

PEMBERDAYAAN UMKM KRIPIK CABAI KELURAHAN AIR HITAM KOTA PEKANBARU

Rusyaidi Thahery, Andry, Bagus Ardianto, Bayu Pratama, dan M. Ridho Alfikri
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahaputra Riau
Email : Rusyaidi0685@gmail.com

ABSTRAK

Usaha Kripik Cabai merupakan salah satu dari industri rumahan yang ada di Pekanbaru yang didirikan pada tahun 2010. Usaha Kripik Cabai ini telah berdiri selama 11 tahun akan tetapi belum terlihat perubahan ekonomi yang begitu jelas terhadap usahanya. Hal ini terlihat dari minimnya sarana prasarana yang dimiliki karena hanya menggunakan alat – alat tradisional untuk memproduksi keripik cabai dan menggunakan tempat seadanya sebagai tempat penyimpanan keripik cabai yang sudah selesai digoreng. Akan tetapi untuk penjualannya lumayan banyak karena pembeli biasa memesan dalam jumlah yang banyak, karena untuk memproduksi nya sendiri beliau hanya dibantu keluarga saja tidak ada karyawan dari luar dikarenakan potensi penjualan yang masih pasang surut kadang banyak pesanan kadang hanya beberapa saja. Dikarenakan beliau membuat kripik cabai tersebut dalam sistem *pre order*, dilingkungan usaha tersebut sudah baik untuk memasarkan produknya tetapi kurang efektif jika ingin meningkatkan penjualannya. Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah sebagai berikut pemasaran yang dilakukan pada penjualan kripik cabai ini dilakukan secara bertahap mulai dari menjual di toko sampai menjual di ibu-ibu arisan Dengan melakukan praktik penjualan kripik cabai tim pengabdian telah mendapatkan pengalaman dalam melakukan pemasaran sehingga kedepannya mahasiswa dapat menerapkannya baik di perusahaan maupun di tempat mahasiswa bekerja di kemudian hari

Kata Kunci : Pemberdayaan

ABSTRACT

The Chili Chips business is one of the cottage industries in Pekanbaru which was founded in 2010. This Chili Chips business has been established for 11 years but there has not been a clear economic change in its business. This can be seen from the lack of infrastructure because they only use traditional tools to produce chili chips and use a makeshift place as a place to store chili chips that have been fried. However, the sales are quite large because buyers usually order in large quantities, because to produce it himself, he is only assisted by his family, there are no employees from outside because the sales potential is still ups and downs and sometimes there are only a few orders. Because he made the chili chips in a pre-order system, the business environment was good for marketing his products but less effective if he wanted to increase sales. The results of this community service activity are: as follows, the marketing carried out on the sale of chili chips is carried out in stages starting from selling in stores to selling at social gathering ladies. By doing the practice of selling chili chips, the service team has gained experience in marketing so that in the future students can apply it both in companies and where students work in the future.

Keywords: Empowerment

1. PENDAHULUAN

Usaha Kripik Cabai merupakan salah satu dari industri rumahan yang ada di Pekanbaru yang didirikan pada tahun 2010. Usaha Kripik Cabai ini telah berdiri selama 11 tahun akan tetapi belum terlihat perubahan ekonomi yang begitu jelas terhadap usahanya. Hal ini terlihat dari minimnya sarana prasarana yang dimiliki karena hanya menggunakan alat – alat tradisional untuk memproduksi keripik cabai dan menggunakan tempat seadanya sebagai tempat penyimpanan keripik cabai yang sudah selesai digoreng. Akan tetapi untuk penjualannya lumayan banyak karena pembeli biasa memesan dalam jumlah yang banyak, karena untuk memproduksi nya sendiri beliau hanya dibantu keluarga saja tidak ada karyawan dari luar dikarenakan potensi penjualan yang masih pasang surut kadang banyak pesanan kadang hanya beberapa saja. Dikarenakan beliau membuat kripik cabai tersebut dalam sistem *pre order*, dilingkungan usaha tersebut sudsk baik untuk memasarkan produknya tetapi kurang efektif jika ingin meningkatkan penjualannya. Ada beberapa pengabdian yang terkait dengan topik pengabdian yang akan tim pengabdi lakukan yaitu Suyanto (2022), Hasil pengabdian menunjukkan masyarakat dan pemerintah desa, kecamatan serta kabupaten Gorontalo Utara merespon baik dan bersedia untuk menindaklanjuti kegiatan yang telah dimulai oleh tim pengabdi.

