

Inovasi Kerupuk Rengginang Sebagai Upaya Peningkatan Potensi Usaha Mikro Kecil Menengah di Desa Cidokom

Lisanul Hafidhotul Ilma^{1*}, Fadillah Azzahroh²

^{1,2}Pendidikan Agama Islam, Universitas Nahdlatul Ulama Indonesia

Email: lisanulhafidzoh9@gmail.com¹, fadillachazzrh1102@gmail.com²

ABSTRAK

Kerupuk Rengginang merupakan salah satu makanan yang terbuat dari beras ketan yang tidak dihancurkan sehingga setiap butiran beras ketan menjadi kerupuk yang renyah. Desa Cidokom yang merupakan salah satu desa di Kecamatan Rumpin termasuk dalam wilayah Kabupaten Bogor Provinsi Jawa Barat. Di Desa Cidokom ini terdapat beberapa pembuat Kerupuk Rengginang yang biasa dibuat oleh para Wanita atau Ibu-ibu yang dijadikan sebagai usaha rumahan. Bentuk dari kerupuk Rengginang pula bervariasi ada yang kecil dan besar dengan warna yang berbeda-beda. Pembuatan Kerupuk Rengginang ini merupakan usaha rumahan yang mampu membantu perekonomian warga dan biasanya pemasaran Kerupuk Rengginang dikirim ke pasar dan warung. Dalam melakukan penelitian ini penulis menggunakan metode analisis deskriptif dengan pengumpulan data melalui observasi dan wawancara. Oleh hal itu, Kerupuk Rengginang sangat berpotensi dalam membantu perekonomian masyarakat karena inovasi yang bervariasi mampu menjadikan Kerupuk Rengginang ini diterima dalam segala kalangan, serta dalam pemasarannya pula sangat strategis baik dari lingkungan kelas bawah, menengah, hingga atas sehingga harga jualnya juga sangat terjangkau.

Kata Kunci: Kerupuk Rengginang, Usaha Mikro Kecil Menengah, Cidokom

ABSTRACT

Rengginang is a food made from glutinous rice that is not crushed so that every grain of glutinous rice becomes crispy crackers. Cidokom Village, which is one of the villages in Rumpin District, is included in the Bogor Regency, West Java Province. In Cidokom Village there are several Rengginang makers which are usually made by women or mothers who are used as home businesses. The shape of Rengginang also varies, there are small and large with different colors. Making Rengginang is a home-based business that is able to help the local economy and marketing of Rengginang is usually sent to markets and stalls. In conducting this research, the writer uses descriptive analysis method with data collection through observation and interviews. Therefore, Rengginang has the potential to help the community's economy because various innovations are able to make Rengginang acceptable in all circles, and in marketing it is also very strategic from the lower, middle, to upper class environments so that the selling price is also very affordable.

Keywords: *Rengginang, Micro And Medium Enterprises, Cidokom*

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara kepulauan yang memiliki keragaman budaya dan tradisi dilengkapi dengan makanan-makanan kuliner yang menggugah selera. Salah satunya adalah Desa Cidokom terdapat beberapa pembuat makanan tradisional yang biasa dibuat oleh para wanita atau ibu-ibu yang dijadikan sebagai usaha rumahan yaitu kerupuk rengginang, kerupuk rengginang ini adalah salah satu makanan yang terbuat dari beras ketan yang tidak dihancurkan sehingga setiap butiran beras ketan dapat menjadi kerupuk yang renyah.

Desa Cidokom merupakan salah satu desa di Kecamatan Rumpin yang termasuk dalam wilayah Kabupaten Bogor Provinsi Jawa Barat. Desa Cidokom ini tidak hanya mengandalkan sektor pertanian sebagai mata pencaharian masyarakatnya, salah satu bentuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) telah dikembangkan. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mendapat perhatian khusus dari Pemerintah, karena perannya menjadi penyangga ekonomi rakyat kecil. Dikarenakan hal ini mempunyai peranan yang penting dalam perekonomian, hal ini dibuktikan ketika Indonesia mengalami krisis moneter di tahun 1998 usaha berskala kecil dan menengah yang relatif mampu bertahan dibandingkan perusahaan besar.

