
Pendampingan Manajemen Produksi Rengginang *Home* Industri Ibu Eni Kecamatan Metro Timur Kota Metro

Evi Meidasari M¹⁾ Megasari²⁾ Andi Surya³⁾ Sudjarwo⁴⁾ Bambang Pratowo⁵⁾

¹⁾²⁾³⁾ Universitas Mitra Indonesia

⁴⁾ Universitas Malahayati

⁵⁾ Universitas Bandar Lampung

e-mail evi@umitra.ac.id¹⁾ profdrsudjarwo@gmail.com²⁾ bambang.pratowo@ubl.ac.id⁵⁾

ABSTRAK

Perkembangan dunia modern menciptakan tekanan yang besar terhadap pelaku usaha dewasa ini, tidak terkecuali Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Perubahan teknologi, budaya, dan makanan kekinian yang cepat dibandingkan dengan makanan ringan tradisional menciptakan kompetisi pasar yang tinggi. Hal ini berdampak terhadap daya saing UMKM yang memiliki keterbatasan dari manajemen produksi. Keterbatasan pengetahuan terhadap perkembangan dunia modern membuat UMKM yang memproduksi olahan rengginang ini semakin sempit ditengah persaingan yang begitu ketat. Pelaksanaan pengabdian masyarakat ini menasar pada salah satu UMKM pelaku usaha yang merasakan dampak ini yaitu usaha home industri Rengginang ibu Eni di Metro Timur Kota Metro, untuk itu dibuat manajemen produksi rengginang agar memudahkan produsen dalam administrasi pembukuan sebagai usaha, meningkatkan hasil produksi yang berkualitas dan memiliki daya tarik, efisiensi serta konsumen mudah dalam mencari produk Rengginang.

Kata Kunci : *Rengginang, makanan ringan tradisional, manajemen produksi*

ABSTRACT

The development of the modern world creates great pressure on business actors today, including Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). Rapid changes in technology, culture and contemporary food compared to traditional snacks create high market competition. This has an impact on the competitiveness of MSMEs which have limitations in production management. Limited knowledge regarding the development of the modern world means that MSMEs producing processed rengginang are increasingly limited amidst intense competition. The implementation of this community service targets one of the MSME business actors who feel this impact, namely Mrs. Eni's Rengginang home industry business in East Metro, Metro City. For this reason, Rengginang production management was created to make it easier for producers to administer bookkeeping as a business, increase quality production results and have attractiveness, efficiency and ease for consumers to find Rengginang products.

Keywords: *Rengginang, traditional snacks, production management*

I. PENDAHULUAN

Keberagaman makanan tradisional juga dipengaruhi oleh beragamnya bahan baku lokal yang tersedia di tiap-tiap daerah. Rengginang dikenal sebagai salah satu makanan ringan atau cemilan yang sejenis dengan kerupuk biasanya terbuat dari bahan baku ketan.

Keterbatasan pengetahuan para pelaku industri rengginang membuat bisnis yang mereka jalankan sulit berkembang. Mereka hanya berfokus pada proses membuat dan menjual saja tanpa banyak memikirkan inovasi produk. Hal inilah yang membuat banyaknya industri rengginang yang berjalan stagnan. Apalagi perkembangan zaman juga membuat persaingan bisnis semakin meningkat. Aktivitas bisnis yang dijalankan hanya berfokus pada membuat dan menjual rengginang saja, tanpa memikirkan manajemen produk yang bisa meningkatkan nilai jual produk serta meningkatkan wilayah pemasaran produk mereka. Hal ini menyebabkan para pelaku usaha tersebut hanya berjalan tanpa adanya perkembangan yang berarti dari waktu ke waktu.

Dalam pelaksanaan kegiatan pendampingan ini, difokuskan pada manajemen produk yang meliputi: pengemasan produk yang bisa meningkatkan daya tarik produk, manajemen pengolahan yang bisa menciptakan efisiensi, pemasaran produk untuk memperluas jangkauan pemasaran, serta administrasi pembukuan usaha. Melalui kegiatan tersebut harapannya bisa membantu memecahkan permasalahan yang sering dihadapi para pelaku industri rengginang khususnya dalam hal manajemen pengelolaan produk dan pemasaran produk mereka.

A. Manajemen Produksi

Manajemen berasal dari kata *to manage* yang artinya mengatur. Pengaturan dilakukan melalui proses dan diatur berdasarkan urutan dari fungsi-fungsi manajemen. Manajemen memegang peranan yang sangat penting dalam kelangsungan hidup suatu usaha, baik usaha yang berskala kecil, sedang maupun besar. Perusahaan yang tidak menerapkan manajemen akan mengalami kesulitan untuk mencapai tujuannya. (Sofjan Assauri, 2008)

B. Administrasi

Pengertian secara umum tentang administrasi bisnis adalah seluruh kegiatan yang berhubungan di dalam suatu perusahaan dengan tujuan untuk mencapai laba yang ditargetkan oleh perusahaan tersebut. Menurut Wayong (2011) menyatakan bahwa administrasi bisnis adalah keseluruhan kegiatan mulai dari produksi barang dan jasa sampai tiba nya barang dan jasa tersebut ditangan konsumen.

