

## **Pemberdayaan Perempuan Melalui Pembuatan Kerupuk Puli sebagai Produksi UMKM di Desa Sukamaju Kecamatan Singingi Hilir Kabupaten Kuantan Singingi**

*Empowering Women Through Making Puli Crackers as Production of SMEs in Sukamaju Village, Singingi Hilir District, Kuantan Singingi Regency*

**Rindi Metalisa<sup>1\*</sup>, Avicenna Pramodya Octara Yuliono<sup>2</sup>, Deonaldi Sani Siregar<sup>2</sup>, Inke Rosmalinda Indriana<sup>2</sup>, Nur Arma Ditha<sup>2</sup>, Ika Nur Octaviani<sup>2</sup>, Yudha Salahuddin Syah<sup>2</sup>, raul Oktaviandra<sup>2</sup>, Rifka Anjelina Ginting<sup>2</sup>, Khoirun Nisa<sup>2</sup>, Fathira Mutiara Makaminan<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Fakultas Perikanan dan Kelautan, Universitas Riau

<sup>2</sup>Mahasiswa Kukerta Universitas Riau

Kampus Bina Widya KM. 12,5, Simpang Baru, Kec. Tampan, Kota Pekanbaru, Riau 28293

\*rindi.metalisa@lecturer.unri.ac.id

Diterima: 16 September 2022; Disetujui: 30 September 2022

### **Abstract**

*Puli crackers are a food product made from rice that is very popular with residents. These crackers are easy to find anywhere. In addition to the low cost, these crackers are loved by many people because they are delicious and easy to get. This is what makes many people open up business opportunities by selling these puli crackers. Some of the SMEs that have managed the Puli cracker-making business are those of Mother Samijah which are located on the Kartini Line, Sukamaju Village, Singingi Hilir District, Kuantan Singingi Regency. The SME owner becomes a partner in this PKM activity. The case with this partner is a poor packaging process. So far, partners have used paraffin in packaging the Puli crackers that have been packaged in plastic. The lack of adhesiveness of the glued plastic causes the crackers to be contaminated with outside air so that they are easily sluggish and become less hygienic. Therefore, the purpose of holding this community dedication activity is to provide assistance and training on packaging management for Puli crackers to SME partners. The procedure used is a transfer of knowledge related to trademark design or attractive packaging management to business owners. The result of this activity is that partners have a bonus of knowledge related to packaging their products so that they are better and more attractive and can create simple trademarks. Meanwhile, the positive result that occurs after trying this activity is that partners can make Puli cracker products that are of higher quality because with a good packaging process, the cracker packaging will not leak easily so the crackers are not easily sluggish (always crunchy).*

**Keyword:** Weaknesses, Online Business

### **Abstrak**

Kerupuk puli merupakan produk santapan berbahan bawah beras yang sangat digemari oleh warga. Kerupuk ini gampang ditemukan dimana saja. Tidak hanya biayanya yang murah, kerupuk ini banyak disukai warga sebab rasanya gurih serta gampang didapat. Perihal inilah yang menjadikan warga banyak membuka kesempatan usaha dengan menjual kerupuk puli tersebut. Sebagian diantara UKM yang sudah mengelola usaha pembuatan kerupuk puli ini merupakan UKM kepunyaan Bunda Samijah yang bertempat di Jalur Kartini, Desa Sukamaju Kecamatan Singingi Hilir Kabupaten Kuantan Singingi. Owner UKM tersebut jadi mitra dalam aktivitas PKM ini. Kasus yang terdapat pada mitra ini merupakan proses pengemasan yang kurang baik. Sepanjang ini mitra memakai parafin dalam mengemas kerupuk puli yang sudah dikemas dalam plastik. Kurang merekatnya plastik yang direkatkan tersebut menimbulkan kerupuk terkontaminasi dengan hawa luar sehingga gampang melempem serta jadi kurang higienis. Oleh sebab itu, tujuan dari diadakannya aktivitas dedikasi warga ini merupakan membagikan pendampingan

serta pelatihan manajemen pengemasan produk kerupuk puli kepada mitra UMKM Kerupuk Puli. Tata cara yang digunakan merupakan transfer ilmu pengetahuan terpaut dengan desain merk dagang ataupun manajemen pengemasan yang menarik kepada owner usaha. Hasil dari aktivitas ini merupakan mitra mempunyai bonus pengetahuan terpaut pengemasan produknya supaya lebih baik serta menarik dan sanggup membuat merk dagang simpel. Sedangkan, akibat positif yang terjalin sehabis dicoba aktivitas ini merupakan mitra sanggup menciptakan produk kerupuk puli yang lebih bermutu disebabkan dengan proses pengemasan yang baik kemasan kerupuk tidak hendak gampang bocor sehingga kerupuk tidak gampang melempem (senantiasa renyah).

