

## Pendampingan Modifikasi Kemasan Produk Kerupuk Dan Keripik Di Desa Selo Kecamatan Tawangharjo Kabupaten Grobogan

Rahayu Subekti<sup>1</sup>, Leni Sasmita Sari<sup>2\*</sup>, Larasati Dwina Kinanti<sup>3</sup>, Marchelyno Krishna Surya Putra Darma<sup>4</sup>, Monika Diah Maharani Kusumastuti<sup>5</sup>, Nadya Puteri Nur Utomo<sup>6</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6</sup>Universitas Sebelas Maret, Surakarta

Email: [lenisasmit17@student.uns.ac.id](mailto:lenisasmit17@student.uns.ac.id) <sup>2\*</sup>

### Abstrak

*Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan produsen kerupuk bawang dan keripik tempe tentang pentingnya kemasan yang baik guna menjaga kualitas dan meningkatkan penjualan dari produk olahan Desa Selo. Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan melalui metode focus group discussion, penyuluhan, dan evaluasi kegiatan. Partisipasi dan antusiasme produsen kerupuk bawang dan keripik tempe cukup baik, serta kondusif. Dampak yang diharapkan dari kegiatan ini adalah mampu meningkatkan penjualan dari produk-produk yang diproduksi di Desa Selo ini, sehingga usaha kecil menengah yang ada di Desa Selo dapat terus meingkat, produk semakin dikenal masyarakat luas, serta dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar.*

**Keywords:** Kemasan, Pengabdian, Produsen, Desa Selo

### PENDAHULUAN

Desa Selo merupakan salah satu Desa di Kecamatan Tawangharjo, Kabupaten Grobogan, Provinsi Jawa Tengah, Indonesia. Desa Selo ini termasuk desa tua yang letaknya tidak jauh dari Kota Purwodadi ke arah timur kurang lebih 14 Km. Asal mula dari nama desa ini adalah tempat asal dari Ki Ageng Sela, tokoh yang dikenal dengan kesaktiannya menangkap petir. Terdapat delapan dusun yang tercakup dalam desa ini: Selo Krajan, Kebondalem, Tanen, Kauman, Pulo, Plumpungan, Ngrampaan, dan Drono. Fasilitas pendidikan yang terdata adalah 2 PAUD, 4 TK, 4 SD, 2 MI, 2 SMP, 2 SMA, dan 6 Ponpes.

Potensi besar dari Desa Selo adalah adanya objek wisata religi, yaitu Makam Ki Ageng Selo. Hampir setiap hari ada pengunjung yang hendak berziarah ke makam tersebut. Namun, setiap menjelang tahun baru Islam atau malam Suro, setidaknya dalam satu malam sedikitnya 100 bus pengunjung datang dari berbagai daerah untuk berziarah di Makam Ki Ageng Selo. Potensi wisata religi ini sudah dimanfaatkan warga sekitar dengan cukup baik, seperti jasa ojek, parkir bus, dan usaha kecil menengah (UKM).

Kehidupan penduduk asli warga Desa Selo ini beragam, seperti bertani, beternak, penyedia jasa, dan usaha kecil menengah (UKM). Usaha kecil menengah (UKM) merupakan salah satu penggerak perekonomian. Sektor industri seperti pembuatan mie tepung, criping, kerupuk, batik 'Ki Ageng Selo', kerajinan kulit imitasi-rampaan, dan pembuatan mukena

border, merupakan produk yang banyak diusahakan. Keberadaan sektor industri ini sangat krusial, sebab dengan adanya sektor industri ini mampu menopang perekonomian keluarga.

Kerupuk dan keripik tempe, merupakan salah satu produk unggulan dari Desa Selo. Jenis bahan, pengolahan dan rasa yang berbeda menjadi ciri khas tersendiri dari produk-produk ini. Namun sayangnya produk olahan kerupuk dan keripik tempe ini belum dikemas dengan baik. Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu produsen kerupuk, beliau mengatakan bahwa dengan adanya kemasan dikhawatirkan dapat meningkatkan komponen harga, sehingga harga jual juga naik dan pembeli dari kerupuk ini menurun karena harga jual yang naik. Sambungnya, kemasan pada produk dianggap tidak terlalu penting. Hal ini dikarenakan pemasaran dari produk masih seputar warga sekitar saja, belum sampai pada wisatawan, atau online shop. Sedangkan hasil wawancara dari pengunjung disebutkan bahwa, sebagai dari pengunjung tidak tahu jika Desa Selo juga memiliki banyak produk yang bisa dijadikan oleh-oleh.