Kreativitas produk perlu diperhatikan dalam membuat usaha, agar dapat memanfaatkan peluang pasar dengan menerapkan konsep produksi dan kreativitas. Kreativitas adalah kemampuan dalam menciptakan ide-ide baru. Konsep kreativitas ini perlu dituangkan dalam industri kreatif yang diolah menjadi sebuah karya yang dapat dikonsumsi oleh masyarakat luas. Konsep tersebut harus dapat diterapkan sebagai sarana untuk meningkatkan permintaan produk dan meningkatkan pendapatan masyarakat, maka dalam usaha rumahan juga harus mampu meningkatkan kreativitas produk, seperti kerupuk rengginang ini yang merupakan usaha rumahan akan dapat menarik minat masyarakat untuk mengkonsumsi olahan kerupuk tradisional rengginang sehingga mampu memuaskan konsumen dengan adanya produk yang telah dikembangkan oleh berbagai variasi yang unik serta mampu bersaing di pasaran (Eliza Yuniarti, 2020)

Dengan adanya manajemen pemasaran yang bertugas sangat penting dalam perusahaan karena dengan adanya manajemen pemasaran perusahaan bisa meraih target pasar yang diinginkan dan mendapat lebih banyak konsumen. Manajemen pemasaran juga merupakan faktor yang sangat penting dalam sebuah usaha. hal ini harus juga diperhatikan oleh perusahaan karena hal ini yang berkontribusi banyak untuk kelancaran proses pemasaran produk dan menyangkut produk agar lebih dikenal konsumen. Beberapa alasan penting yang membuat pemasaran menjadi sebuah kebutuhan utama usaha bisnis untuk bisa terus eksis dan berkembang yaitu teknik pemasaran bertujuan untuk menginformasikan sebuah produk kepada konsumen, menjelaskan fungsi, manfaat dan keunggulan sebuah produk usaha atau layanan, dan menginformasikan sebuah produk atau layanan baru kepada konsumen.

Peranan pemasaran adalah untuk dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan dengan menghasilkan laba. Sasaran dari pemasaran ini adalah untuk menarik pelanggan baru dengan menjanjikan nilai kualitas produk, menetapkan harga yang menarik, mendistribusikan produk dengan mudah, mempromosikan secara efektif serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada dengan tetap memegang prinsip kepuasan pelanggan.

Hal yang perlu dilakukan adalah melakukan analisis terhadap pengembangan usaha rumahan. proses yang digunakan dalam pengembangan usaha ini guna untuk mengidentifikasi, memelihara, memperoleh klien baru dan peluang bisnis guna meningkatkan pertumbuhan dan profitabilitas perusahaan dalam jangka panjang. Dengan adanya hasil analisis tersebut diharapkan mampu untuk menetapkan bagaimana prospek

pengembangan usaha rumahan terlebih pada usaha kerupuk rengginang sehingga mampu mengembangkan usahanya melalui kreativitas produk rumahan.

MATERI DAN METODE

Metode Kegiatan

Metode dalam kegiatan pembuatan kerupuk regginnang menggunakan metode pendidikan masyarakat yaitu metode yang digunakan untuk kegiatan yang digunakan untuk pelatihan semacam *in house training*, dan penyuluhan yang bertujuan meningkatkan pemahaman serta kesadaran, dan sebagainya. Adapun kegiatan dalam pembuatan kerupuk regginnang yaitu terbagi dua,

Pertama, masyarakat diberikan sosialisasi mengenai pembuatan kerupuk rengginang. Kemudian yang kedua, masyarakat diberikan sosialisasi tentang pemasaran kerupuk rengginang. Tentunya, dua kegiatan tersebut bertujuan untuk memberikan kesadaran pada masyarakat agar mereka dapat menghasilkan/meningkatkan perekonomian mereka.

