



PENGEMBANGAN KEMASAN PRODUK KERIPIK TALAS MIRZA DI KELURAHAN ERENG-ERENG

(Development of Talas Mirza Chips Product Packaging in Ereng-Ereng Village)

Iqbal¹⁾, dan Sri Rahayu^{2*)}

^{1*)} Teknik Pertanian, Departemen Teknologi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin

^{2*)} Ilmu dan Teknologi Pangan, Departemen Teknologi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin

^{*)} email korespondensi: ayuarifkaa742@gmail.com

ABSTRAK

UMKM yang ada di Kabupaten Bantaeng dan dianggap berpotensi untuk dikembangkan adalah UMKM keripik Mirza yang ada di kelurahan Ereng- Ereng. UMKM ini mulai dirintis pada tahun 2019 namun sempat terhambat karena terdampak wabah Covid-19. Produk keripik yang diproduksi terdiri dari 2 bahan baku yaitu talas dan pisang. Namun bahan yang paling dominan adalah talas. Beberapa rintangan yang dihadapi adalah penggunaan kemasan yang masih sangat sederhana, daya simpan produk yang terbilang singkat serta metode pemasaran yang digunakan masih sangat terbatas. Oleh karena itu, kami berupaya untuk meningkatkan mutu produk menjadi lebih baik serta memiliki target pasar yang lebih luas. Terealisasinya program kerja ini diharapkan dapat membantu UMKM tersebut dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan dalam mengolah bahan baku dengan baik dan benar serta mampu meningkatkan nilai jual produk.

Kata Kunci: Mutu, Pengabdian, UMKM.

ABSTRACT

MSMEs in Bantaeng Regency and considered to have the potential to be developed is the Mirza chips MSME in the Ereng-Ereng village. This MSME was initiated in 2019 but was hampered by the Covid-19 outbreak. The chips produced consist of 2 raw materials, namely taro and banana. However, the most dominant material is taro. Some of the obstacles faced are the use of packaging that is still very simple, the shelf life of the product is relatively short and the marketing methods used are still very limited. Therefore, we strive to improve product quality for the better and have a wider target market. The realization of this work program is expected to help the MSMEs in improving their understanding and skills in processing raw materials properly and correctly and being able to increase the selling value of the product.

Keywords: *Quality, Service, MSME*

PENDAHULUAN

Kuliah Kerja Nyata (KKN) merupakan salah satu kegiatan penting sebagai bentuk implementasi dari salah satu Tri Dharma Perguruan Tinggi yakni pengabdian kepada masyarakat. Kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) merupakan wadah bagi mahasiswa dalam menambah wawasan dan pengetahuan serta sebagai suatu langkah awal bagi mahasiswa dalam menerapkan ilmu dan pengetahuan yang telah diperoleh di bangku kuliah. Selain itu, melalui kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) ini

mahasiswa berkesempatan untuk dapat memperoleh banyak pengalaman dari kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan dengan bersosialisasi langsung di lapangan dengan melibatkan masyarakat.

Kuliah Kerja Nyata Universitas Hasanuddin gelombang 107 dilaksanakan dengan tema "Optimalisasi Peran Mahasiswa KKN Unhas dalam Program Pengabdian Masyarakat Pada Masa New Normal". Berdasarkan tema dan hasil observasi yang dilakukan maka salah satu topik yang diangkat sebagai program kerja adalah pengembangan produk dengan judul "Pengembangan Kemasan Produk Keripik Talas Mirza di Kelurahan Ereng-Ereng". Kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) ini dilaksanakan di wilayah kerja Kecamatan Tompobulu, Bantaeng, Sulawesi Selatan. Salah satu komoditi yang melimpah di wilayah ini adalah talas. Talas merupakan salah satu jenis umbi-umbian yang kaya akan serat (Haliza et al, 2017). Komoditi talas cukup berpotensi memiliki nilai jual yang tinggi dengan mengolah bahan baku talas menjadi produk olahan dengan mutu yang baik. Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan, salah satu UMKM yang menggunakan bahan baku talas menjadi produk olahan adalah "Mirza Talas". UMKM ini berlokasi di Kelurahan Ereng-Ereng, Kecamatan Tompobulu.