2. PERMASALAHAN MITRA

Beberapa kendala yang dihadapi dari kegiatan pengabdian masyarakat ini antara lain adalah:

- a Keterbatasan kemampuan serta dana yang tersedia.
- b Persaingan produk yang sudah banyak, sehingga butuh keahlian khusus serta modal yang lumayan untuk memasarkan produk agar lebih dikenal dan sampai kepada konsumen.
- c Keterbatasan tenaga kerja dikarenakan usaha ini merupakan usaha kecil yang tidak bisa mengambil pesanan terlalu banyak.

3. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dengan cara melaksanakan antara lain observasi, pengamatan dan implementasi yaitu melakukan pengamatan secara langsung dan langsung mempraktekkan nya sehingga di dapatkan hasil yang memuaskan dalam pelaksanaan nya. Deskripsi Implementasi Tiap Program. di lakukan berjalan dengan baik sangat baik mulai program membantu pembuatan kripik sampai ke pemasaran nya

4. HASIL KEGIATAN

Dari kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan oleh tim pengabdi antara lain adalah:

a. Membantu Pembuatan Kripik Cabe

Pada saat pembuatan kripik cabe kami bertiga berusaha membantu agar pembuatan kripik cabe tersebut cepat selesai sehingga dapat cepat di pasarkan, di sini kami membantu mulai dari awal proses pembuatan sampai akhir di mana kripik cabe tersebut akan di jual ke toko toko atau tempat ibu-ibu mengadakan arisan

b. Membantu Memasarkan Kripik Cabe Ke Toko-Toko

Selain membantu proses pembuatan di kegiatan PKL ini kami juga membantu memasarkan kripik cabe ke toko-toko pada kegiatan ini kami berusaha mencari pasar yang belum pernah di masuki oleh ibu yang menjual kripik cabe ini sehingga di harapkan penjualan nya akan semakin meningkat.

c. Membantu Memasarkan Kripik Cabe Ke Tempat Arisan

Selain memasarkan produk kami ke toko-toko kami juga berencana memasarkan nya ke ibu-ibu arisan di sini kami meminta tolong ibu-ibu yang berada di sekitar perumahan kami membuat kripik cabe tersebut untuk mengenalkan produk kripik cabe ini ke ibu-ibu arisan dan Alhamdulillah ternyata kripik kami laku keras.

Berikut ini dari dokumentasi dari kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan sebagai berikut :

Proses Pembuatan Kripik Cabai

Alat dan Bahan yang di perlukan dalam pembuatan keripik cabai yaitu :

Adapun alat alat

- Wajan
- Mesin parut
- Spatula
- Panci
- Pisau
- Kompor

Bahan-Bahannya

- Singkong
- Minyak goreng
- Garam
- Bumbu halus (rahasia)
- Penyedap rasa

Cara Membuat kripik cabai



1. Pembuatan Bumbu Halus



2. Pengupasan kulit singkong



3. Mengiris singkong menggunakan mesin



4. Proses menggoreng singkong lalu tiriskan



5. Setelah dingin campurkan singkong yg sudah digoreng dengan bumbu



6. Proses pengemasan

Laporan Keuangan

No	Bahan kripik	Satuan	Harga/unit/kg	Total harga
1	Singkong	100kg	Rp7.000	Rp 700.000

2	Minyak goreng	40 liter	Rp 20.000	Rp 800.000
3	Penyedap rasa	50 bungkus	Rp 500	Rp 25.000
4	cabe	50kg	Rp 55.000	Rp 2.750.000
5	Bawang merah	25 kg	Rp 25.000	Rp 625.000
6	Ebi	7 kg	Rp 22.000	Rp 154.000
Total biaya bahan baku				Rp 5.054.000

Biaya Penolong Keripik

No	Keterangan	Unit	Harga satuan	Total Harga
1.	Plastik Kemasan	10 pak	Rp 12.000	Rp 120.000
2.	Lpg 12 kg	1 tabung	Rp 225.000	Rp 225.000
3.	Laminating/Listrik		Rp 2.000	Rp 2.000
4.	Taliplastic	1 rol	Rp 1.000	Rp 1.000
Total biaya penolong				Rp 348.000

Biaya operasional

Usaha keripik singkong dalam 1 hari memproduksi kripik singkong 100kg setelah dikupas menjadi 90kg setelah digoreng menyusut menjadi 50kg.

Biaya bahan baku Rp 5.054.000

Biaya penolong Rp 348.000

Jumlah biaya operasional Rp 5.402.000

Harga Pokok Produksi

Kripik singkong dalam 1 bulan memproduksi 100kg singkong mentah, setelah digoreng menjadi 100kg singkong goreng siapemas. Dari 100kg singkong goreng dapat diperoleh 800 renteng kripik singkong yang perentengnya berisi 12 pcs kripik kemasan kecil.

