan dalam pameran serta penempatan produk di luar lingkungan tempat tinggal perajin dan lebih baik daripada sebelumnya.

Terdapat beberapa saran-saran yang dapat digunakan untuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat berikutnya, yaitu:

- a. Desain kemasan dan label kemasan hendaknya dibuat lebih baik lagi sesuai dengan selera konsumen dengan tetap menjaga kualitas dan memberikan informasi produk yang sekaligus merupakan promosi sehingga dapat menarik konsumen.
- b. Dengan pengadaan peralatan yang sudah ada, hendaknya volume produksi semakin meningkat. Lebih dari itu, perajin dapat melakukan diversifikasi produknya. Misalnya, kerupuk puli dengan berbagai varian rasa disesuaikan dengan selera konsumen.
- c. Perajin harus lebih kreatif dan inovatif dalam memasarkan produknya. Perajin-perajin muda (anak-anak perajin) harus didorong untuk ikut serta

memasarkan produk perajin. Dimana tentunya masih memiliki energi yang lebih dari pada perajin tua.

DAFTAR PUSTAKA

Kartajaya, Hermawan. 1998. *Marketing Plus 2000*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Rismiati, E.Catur dan Suratno Bondan. 2001. *Pemasaran Barang dan Jasa*. Yogyakarta: Kanisius.