UMKM "Mirza Talas" telah berdiri sejak tahun 2019. Usaha ini dijalankan di rumah produksi yang masih sederhana dengan menggunakan peralatan dengan sanitasi dan higienitas yang belum maksimal. Produksi dilakukan setiap hari Senin sampai hari Kamis kemudian dipasarkan pada hari Jumat sampai hari Minggu. Adapun metode pemasaran yang dilakukan adalah dengan menjual hasil produksi ke warung-warung sekitar dengan harga Rp.4000 perbungkus. Permasalahan yang dihadapi adalah penggunaan kemasan produk yang masih sederhana, metode pemasaran yang masih sangat terbatas, peralatan produksi masih sederhana dan daya simpan cukup singkat yaitu kisaran 1 bulan.

Adapun upaya yang dilakukan dan solusi dari permasalahan tersebut adalah dengan memberikan wawasan mengenai pengolahan bahan baku yang baik, lebih memperhatikan sanitasi dan higienitas rumah produksi, pembuatan desain label yang lebih menarik dengan menggunakan jenis kemasan *standing pouch*. Adapun metode pemasaran produk dilakukan dengan memanfaatkan media sosial yaitu *facebook* dan *instagram* sehingga target pasar yang dituju semakin luas dan beragam.

METODOLOGI PENELITIAN

2.1 Tempat Kegiatan

Kegiatan pengabdian dilaksanakan di rumah produksi keripik talas di kelurahan Ereng-Ereng Kecamatan Tompobulu Kabupaten Bantaeng

2.2 Khalayak Sasaran

Sasaran program kerja yaitu salah satu UMKM yang ada di Kecamatan Tompobulu, Kabupaten

Bantaeng yaitu UMKM Keripik Mirza Talas yang ada di kelurahan Ereng-Ereng, Kecamatan Tompobulu, Kabupaten Bantaeng, Sulawesi Selatan.

2.3 Metode Pengabdian

Metode pelaksanaan kegiatan dilaksanakan secara luring. Pelaksanaan program meliputi diskusi dengan pemilik UMKM, pengolahan produk, pembuatan desain label dan pembuatan laporan. Pelaksanaan kegiatan ini juga tetap memperhatikan protokol kesehatan yaitu dengan memakai masker dan mencuci tangan menggunakan sabun dan handsanitizer. Kegiatan ini akan menggunakan metode pendekatan berupa pendampingan pengembangan produk.

2.4 Indikator Keberhasilan

Indikator keberhasilan program kerja pengembangan kemasan produk yaitu penggunaan kemasan produk dengan design terbaru yang lebih menarik dan metode pemasaran produk yang lebih luas dengan pemanfaatan media sosial.

2.5 Metode Evaluasi

Metode evaluasi dilakukan secara terbatas dengan memantau progres UMKM tersebut terkhusus proses pengemasan produk yang meliputi kualitas dan kebersihan produk.

HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Keberhasilan

Persiapan kegiatan dilakukan dengan melakukan observasi ke warung-warung yang ada disekitar wilayah kerja posko Bantaeng 2 Kecamatan Tompobulu. Hasil yang diperoleh yaitu keripik talas merk Al-Dafir dan keripik talas merk Mirza. Kemudian dipilih salah satunya yaitu UMKM keripik talas Mirza dikarenakan mudahnya komunikasi.

Kegiatan yang dilakukan pada kunjungan pertama adalah melihat secara langsung proses produksi serta turut membantu proses pengolahan mulai dari proses penggorengan, pemberian bumbu dan pengemasan produk. Selain itu, berdiskusi dengan pemilik UMKM terkait produk baik dari bahan baku yang digunakan hingga target pasar yang dituju. Berdasarkan diskusi yang dilakukan maka diperoleh beberapa permasalahan yakni metode pemasaran yang masih sangat terbatas dan jenis kemasan yang masih sangat sederhana. Selain itu, daya simpan produk masih terbilang cukup singkat yaitu kisaran 1 bulan.