C. Pemasaran

Pengertian pemasaran menurut peristilahan, berasal dari kata “pasar” yang artinya tempat terjadinya pertemuan transaksi jual-beli atau tempat bertemunya penjual dan pembeli. Kondisi dinamika masyarakat dan desakan ekonomi, maka dikenal istilah “pemasaran” yang berarti melakukan suatu aktivitas penjualan dan pembelian suatu produk atau jasa, didasari oleh kepentingan atau keinginan untuk membeli dan menjual. (Malau, H., 2017).

D. Rengginang

Rengginang adalah sejenis kerupuk tebal yang terbuat dari beras ketan yang dibentuk bulat dan dikeringkan dengan cara dijemur dibawah panas matahari, lalu digoreng panas dalam minyak goreng. Agak berbeda dari jenis kerupuk lain yang umumnya terbuat dari adonan bahan yang dihaluskan seperti tepung tapioka atau tumbukan biji melinjo, rengginang tidak dihancurkan sehingga bentuk butiran ketannya masih tampak. (Wikipedia, 2023).

Menurut data dari FatSecret (2022), setiap keping rengginang mengandung 12 kalori yang terdiri dari 0,08 gram lemak, 2,15 gram karbohidrat, dan 0,96 gram protein, Energi 52 kJ; 12 kka.

2. METODE PENELITIAN

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini berupa model penyuluhan, diskusi, dan pendampingan. Pelaksana akan memberikan penyuluhan dan pendampingan terkait manajemen produk yang bisa memberikan nilai tambah (*value added*) pada UMKM Rengginang. Selain itu, pengabdian juga akan memberikan pelatihan terkait bagaimana cara membuat kemasan yang baik dan menarik serta cara pemasaran produk dengan jangkauan yang lebih luas sehingga bisa menarik minat konsumen untuk membeli produk. (Adi, Rianto., 2010).

Kegiatan pengabdian masyarakat ini terinci sebagai berikut:

1. Lokasi pengabdian kepada masyarakat di home industri ibu Eni Kec. Metro Timur Kota Metro.
2. Penyuluhan dan Pendampingan diawali dengan diskusi terkait permasalahan yang dihadapi serta berbagai upaya yang pernah dilakukan oleh pelaku usaha. Kemudian dengan diskusi dan pendampingan terkait solusi yang ditawarkan, dilanjutkan dengan praktek.

Berikut adalah agenda pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat :

- a. Sesi pertama, adalah penyuluhan terkait pentingnya manajemen produk terhadap keberlangsungan sebuah industri. Bagaimana manajemen produk itu dilaksanakan dan manfaat dari manajemen produk yang baik.
- b. Sesi kedua, dilakukan proses diskusi dimana diskusi difokuskan pada analisis produk yang sudah ada. Peserta diajak untuk menganalisis apakah produk yang telah mereka buat memiliki kelemahan dan kelebihan serta pelaku usaha diajak untuk menganalisis SWOT dari usaha mereka untuk menemukan solusi jalan keluar dari masalah yang dihadapi.
- c. Sesi ketiga, peserta dilatih manajemen produk, yang meliputi: pengolahan produk yang baik, pelatihan pembuatan kemasan yang menarik, serta pemasaran produk.
- d. Sesi keempat, dilakukan proses analisis terhadap solusi yang telah dilakukan serta dilakukan tes pasar secara sederhana untuk mengetahui tanggapan konsumen.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Bidang Produksi

Kegiatan dibidang produksi meliputi pelatihan pembuatan olahan produk dari bahan dasar rengginang, Re-Branding rasa, varian, kemasan, serta pendampingan pembuatan produk yaitu rengginang rasa udang dan asin/gurih. Selain pelatihan pembuatan olahan produk, dalam bidang produksi juga ada kegiatan Re-Branding rasa dan kemasan rengginang. Kemasan rengginang yang semula hanya dikemas diplastik biasa kini dikembangkan dan dikemas kembali diplastik pouch yang dilengkapi dengan stiker guna untuk meningkatkan minat beli konsumen.

b. Bidang Administrasi

Kegiatan dibidang administrasi terdapat beberapa kegiatan yaitu seperti pengadaan buku tertib administrasi, pelatihan *private* marketing yang meliputi kegiatan pelatihan administrasi seperti rekapan serta pelatihan pemasaran. Selain untuk meningkatkan edukasi serta pengetahuan dalam hal administrasi dan pemasaran, hal ini sangat dibutuhkan untuk mengetahui hasil penjualan per hari sehingga dapat diketahui untung atau rugi. Kalau rugi, lalu dilakukan intropeksi serta analisis permasalahan yang menyebabkan kerugian tersebut.