**Kata Kunci:** Kelemahan, Bisnis Online

## 1. PENDAHULUAN

Desa Sukamaju Kecamatan Singingi Hilir Kabupaten Kuantan Singingi yang berjarak ± 100 km dari Kota Pekanbaru. Desa Sukamaju terdiri dari 5 Dusun yaitu Dusun I Sukamulya, Dusun II Sukamakmur, Dusun III Sukajaya, Dusun IV Sukamurni, dan Dusun V Sukajadi.

Kerupuk merupakan produk kering yang diperoleh dari tapioka, nasi ataupun tepung lain, dengan ataupun tanpa akumulasi bahan lain, cocok dengan tipe santapan. Kerupuk menjadi santapan ringan khas Indonesia yang sangat diketahui serta digemari oleh warga. Mengonsumsi kerupuk tidaklah selaku santapan utama melainkan selaku makanan pasangan ataupun lauk sebab rasanya yang gurih serta lezat yang bisa menaikkan selera makan (Rosiani *et al.*, 2015). Salah satu kerupuk yang banyak dijumpai dimasyarakat merupakan kerupuk puli.

Kerupuk puli ini terbuat dari adonan tepung tapioka serta memiliki pati yang cukup besar. Kerupuk sangat bermacam- macam dalam wujud, ukuran, warna, bau, rasa, kerenyahan, ketebalan maupun nilai gizinya. Kerupuk puli tradisional biasanya memiliki warna kecoklatan serta pada biasanya memakai tapioka selaku patinya (Karjo *et al.*, 2015). Dalam proses pembuatannya, tidak hanya bawang putih yang digunakan sebagai penyedap, pula masih terdapat bahan bonus ialah garam bleng (Hariyani, 2018). Kerupuk yang banyak digemari oleh masyarakat ini, membuka kesempatan bisnis bagi banyak industri rumahan buat mengelola usaha penjualan kerupuk puli. Beberapa diantara UMKM yang sudah mengelola usaha pembuatan kerupuk puli ini

merupakan UMKM kepunyaan Bunda Samijah yang bertempat di Jalan Kartini, Desa Sukamaju Kecamatan Singingi Hilir. Pemasaran dicoba secara langsung dengan menghadiri tempat penjualan di warung, toko serta penjualan menggunakan media sosial.

Proses pembuatan kerupuk puli terdiri dari 4 sesi, ialah sesi pembuatan serta pengukusan adonan, pengirisan lontong kerupuk, penjemuran. Bahan kerupuk puli pembuatan santapan ini merupakan tepung tapioka. Dalam pembuatan adonan diperlukan waktu dekat +35-40 menit. Tidak terdapat permasalahan yang signifikan terhadap bahan baku. Sebab bahan baku pembuatan kerupuk ini mudah didapat serta harganya terjangkau dipasaran. UMKM Bunda Samijah memproduksi ± 15 kg kerupuk perhariya. Proses pembuatan serta pengemasan dilakukan dengan alat seadanya.

## 2. METODE

Jenis kegiatan yang dilakukan adalah "Pengembangan UMKM Kerupuk Puli di Desa Sukamaju Kecamatan Singingi Hilir Kabupaten Kuantan Singingi". Kegiatan ini dilaksanakan pada Bulan Juli - Agustus 2022 yang bertempat dikediaman Bunda Samijah selaku pemilik usaha ialah di Jalan Kartini, Desa Sukamaju Kecamatan Singingi Hilir Kabupaten Kuantan Singingi. .

Alat dan bahan yang di butuhkan dalam pengembangan UMKM kerupuk Puli yaitu: baskom buah, alu, dandang besar, nampan, plastik, lumpang dan centong. Bahan utama dalam pembuatan kerupuk, antara lain: nasi dan garam bleng, bahan tambahan yang dibutuhkan, yaitu: pewarna makanan.