Rendahnya daya simpan produk diduga disebabkan oleh penggunaan bumbu basah dan peralatan yang digunakan dalam proses produksi belum maksimal. Proses pengolahan yang dilakukan hanya menggunakan wajan terbuka dan tidak menggunakan *spinner* untuk meniriskan minyak setelah proses penggorengan. Hal ini menyebabkan kadar minyak yang terkandung dalam produk masih tinggi sehingga berdampak pada daya simpan produk dan kenampakan produk yang dihasilkan

(Tumbel, N. 2017).

Setelah mengidentifikasi permasalahan-permasalahan yang dihadapi maka kami berupaya semaksimal mungkin dengan memberikan wawasan dan pengetahuan mengenai pengolahan bahan baku yang baik, lebih memperhatikan sanitasi dan higienitas rumah produksi dan mendesain label yang lebih menarik dengan menggunakan kemasan *standing pouch*. Penggunaan kemasan ini merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan daya tarik produk sehingga nilai jual produk meningkat (Putra et al.,2020). Selain meningkatkan nilai jual produk, keuntungan penggunaan jenis kemasan *standing pouch* adalah menghemat energi listrik karena dapat digunakan tanpa alat press. Adapun metode pemasaran produk dilakukan dengan memanfaatkan media sosial yaitu *facebook* dan *instagram* sehingga target pasar yang dituju semakin luas dan beragam. Berdasarkan solusi yang ditawarkan maka output atau luaran yang dihasilkan pada kegiatan tersebut berupa produk keripik, label, akun email, akun *facebook* dan akun *instagram*.



Gambar 1. Proses Pengolahan : (a) penggorengan, (b) penambahan bumbu, (c) pengemasan, (d) pengepresan kemasan (e) produk keripik talas.

Kegiatan yang dilakukan selanjutnya adalah penyerahan kemasan *standing pouch* dengan menggunakan label terbaru serta penyerahan akun email, akun *facebook* dan akun *instagram*. Akun email digunakan untuk pendaftaran akun *facebook* dan akun *instagram* yang akan digunakan sebagai media pemasaran produk. Setelah penyerahan akun beserta sandi akun, dilakukan edukasi singkat mengenai cara penggunaan akun.



Gambar 2. Penyerahan Kemasan Terbaru Produk Keripik Talas

3.2 Rencana Tindaklanjuti Kegiatan

Pengembangan Kemasan Produk Keripik Talas Mirza di Kelurahan Ereng-Ereng telah terlaksana dengan baik. Dengan demikian maka program kerja ini dianggap telah selesai dan tidak ada lagi rencana tindaklanjuti kegiatan yang akan dilaksanakan.

KESIMPULAN

4.1 Kesimpulan

Program Pengembangan Kemasan Produk Keripik Talas Mirza di Kelurahan Ereng-Ereng telah terlaksana dengan baik berkat dukungan dari berbagai pihak terkait dan kerjasama Tim KKN UNHAS dan Pemerintah Kelurahan Ereng-ereng.

4.2 Saran

Saran yang dapat disampaikan setelah pelaksanaan program kerja yang dilakukan adalah sebaiknya metode penggorengan yang digunakan dalam produksi produk keripik dilakukan menggunakan *vakum frying* dan alat *spinner* sehingga proses produksi lebih efisien dan maksimal serta menghasilkan produk dengan mutu lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

Haliza, W., Kailaku, S. I., & Yuliani, S. Penggunaan Mixture Response Surfa Ce Methodology Pada Optimasi Formula Brownies Berbasis Tepung Talas Banten (*Xanthosoma Undipes* K. Koch) Sebagai Alternatif Pangan Sumber Serat. 2017; 96 – 106. <http://repository.pertanian.go.id/handle/123456789/1470>

- Tumbel, N. Pengaruh suhu dan waktu penggorengan terhadap mutu keripik nanas menggunakan penggoreng vakum. *Jurnal Penelitian Teknologi Industri*, 2017; 9(1), 9-22.b
DOI: [10.33749/jpti.v9i1.3204](https://doi.org/10.33749/jpti.v9i1.3204)
- Putra, N. N., Purwidiani, N., & Kristiastuti, D. Analisis Jenis Dan Desain Kemasan Snack Keripik Singkong Terhadap Minat Beli Konsumen. *Jurnal Tata Boga*, 2020; 9(2).
<https://ejournal.unesa.ac.id/index.php/jurnal-tata-boga/article/view/35681>