Saat ini sedang dibangun tempat transit yang digunakan sebagai tempat titik kumpul bus wisatawan. Selain itu, pada lokasi transit ini juga akan dijadikan sebagai sentra niaga atau pusat oleh-oleh untuk para wisatawan. Mengingat adanya peluang yang lebih besar kedepannya, sangat disayangkan jika produk-produk olahan yang dibuat oleh warga Desa Selo ini tidak dipasarkan lebih luas lagi. Agar produk oleh-oleh ini bisa mendapatkan perhatian dan daya Tarik dari wisatawan, diperlukan kemasan dan penamaan yang baik dari produk tersebut.

Mengingat Tri dharma perguruan tinggi, yang terdiri dari Pendidikan, Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat. Ketiganya menjadi poin penting dalam mewujudkan visi dari perguruan tinggi. Ketiga hal tersebut juga menjadi tanggung jawab semua elemen yang terdapat di Perguruan Tinggi, diantaranya mahasiswa, dosen, serta berbagai sivitas akademika yang terlibat. Salah satu bentuk dari pengabdian ke masyarakat ini, telah dilaksanakan penjemaran produk kerupuk dan ceriping yang dibuat oleh warga Desa Selo agar memiliki kemasan yang lebih baik, sehingga pemasaran dapat disebarakan lebih luas lagi.

## **METODE KEGIATAN**

Kegiatan dilaksanakan di Desa Selo, Kecamatan Tawangharjo, Kabupaten Grobogan, Jawa Tengah. Pelaksanaan kegiatan ini terbagi menjadi 5 bagian, yaitu survey, persiapan, pelaksanaan, publikasi, dan evaluasi. Ada beberapa kegiatan yang dilakukan pada kegiatan survey yaitu, melakukan pengamatan dan wawancara kepada beberapa produsen kerupuk dan keripik tempe, serta pengunjung Makam Ki Ageng Selo dari beragam daerah. Selanjutnya

disambung dengan kegiatan persiapan, yaitu membuat desain dari kemasan, pemilihan bahan, dan perhitungan harga.

Pada tahap pelaksanaan, diawali dengan berdiskusi dengan kepala Badan Usaha Milik Desa (BUMDES). Kemudian, dilakukan wawancara yang lebih mendalam kepada produsen agar ditemukan harga jual yang cocok dengan komponen harga yang dikeluarkan, sehingga pendapatan bisa maksimal. Pembuatan desain kemasan dibuat sederhana, efisien, dan mampu menyimpan produk agar mampu bertahan lama ketika disimpan. Pemilihan bahan juga menjadi fokus penting, karena berkaitan dengan menjaga kualitas produk.

Untuk kemasan produk olahan kerupuk dan keripik tempe, dipilih kemasan dari plastik dengan golongan 5 PP dan aman untuk makanan. Kemasan yang dipilih cukup tebal, dapat berdiri, dan terdapat ziplock yang berfungsi untuk mengunci kemasan setelah dibuka. Sehingga produk dapat disimpan lebih aman dan tahan lama. Selain itu, pemilihan plastik bening ini dimaksudkan agar pembeli dapat melihat isi kemasan tanpa membuka kemasan. Desain dari stiker yang digunakan cukup kekinian, terdapat nama produk, nama barang, netto, slogan, komposisi, harga, deskripsi singkat dari produk, cara penyimpanan, dan tanggal kadaluarsa.

Setelah semua kegiatan diatas dilaksanakan, dilakukan publikasi kepada produsen, perangkat desa, dan wisatawan. Pada kegiatan publikasi ini juga dilaksanakan kegiatan dialog kepada wisatawan untuk mengenalkan produk dari Desa Selo. Selanjutnya dilanjutkan dengan evaluasi yang didapatkan dari dialog dengan wisatawan, perangkat desa, atau produsen.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan dimulai dengan melakukan survey ke lapangan untuk mendapatkan informasi tentang informasi mengenai produksi kerupuk bawang dan keripik tempe. Dalam kegiatan tersebut juga dilakukan wawancara singkat dengan produsen untuk mengetahui bagaimana kondisi pasar dan permintaan dari barang yang diproduksi. Produsen mengatakan bahwa permintaan dari produk tidak banyak. Selain itu, jangkauan pemasaran masih di desa sekitar atau di pasar terdekat.