Prosedur pembuatan kerupuk puli tersebut dibagi menjadi beberapa tahapan. Tahapan pertama yaitu: pembuatan nasi yang dimasak dengan cara dikukus selanjutnya diberi tambahan pewarna dan di uleni hingga tercampur rata dan sudah kalis. Tahap kedua yaitu dibentuk menjadi bulet lonjong. Tahap ketiga yaitu adonan dijemur hingga dapat dipotong. Setelah itu tahap terakhir setelah kering yaitu diiris tipis-tipis dan dikemas

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menghasilkan produk kerupuk puli yang memanfaatkan nasi. Kegiatan ini juga bertujuan untuk meningkatkan UMKM kerupuk puli dengan melakukan sosialisasi mengenai kemasan yang baik dan menarik untuk dipasarkan. Selain itu, kegiatan ini juga membuat brand produk agar produk kerupuk puli ini dapat lebih dikenal oleh masyarakat luas.

Kegiatan ini melakukan inovasi untuk melakukan labeling yang ditempelkan pada setiap kemasan. Stiker label warna yang lebih menarik dan memiliki ukuran yang lebih besar. Fungsi membuat label atau tanda bertujuan untuk meningkatkan produk untuk lebih dikenal dan lebih mudah untuk ditemukan oleh orang. Inovasi mampu memberikan nilai positif bagi pemain UMKM. Pelabelan yang menarik dapat menjadi identitas kerupuk Puli. Pada usaha kerupuk puli logo dibuat dengan shape persegi dan perpaduan warna biru dan pink yang memberi kesan terang dan senang kemudian kemasan yang dibuat menggunakan kertas yang dibentuk tidak terlalu besar dan terdapat brand yang tertulis “ Samijah Kerupuk Puli “.

Dalam proses *packaging* kerupuk puli sebelumnya hanya dibungkus plastik yang hanya dipanaskan pada alat perekat plastik dan berbentuk kotak saja sehingga kemasan tersebut kurang menarik dan untuk ketahanan akan produknya juga kurang terjaga. Sehingga memberikan inovasi *packaging* dengan bentuk yang lebih menarik yaitu berinovasi dengan mengganti kemasan menggunakan kemasan plastik yang berdiri ukuran lebih besar dari kenaikan nilai penjualan dan ketahanan produk.

Kemasan yang digunakan yaitu plastik standing pouch yaitu plastik inovasi baru kemasan yang dapat berdiri tegak sehingga produk akan terlihat menarik saat dilihat konsumen. Plastik jenis ini aman karena terbuat dari bahan nylon yang dibuat dengan proses laminasi. Plastik ini juga dapat menjaga kualitas kerupuk yang gampang teroksidasi akibat paparan sinar matahari. Hal ini dilakukan untuk membantu mempromosikan usaha tersebut agar lebih baik di media sosial saat ini. Kemasan dan brand kerupuk puli mbah Samijah (Gambar 1).



Gambar 1. Produk Kerupuk Puli

Dalam hal pemasaran, pengembangan UMKM dapat memanfaatkan kemajuan teknologi informasi yang berkembang pesat saat ini. Selain itu, pelaku UMKM juga dapat memanfaatkan jejaring media sosial dalam pemasaran produknya. Jejaring media sosial saat ini tidak lagi hanya sebagai alat bertukar informasi antar teman atau keluarga saja, tetapi telah banyak digunakan untuk program pemasaran berbagai macam produk, baik dari industri besar maupun UMKM. Jejaring media sosial yang paling banyak digunakan untuk media pemasaran adalah facebook, instagram, youtube, dan lain-lain. Selain itu, media komunikasi yang dapat digunakan oleh pelaku UMKM dengan pelanggan dapat melalui Whatsapp, Line, *Short Message Service* (SMS), messenger dan lain sebagainya.

