

Peningkatan Nilai Tambah Keripik Tempe di Desa Sumberejo Kecamatan Mranggen Kabupaten Demak

Efriyani Sumastuti¹, Hawik Ervina Indiworo², Noni Setyorini³

Universitas PGRI Semarang

¹efrisumastuti@gmail.com

²indiworo1983@gmail.com

³nonisetiyorini@gmail.com

Abstrak — Keripik tempe adalah olahan makanan ringan yang berbahan dasar tempe. Jenis makanan ringan ini sangat di gemari kebanyakan masyarakat di Indonesia. Walaupun potensi bisnis produk tempe sangat menjanjikan, bukan berarti industri ini tidak menghadapi kendala. Permasalahan yang sering ditemukan adalah permodalan, sarana prasarana transportasi, kemasan produk kurang menarik. Dengan keterbatasan-keterbatasan tersebut, maka pengusaha tidak dapat memenuhi pangsa pasar dan produk kurang dapat bersaing di pasar. Berdasarkan masalah tersebut maka pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan nilai tambah industri rumahan keripik tempe di Desa Sumberejo Kecamatan Mranggen Demak, khususnya dalam hal pengemasan dan desain merk supaya produk menjadi lebih awet dan menarik konsumen. Disamping itu juga meningkatkan nilai tambah dan harga jual produk. Dengan demikian secara tidak langsung akan meningkatkan pendapatan pengusaha.

Kata kunci — nilai tambah, keripik tempe, desain, kemasan

I. PENDAHULUAN

Tempe merupakan makanan tradisional Indonesia yang terbuat dari kedelai yang difermentasi dengan *Rhizopus*. Tempe memiliki zat gizi tinggi yang mudah diserap oleh tubuh dan kaya akan isoflavon yang sangat baik untuk kesehatan sehingga tempe juga termasuk pangan fungsional [2]. Proses pembuatan keripik tempe adalah kacang kedelai dikuliti dan dibersihkan dari kotoran, kemudian direndam 30 menit pada suhu 250C, dan direbus selama 30 menit. Setelah dingin selanjutnya kacang kedelai kupas ditaburi dengan ragi, dibungkus menggunakan kertas dan dibentuk tipis. Fermentasi dilakukan selama 20-28 jam atau semalam sampai tempe jadi [1]. Setelah itu lembaran tempe dicelupkan pada adonan tepung dan digoreng sampai kering. Keripik tempe adalah olahan makanan ringan yang berbahan dasar tempe. Jenis makanan ringan ini sangat di gemari kebanyakan masyarakat di Indonesia.

Beberapa daerah di Indonesia menjadikan keripik tempe ini sebagai oleh-oleh atau buah tangan khas dari daerah tersebut, salah satunya Desa Sumberejo. Walaupun potensi bisnis produk tempe sangat menjanjikan, bukan berarti industri ini tidak menghadapi kendala. Ada banyak faktor yang menjadi hambatan- hambatan UKM keripik

tempe untuk mengembangkan bisnis seperti misalnya: (1) banyak UKM yang masih mendistribusikan produk tempennya hanya di daerah sekitar saja seperti warung-warung sekitar atau mengirimnya ke pengepul karena terbatasnya ilmu dan informasi yang dimilikinya (2) Kurangnya pengetahuan UKM akan strategi pemasaran praktis dimana produk yang dibuat oleh UKM hanya berupa produk curah tanpa merek atau label yang memberikan identitas unik pada produk, (3) Minimnya financial literacy dari para pelaku usaha dimana hampir semua bisnis tidak memiliki laporan keuangan yang baku sehingga menyulitkan mereka untuk mengetahui modal kerja, pengeluaran dan laba yang diterima secara pasti dari operasi, (4) rendahnya inovasi pengembangan nilai tambah dan diferensiasi bisnis sehingga membuat produk-produk mereka hanyalah menjadi bisnis komoditas yang bersaing dengan harga yang rendah.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada mitra yaitu UKM Keripik Tempe di Desa Sumberejo diperoleh beberapa permasalahan, yang dapat dilihat pada Tabel 1. Dalam menentukan permasalahan, tim telah melakukan koordinasi dengan mitra untuk mengetahui masalah dan potensi yang dimiliki sehingga mampu digunakan sebagai solusi dalam

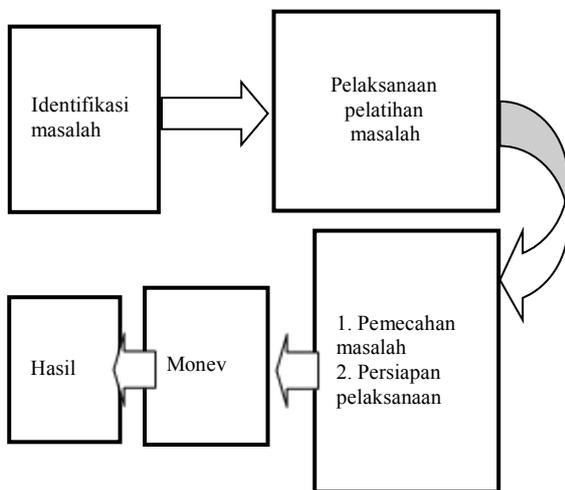
rangka ikut memecahkan permasalahan lingkungan di masyarakat.