c. Bidang Pemasaran

Kegiatan dalam bidang pemasaran dilakukan bersama-sama dengan anggota home industri. Selain dipasarkan secara langsung dititipkan diwarung, toko, mini market. Sebelum dilakukan pemasaran, dilakukan terlebih dahulu foto produk, selanjutnya pemasaran dilakukan secara bersama-sama dengan pemilik home industri.

d. Proses Pembuatan Rengginang Gurih

Cara Membuat :

- 1) Cuci 250 gram beras ketan sampai bersih dan rendam beras ketan putih semalaman.
- 2) Buang air rendaman beras ketan putih. Siapkan panci untuk mengukus ketan yang sudah ditiriskan. Kukus beras ketan selama kurang lebih 15 menit sampai mekar. Jika sudah angkat lalu sisihkan.
- 3) Haluskan 2 siung bawang putih, 1 sdt terasi, 1 sdt garam, dan 1 sdt gul apasir.
- 4) Pada panci berbeda rebus 100 ml air dan tambahkan bawang putih, terasi, garam, dan gula yang sudah dihaluskan. Rebus semua bumbu halus ini hingga larut dan air mendidih.
- 5) Ketika air sudah mendidih, masukkan beras ketan ke dalam panci dan rebus sebentar sambil diaduk hingga air pada panci sedikit mengering.
- 6) Kukus lagi beras ketan yang telah direbus dengan bumbu halus hingga matang dan ketan empuk. Jika sudah, angkat dan cetak ke dalam loyang.
- 7) Bisa mencetak rengginang dengan bentuk bulat atau sesuai selera. Jika sudah selesai, letakkan rengginang yang sudah dicetak di atas nampan

- 8) Jemur rengginang dibawah sinar matahari langsung hingga kering.
- 9) Jika rengginang sudah kering, kemudian menggorengnya. Goreng rengginang hingga warnanya kuning kecokelatan. Kemudian diangkat dan ditiriskan.
- 10) Selanjutnya dikemas dan siap dipasarkan.



Gambar 1. Menjemur Rengginang yang telah dicetak



Gambar 2. Rengginang yang telah digoreng



Gambar 3. Rengginang Telah Dikemas dan Diberi Label



Gambar 4. Rengginang siap dipasarkan

e. Administrasi

Dalam kegiatan dibidang administrasi yaitu pelaku usaha dapat membuat buku rekapan tertib administrasi sehingga mengetahui hasil penjualan mengalami keuntungan atau kerugian, jika terjadi kerugian diharapkan langsung dapat memberikan solusi sehingga kerugian dapat segera teratasi.

f. Analisa Hasil Pemasaran

Dalam kegiatan pemasaran hasil olahan bahan dasar rengginang setelah adanya perubahan dalam rasa lebih enak dan berkualitas, kemasan produk rengginang lebih menarik sehingga memudahkan pelaku usaha dalam memasarkan hasil produksinya ditengah persaingan yang semakin ketat. Selain itu jangkauan pemasaran menjadi lebih luas dan konsumen tidak sulit lagi mencari lokasi tempat usaha karena sudah tertera informasi pada label kemasan dan media online.

4. KESIMPULAN

Adapun kesimpulan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu berkembangnya edukasi pemilik home industri rengginang tentang manajemen produk terkait tata cara pengolahan produk rengginang serta kemasan yang menarik sehingga para konsumen tertarik untuk merasakan. Selain itu, dengan adanya kegiatan private marketing yang didalamnya terdapat 2 agenda kegiatan guna meningkatkan edukasi pemilik dalam hal pemasaran serta tata cara administrasi, pemilik home industri rengginang sudah dapat merekap hasil penjualan setiap harinya di buku tertib administrasi sehingga laba atau rugi dapat segera diketahui dan ditemukan solusinya. Hasil yang diperoleh dari private marketing juga sudah diterapkan dalam bidang pemasaran. sudah memasarkan produk olahan dari bahan dasar rengginang di warung, toko, mini market, dan media online.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsim (2016). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta. Rineka Cipta.
- Abdullah, Thamrin. (2017). *Manajemen Pemasaran*. PT Raja Grafindo Persada. Depok.
- Assauri, Sofjan. (2019). *Manajemen Pemasaran*. Rajawali Pers. Jakarta.
- Burhan, B. (2017). *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Komunikasi, Ekonomi Dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya*. Jakarta: Kencana.
- Buchari, Alma (2016). *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*. Bandung. Alfabeta.
- Kasmir (2019). *Kewirausahaan*. Jakarta. PT Raja Grafindo.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. (2016). *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jilid 1. Edisi Ke. 9. Jakarta: Erlangga
- Rhenal Kasali, dkk. *Modul Kewirausahaan*. Penerbit Hikmah (PT Mizan Publika). Jakarta
- Tjiptono, Fandy dan Anastasia Diana. (2020). *Pemasaran*, Edisi Ke-3. Yogyakarta: Penerbit Andi.