Pada produk UMKM kerupuk puli mbah Samijah menggunakan Facebook, Whatsapp, SMS, dan Messenger yang dikelola oleh anak

dari mbah Samijah. Dengan demikian akses pemasaran produk kerupuk puli ini akan lebih cepat menyebar informasinya sehingga banyak orang yang mengetahui keberadaan kerupuk puli ini melalui media sosial yang sudah di sebutkan diatas tadi. Namun diantara sederet keuntungan berjualan di media sosial diatas tadi terdapat juga kelemahannya yang bisa menjadi pelajaran yang dapat kita pegang dalam berjualan online yang akan lebih jelasnya dibahas sebagai berikut: Pembayaran; masalah pembayaran menjadi sesuatu yang membingungkan dan cukup menyulitkan bagi para orang awam. Belum lagi ketakutan bila pembayaran tidak mempertemukan kedua belah pihak dalam proses transaksi jual beli barang dituntut kejujuran yang tinggi dalam proses bisnis online. Kemudian masalah pengiriman; Tidak mempelajari alamat lengkap tujuan pengirimannya. Kalau membeli barang secara online hendaknya lebih teliti lagi sehingga tidak terjadi salah pengiriman.

Selanjutnya kekurangan dari jualan online ini adalah kurangnya kepercayaan pelanggan; Pemasaran menggunakan media sosial memang sangat mudah untuk menjangkau calon konsumen, namun karna antara pembisnis dan calon konsumen tidak bertemu langsung hal itu menjadikan kurangnya kepercayaan dari calon pelanggan tersebut, tidak sedikit kasus penipuan melalui media sosial itulah yang menjadi faktor kurangnya kepercayaan calon konsumen untuk bertransaksi melalui media sosial. Yang terakhir dari kekurangan berjualan melalui media sosial adalah persaingan yang cukup ketat; Sebagian besar pelaku usaha memanfaatkan media sosial sebagai media pemasaran, karena aksesnya yang mudah dan biaya terjangkau. Dengan begitu pemanfaatan sosial sebagai media pemasaran sangatlah banyak sehingga terjadi persaingan yang sangat ketat antara pelaku usaha.

Pemasaran melalui media sosial sangatlah mudah, tapi apakah mampu mempunyai waktu untuk mengelola media sosial dengankan kita harus mengurus berbagai pekerjaan yang lain. Begitulah kira-kira sederet kelemahan dalam berbisnis atau bejualan online. kelebihan dan kekurangan pasti akan selalu ada dalam

berproses semuanya kembali dan tergantung bagaimana kita menyikapinya.

#### 4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian ini sudah sukses dilaksanakan. Keberhasilan ini nampak dari sebagian akibat positif yang dihasilkan dari aktivitas tersebut antara lain peningkatan keahlian mitra dalam proses pengemasan produk dan keahlian mitra dalam membuat merk dagang simpel. Selanjutnya, selaku tindak lanjut dari aktivitas ini serta anjuran buat pengembangan usaha dibutuhkan pelatihan serta pendampingan pemasaran berbasis online dan pembukuan usaha sehingga kedepannya mitra sanggup secara mandiri memasarkan usahanya tanpa tergantung kepada reseller saja dan bisa mengendalikan keuangan usahanya dengan lebih baik. Dan diharapkan setelah melakukan kegiatan ini dapat menjadi suatu inovasi baru bagi masyarakat desa Sukamaju.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Cahyadi, W. (2008). *Analisis dan Aspek Kesehatan Bahan Tambahan Pangan*. Bumi Aksara : Jakarta.
- Dinnullah, R.N.I., Nurdin, S., & Sumadji. (2018). Packing Process dalam Pelatihan Kemandirian UKM Kerupuk Bawang Sebagai Upaya Peningkatan Pemasaran Produk. *J-ADIMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 6(2), 57–62.
- Dwi, N.H., (2014). *Variasi penambahan tepung tapioka sebagai pengganti bleng (boraks) dalam pembuatan kerupuk gender ditinjau dari sifat fisik dan masa simpan*. Poltekkes Kemenkes, Yogyakarta.
- Ferdiaz, D. (2010). *Peluang, Kendala, dan Strategi Pengembangan Makanan Tradisional, dalam Kumpulan Ringkasan Mmakalah Seminar Nasional Makanan Tradisional: Meningkatkan Citra dan Mengembangkan Industri Makanan Tradisional Indonesia, Pusat Kajian Makanan Tradisional (PKMT)*. Bogor: Lembaga Penelitian Institusi Pertanian Bogor-Pusat Antar Universitas dan Gizi, IPB

Indri, L. (2010). *Hubungan Tingkat Pengetahuan dan Sikap Produsen dengan Derajat Keberadaan Boraks dalam Kerupuk di Desa Sijeruk Kecamatan Kendal Kabupaten Kendal*. UNIMUS Digital Library. Universitas Muhammadiyah Semarang. Semarang.