Tabel 1. Permasalahan Mitra

No	PERMASALAHAN	MITRA
1	Inovasi Produk	Belum optimal
2	Packaging	Sederhana

II. METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat ini berbasis pada pendekatan personal. Objek pengabdian ini adalah pelaku usaha kecil (UMKM) keripik tempe yang ada di Desa Sumberejo. Pelaksanaan pengabdian dapat dilihat pada Gbr 1.



Gbr 1. Alur Pengabdian Pada Masyarakat

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Desa Sumberejo merupakan salah satu desa di Demak namun digolongkan dalam zona merah di wilayah Jawa Tengah. Zona merah merupakan wilayah yang mengalami kemiskinan dan kurang terkelolanya potensi yang berada di wilayah tersebut. Selain itu, banyak warga desa di daerah tersebut yang bekerja sebagai buruh pabrik. Sehingga, Pemerintah daerah Jawa tengah ingin mengubah daerah tersebut agar menjadi desa yang lebih berdaya.

Potensi Desa Sumberejo adalah kedelai. Oleh karena itu keripik tempe menjadi salah satu hal yang dapat dikembangkan. Keripik tempe banyak digemari karena keripik itu ibarat sambel di Indonesia. Budaya makan orang Indonesia adalah senang makan dengan sambal dan keripik. Keripik tidak hanya untuk lauk namun juga untuk camilan. Sehingga permintaan keripik tempe sangat banyak,

namun sedikit warga yang mau mengolah keripik tempe.

Pelatihan yang telah diperoleh untuk mitra berdampak semakin menambah pengetahuan tentang bagaimana cara mengemas dan mendesain kemasan produk keripik tempe. Pelaksanaan dan hasil pengabdian dapat dilihat pada Gambar berikut



Gbr 2. Produk keripik tempe sebelum dikemas

Gbr 2 menunjukkan keripik tempe hasil produksi yang belum dilakukan pengemasan. Pengemasan dilakukan dengan menggunakan plastik biasa, tanpa ada desain meski penutupan sudah menggunakan alat. Hasil kemasan sebelum ada pelatihan dan penambahan desain merk/nama usaha, dapat dilihat pada Gbr 3.



Gbr 3. Kemasan Keripik Tempe sebelum pelatihan

Setelah dilakukan pelatihan untuk model pengemasan dan desain, maka ada 2 kemasan yang diadopsi, yaitu :

1) Kemasan plastik

Plastik yang digunakan untuk kemasan keripik tempe lebih tebal dan diberi desain, sehingga dari kenampakannya menjadi lebih menarik, seperti pada Gbr 4.



Gbr 4. Kemasan keripik tempe setelah pelatihan

2) Kemasan Stoples

Untuk kemasan yang lebih besar dan keperluan dibawa ke tempat yang relatif jauh, diperlukan kemasan yang dapat melindungi produk agar tetap utuh dan aman sampai ke konsumen. Berdasarkan pada pertimbangan tersebut diatas maka dibuat kemasan dengan menggunakan stoples seperti pada Gbr 5.



Gbr 5. Kemasan Stoples

IV. PENUTUP

A. Kesimpulan

Kesimpulan dari pengabdian yang kami lakukan adalah :

- 1) Keripik tempe perlu diolah, dikemas dan didesain lebih baik sehingga memiliki nilai jual yang lebih tinggi.
- 2) Packaging dan rebranding dapat membuat produk menjadi lebih fresh, menarik dan memiliki nilai jual yang tinggi

- 3) Pengusaha keripik tempe menjadi lebih bersemangat dalam berproduksi karena memiliki daya saing yang lebih tinggi

B. Saran

Bagi pengusaha keripik tempe perlu melakukan kreasi dan inovasi produk secara terus menerus agar variasi produk semakin banyak. Semakin banyak pilihan variasi produk, misalnya dari rasa (pedes, manis, gurih, keju dan lain-lain), diharapkan dapat memenuhi selera konsumen.

Bagi pemerintah, khususnya lingkungan dimana objek usaha berada, perlu mendukung kegiatan usaha yang dilakukan oleh warga, agar tetap bersemangan dalam pengelolaan usaha. Dukungan tersebut dapat berupa support dana ataupun fasilitas sarana prasarana yang diperlukan.

REFERENSI

- [1] Babu P.D., Bhakyani R., and Vidhyalaksmi R, "A Low Cost Nutritious Food Tempeh", *A Review. World Journal of Dairy dan Food Sciences*, vol. 4, no.1, PP 22-27, 2009.
- [2] Nakajima N., Nozaki N., Ishihara K. Ishikawa A. And Hideaki T, "Analysis of Isoflavone Content Tempeh a Fermented Soybean and Preparation of a New Isoflavone – Enriched Tempeh", *Journal of Bio science and Bio engineering*", vol. 100, no. 6, pp 685-687,2005.
- [3] Rahim A., "Identifikasi Distribusi Saluran Pemasaran Keripik Tempe di Desa Pasir Agung Kecamatan Bangun Purba Kabupaten Rokan Hulu (Studi Kasus Usaha Keripik Tempe Ibu Pur)," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Pertanian*. Vol 3. No.1, 2016.
- [4] Yusriansyah, M. *Karakteristik Pengusaha Industri Keripik Tempe Berbasis Produk Unggulan di Kota Malang*. Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Malang, 2012.