- Kripik singkong dalam 1 bulan memproduksi 800 renteng kripik yang menghasilkan 9600 bungkus kripik kemasan kecil.

$$\frac{5.402.000}{800} = \text{Rp } 6.752$$

800

- Laba (35% dari Harga Pokok Produksi) Rp 6.752 x 35% = Rp2.363

Harga Pokok Penjualan

- Harga pokok penjualan untuk 1 renteng kripik singkong isi 12 :
Rp 6.752 + Rp2.363= Rp9.115= Rp9.100 (pembulatan)

Rincian harga jual setiap 1 renteng

Banyaknya	Harga pokok produksi	Laba	Harga pokok penjualan
1 renteng kripik singkong Isi 12	Rp 6.752	Rp 2.363	Rp 9.100

Berdasarkan kegiatan produksi dalam sebulan memproduksi mencapai 9.600 pcs kripik singkong kemasan kecil direnteng menjadi 800 renteng. dalam sehari produksi yang diperoleh usaha kripik singkong

$$800 \times \text{Rp } 9.100 = \text{Rp } 7.280.000$$

Laporan Laba Rugi

Berikut ini perhitungan Laporan Laba/Rugi Usaha Kripik Cabai

Laporan Laba/Rugi Usaha Kripik Cabai

Penjualan		Rp 7.280.000
Biaya-biaya:		
Singkong	Rp 700.000	
Minyak goreng	Rp 800.000	
Penyedaprasa	Rp 25.000	
Cabe	Rp 2.750.000	
Bawang merah	Rp 625.000	
Ebi	Rp 154.000	
Plastik kemasan	Rp 120.000	
LPG 12 Kg	Rp 225.000	
Laminating	Rp 3.000	
Taliplastik	Rp 1.000	
TotalBiaya		<u>Rp 5.402.000</u>
Laba/1 bulan Produksi		<u>Rp 1.878.000</u>

5. KESIMPULAN

Maka dari hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat ini , kesimpulan yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut pemasaran yang dilakukan pada penjualan kripik cabe ini dilakukan secara bertahap mulai dari menjual di toko sampai menjual di ibu-ibu arisan Dengan melakukan praktik penjualan kripik cabe tim pengabdian telah mendapatkan pengalaman dalam melakukan pemasaran sehingga kedepannya mahasiswa dapat menerapkannya baik di perusahaan maupun di tempat mahasiswa bekerja di kemudian hari.

Pengakuan

Dalam hal pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini terlaksana atas dukungan para civitas akademika dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahaputra Riau dan Para Mitra Usaha maka untuk itu kami mengucapkan terima kasih yang setinggi-tingginya.

DAFTAR PUSTAKA

- Lamirin, L., Wijoyo, H., & Sutawan, K. (2021). ANALISIS PEMASARAN DIGITAL DAN PERKEMBANGAN MENTAL DI PROVINSI RIAU. *Jurnal Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat UNSIQ*, 8(3), 227-231.
- Lim, H., Rinaldi, F., Hosea, E., Wijaya, R., Sitohang, J., & Awie, H. (2021). Dharmaduta Unggul di Masa Pandemi Covid-19. *Insan Cendekia Mandiri*.
- Mariani, M., Chuanqiu, H., Sedam, M. M. M., Yadnyawati, I. A. G., Pratiwi, N. P. A., Dewi, K. S., ... & Anggreni, P. (2021). Achieving Strategy and Inspiring in the New Normal Era.
- Suyanto Muhamad Afan, 2020. Pemberdayaan Masyarakat Desa Topi Biau Melalui Pelatihan Pembuatan Kripik Pisang. *Jurna Insan Cita*, Volume 2, Nomor 1.
- Wijoyo, H., & Haudi, H. (2021, January). PENYULUHAN TEKNIK PEMASARAN KERUPUK RASA JENGKOL “DONG DONG SNACK” PEKANBARU. In *PROSIDING SENANTIAS: Seminar Nasional Hasil Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat* (Vol. 1, No. 1, pp. 643-650).
- Wijoyo, H., Suherman, S., & Khiong, K. (2022). SERVICE QUALITY PANDITA LOKAPALASRAYA AND DHARMADUTA INDONESIAN BUDDHIAN ASSEMBLY. *EARR (Educational Administration Research and Review)*, 6(1).
- Zulkifli,dkk,2022. Pemberdayaan UMKM Melalui Inovasi Rasa, Pengemasan Serta Pemasaran Guna Meningkatkan Daya Saing "Kripik Singkong" Desa Langko di Era Industry 4.0. *Jurnal Magister Pendidikan IPA*.