Proses pembuatan dari kerupuk bawang dimulai dengan mencampur tepung terigu, tepung tapioca, bumbu-bumbu, dan air secukupnya. Setelah adonan dicampur dalam satu wadah, adonan dicampur merata. Pencampuran ini masih sangat konvensional. Kemudian, adonan yang sudah dicampur secara merata, adonan dicetak dan dibiarkan mengeras terlebih dahulu. Setelah adonan cukup keras, maka adonan siap di potong tipis-tipis. Pemotongan adonan harus tipis-tipis supaya memudahkan proses pengeringan di proses selanjutnya. Proses pengeringan bisa memakan waktu 2-3 hari jika cuaca panas, dan 3-7 hari disaat cuaca

menunggu atau tidak menentu. Kerupuk bawang mentah yang sudah selesai dari proses pengeringan, dikemas dalam kemasan 3 kilo gram dengan harga Rp 42.000.



Gambar 1. Kemasan Produk Kerupuk Bawang

Proses pembuatan keripik tempe dimulai dengan mengiris tempe menjadi lembaran tipis. Lembaran tempe tersebut selanjutnya dicelupkan pada adonan tepung cair yang sudah dibumbui dan digoreng. Penggorengan dilakukan sampai tempe benar-benar matang dan krispi. Saat produk sudah matang, keripik tempe ditiriskan terlebih dahulu supaya minyaknya berkurang. Tahap terakhir adalah dilakukan pengemasan dengan plastic dan ditali. Satu bungkus keripik tempe dijual dengan harga Rp 5000.



Gambar 1. Kemasan Produk Keripik Tempe

Inovasi kemasan untuk kerupuk bawang dan keripik tempe ini menggunakan plastik dengan golongan 5 PP yang aman untuk makanan. Kemasan yang dipilih cukup tebal, dapat berdiri, dan terdapat ziplock yang berfungsi untuk mengunci kemasan setelah dibuka. Sehingga produk dapat disimpan lebih aman dan tahan lama. Selain itu, pemilihan plastik bening ini dimaksudkan agar pembeli dapat melihat isi kemasan tanpa membuka kemasan. Desain dari stiker yang digunakan cukup kekinian, terdapat merk, nama barang, netto, slogan, komposisi, harga, deskripsi singkat dari produk, cara penyimpanan, dan tanggal kadaluarsa. Berikut ini dilampirkan harga pokok dari produksi hingga pembuatan kemasan.

Tabel 1. Komponen Harga Kerupuk Bawang

Nama Produk	Jumlah	Satuan	Harga @	Total
Biaya Produksi Kerupuk	3	Kg	Rp 14.000	Rp 42.000
Standing Pouch	50	Pcs	Rp 1.030	Rp 51.500
Sticker	40	Pcs	Rp 500	Rp 20.000

Tabel 2. Komponen Harga Kerupuk Bawang Persatuan Produk

Nama Produk	Jumlah	Satuan	Harga @	Total
Biaya Produksi Kerupuk	0,25	Kg	Rp 14.000	Rp 3.500
Standing Pouch	1	Pcs	Rp 1.030	Rp 1.030
Sticker	3	Pcs	Rp 500	Rp 1.500
<b>Total</b>				<b>Rp 6.030</b>

Tabel 3. Komponen Harga Keripik Tempe

Nama Produk	Jumlah	Satuan	Harga @	Total
Harga Produksi Keripik Tempe	9	Paket	Rp 5.000	Rp 45.000
Standing Pouch	50	Pcs	Rp 1.030	Rp 51.500
Sticker	40	Pcs	Rp 500	Rp 20.000

Tabel 4. Komponen Harga Keripik Tempe Persatuan Produk

Nama Produk	Jumlah	Satuan	Harga @	Total
Harga Produksi Keripik Tempe	2	Paket	Rp 5.000	Rp 10.000
Standing Pouch	1	Pcs	Rp 1.030	Rp 1.030
Sticker	3	Pcs	Rp 500	Rp 1.500
<b>Total</b>				<b>Rp 12.530</b>



Gambar 2 Desain Sticker untuk Kerupuk Bawang



Gambar 3 Desain Sticker untuk Kerupuk Tempe



Gambar 4 Hasil Pengemasan Produk dengan Modifikasi Kemasan



Gambar 5 Hasil Pengemasan Produk dengan Modifikasi Kemasan

Dari tabel 1 sampai tabel 4, diketahui bahwa untuk memproduksi satu produk hingga siap dipasarkan, diperlukan modal sekitar Rp 6.030 sampai Rp 17.000. Sehingga, jika harga jual yang digunakan berdasarkan biaya atau modal awal, serta hendak mendapatkan laba sekitar 75% dari modal, didapatkan hasil perhitungan sebagai berikut:

1. Harga Jual Kerupuk Bawang

$$\text{Harga Jual} = \text{Komponen Harga (Tabel 2)} + (75\% \times \text{Komponen Harga (Tabel 2)})$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp } 6.030 + (75\% \times \text{Rp } 6.030)$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp } 6.030 + \text{Rp } 4.523$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp } 10.553 \approx \text{Rp } 11.000$$

2. Harga Jual Keripik Tempe

$$\text{Harga Jual} = \text{Komponen Harga (Tabel 4)} + (75\% \times \text{Komponen Harga (Tabel 4)})$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp } 12.530 + (75\% \times \text{Rp } 12.530)$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp } 12.530 + \text{Rp } 9.398$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp } 21.928 \approx \text{Rp } 22.000$$

Setelah mendapatkan kisaran hasil penjualan dari komponen harga, didapatkan hasil analisa laba dan rugi dari produk tersebut, yaitu:

3. Kerupuk Bawang

$$\text{Analisis Laba Rugi} = \text{Harga Jual Produk} - \text{HPP (Komponen Biaya (Tabel 2))}$$

$$\text{Analisis Laba Rugi} = \text{Rp } 11.000 - \text{Rp } 6.030$$

$$\text{Analisis Laba Rugi} = \text{Rp } 4.970$$

4. Keripik Tempe

$$\text{Analisis Laba Rugi} = \text{Harga Jual Produk} - \text{HPP (Komponen Biaya (Tabel 2))}$$

$$\text{Analisis Laba Rugi} = \text{Rp } 22.000 - \text{Rp } 12.530$$

$$\text{Analisis Laba Rugi} = \text{Rp } 9.470$$

Hasil perhitungan analisa laba rugi, didapatkan laba kerupuk bawang sebesar Rp 4.970 dan laba keripik tempe sebesar Rp 9.470.

Selanjutnya dilakukan edukasi atau pengenalan kepada para produsen dari kerupuk bawang dan keripik tempe. Dari kegiatan ini didapatkan beberapa timbal balik yang dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi. Pemahaman dari produsen sebelum dilakukan pengenalan desain produk masih minim. Namun, setelah dilakukan pengenalan dari inovasi desain ini, antusias dan pemahaman produsen mengenai pentingnya kemasan guna meningkatkan penjualan juga bertambah.

Sebagai tindak lanjut dari kegiatan ini, perlu dilakukan pembimbingan secara berkala mengenai cara mendesain sticker, bagaimana cara memilih plastik kemasan yang aman untuk makanan, serta bagaimana cara agar pemasaran produk bisa dipasarkan lebih luas lagi seperti menggunakan media sosial atau online shop. Dampak langsung yang diinginkan dengan adanya kegiatan ini dapat meningkatkan penjualan dari produk kerupuk bawang dan keripik tempe ini. Diharapkan, jika produksi ini bisa bertambah dan pemasaran bisa lebih luas lagi, sehingga masyarakat juga dapat terlibat sebagai penggerak ekonomi di Desa Selo ini.



Gambar 6. Sosialisasi Inovasi Kemasan Kepada Produsen.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan dari kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan telah dicapai, produsen kerupuk bawang dan keripik tempe memahami pentingnya kemasan untuk menjaga kualitas produk serta meningkatkan jumlah penjualan. Perlunya evaluasi dan pendampingan lebih lanjut supaya kegiatan ini bisa berjalan secara berkelanjutan. Dari kegiatan ini, diharapkan mampu berdampak kepada masyarakat sebagai titik awal yang lebih baik.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua dirumah, yang senantiasa memberikan dukungan dan doa agar kegiatan KKN dapat terselenggara dengan baik.
2. UPKKN LPPM Universitas Sebelas Maret (UNS) yang telah memfasilitasi pelaksanaan kegiatan KKN periode Juli-Austus 2022.
3. Ibu Dr. Rahayu Subekti, S.H., M.Hum, selaku dosen pembimbing lapangan yang sudah membimbing serta memberikan arahan selama kegiatan KKN periode Juli-Agustus 2022.
4. Bapak Puji Hartanto S.Pd, selaku Kepala Desa Selo yang sudah mengizinkan dan memfasilitasi kegiatan KKN di Desa Selo.
5. Ibu Eni Setyoningsih, selaku sekertaris Desa Selo yang sudah membantu, memberikan bimbingan, dan memberikan arahan selama kegiatan KKN periode Juli-Agustus 2022.
6. Seluruh jajaran tingkat pemerintahan Desa Selo dan staff yang sudah mendukung dan memberikan dukungan selama kegiatan KKN.
7. Ibu Lailatul Fitriyah, selaku bidan Desa Selo yang sudah berkenan sebagai narasumber dari program kerja posyandu.
8. Seluruh kader Posyandu Flamboyan yang sudah membantu terselenggaranya kegiatan posyandu dan sosialisasi *stunting* kepada ibu dan anak Dusun Kebondalem, Desa Selo.
9. Ibu Istikomah, selaku Kepala Paud Bintang Harapan yang sudah memberikan izin untuk melaksanakan program kerja di Paud Bintang Harapan.
10. Seluruh staff pengajar dan jajarannya Kepala Paud Bintang Harapan yang sudah membantu terlaksananya program kerja di Paud Bintang Harapan.
11. Keluarga besar Mbah Tun, yang sudah memberikan izin untuk tinggal dirumah beliau selama terlaksananya kegiatan KKN periode Juli-Agustus.
12. Mas Eka, Mas Dian, Mas Bagus, Mas Nur, dan seluruh pemuda Desa Selo yang sudah meluangkan waktu untuk membantu terlaksananya kegiatan KKN periode Juli-Agustus 2022.
13. Seluruh adik-adik dari paud, SD, dan SMP yang sudah menerima dan mau belajar di posko KKN selama kegiatan KKN berlangsung.
14. Seluruh warga Dusun Kebondalem desa Selo yang sudah memberikan izin untuk bercengkrama dan mengikuti seluruh kegiatan dusun.
15. Teman-teman kelompok dan seluruh teman-teman yang sudah mendukung, berpartisipasi, serta memberikan doa agar kegiatan KKN dapat terselenggara dengan baik.



## DAFTAR PUSTAKA

- AdminGro1. (2010). Pemerintahan Kabupaten Grobogan. (Pemerintahan Kabupaten Grobogan) Retrieved Agustus 18, 2022, from <https://www.grobogan.go.id/>
- Drajat, T. M., & Siregar, J. H. (2020). Pendampingan Desain Kemasan bagi Warga Kelurahan Pulau Untung Jawa, Kecamatan Kepulauan Seribu. Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ, 1-8.
- Nugroho, S. B., Adhityawan, M., & Agustini, D. H. (2019). Pendampingan Pemasaran Melalui Perbaikan Kemasan Makanan Ringan Pengusaha Kecil di Semarang Utara. *PATRIA*, 1(1), 2656-5455.
- Perwitasari, A. D., & Wonoasih, T. K. (2021). Branding Produk Label Kemasan Sebagai Upaya Pengembangan Daya Tarik Pemasaran Pada Umkm Rengginang Di Kelurahan Pakistaji Wonoasih Kota Probolinggo. *Abdi Panca Marga*, 2(1), 34-38.
- Slamet, P. (2013). Pemanfaatan Situs Makam Ki Ageng Selo Di Kecamatan Tawangharjo Kabupaten Grobogan Dalam Pembelajaran Sejarah Berbasis Sejarah Lokal Terhadap Peningkatan Hasil Belajar Mahasiswa Kelas X SMA N 1 Pulokulon. Semarang: Universitas Negeri Semarang