Lokasi Kegiatan

Lokasi kegiatan berada di kecamatan Rumpin, Kabupaten Bogor.

Peserta

Peserta dalam kegiatan tersebut merupakan warga desa cidokom, mahasiswa yang melaksanakan KKN (Kuliah Kerja Nyata).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses Produksi Kerupuk Rengginang

Desa Cidokom salah satu daerah yang berada di kecamatan Rumpin Kabupaten Bogor merupakan desa yang mayoritas kegiatan ibu-ibu membuat kerupuk rengginang. Kerupuk rengginang ini termasuk salah satu makanan tradisional khas jawa barat yang dibuat dari bahan beras ketan putih atau hitam, beras ketan adalah jenis beras yang biasanya digunakan sebagai bahan dasar makanan olahan.

Rengginang adalah kerupuk yang terbuat dari bahan dasar beras ketan hitam atau putih, umumnya berbentuk lingkaran dengan ukuran tertentu, berasa manis atau gurih, dan mempunyai tekstur renyah. Ada beberapa macam variasi rengginang dengan cara pembuatan yang berbeda-beda, terutama pada bumbu yang ditambahkan, bentuk, dan juga ukurannya. Meskipun demikian, secara umum proses pembuatan rengginang relatif sama atau serupa, berbeda dengan kerupuk umumnya pada proses pembuatannya, tidak dilakukan proses penggilingan. Rengginang biasanya dijual secara umum baik dalam keadaan sudah digoreng ataupun mentah.

Dalam pembuatan kerupuk rengginang diperlukan beberapa alat dan bahan. Bahan-bahan pembuatan kerupuk rengginang sebagai berikut: 1) Beras ketan, 2) Bawang putih, 3) Garam, 4) Micin, 5) Gula pasir. Peralatan, 1) Dandang, digunakan untuk mengukus beras menjadi nasi, 2) Cetakan, digunakan untuk mencetak nasi menjadi rengginang basah, 3) Tampah, digunakan sebagai wadah untuk mengeringkan rengginang

basah, 4) Panci, alat ini digunakan untuk merendam beras yang akan dikukus

Proses pembuatan rengginang meliputi: perendaman beras ketan selama sehari, pengukusan, pencetakan, pengeringan selama dua hari, dan penggorengan. Berikut ini merupakan tahapan proses pembuatan rengginang:

1. Pencucian dan perendaman

Beras yang telah disiapkan dicuci hingga air bilas tampak jernih, beras direndam dalam air selama semalam, sehingga beras yang telah direndam akan menjadi lunak dan utuh, kemudian beras ditiriskan. Proses perendaman yang dilakukan sebelum pemanasan kering bertujuan untuk membantu proses gelatinisasi pati. Perendaman sebelum pemanasan kering memberikan kesempatan penetrasi air ke dalam biji beras sehingga membantu proses pemasakan biji beras selama pengukusan.

2. Penyiapan bumbu

- Bumbu yang digunakan adalah bawang putih, garam, micin, gula. Setiap satu kilogram beras memerlukan 50 gram bawang putih, 20 gram gula pasir halus dan 20 gram garam dan mecin secukupnya.

- Gula pasir digiling atau diblender sampai halus

Bawang putih dan garam digiling sampai halus kemudian dicampur dengan gula pasir yang sebelumnya yang telah dihaluskan. Campuran ini disebut bumbu rengginang

3. Pemberian bumbu dan pengukusan

Beras yang telah direndam dan ditiriskan campur sampai rata dengan bumbu rengginang, Setelah itu beras dikukus sampai matang, Pengukusan merupakan proses pemanasan kering yang tidak terjadi kontak langsung antara air dengan bahan sehingga tahap perendaman diperlukan untuk membantu proses gelatinisasi pati , Hasil pengukusan disebut nasi.

4. Pencetakan

- Persiapan pencetakan

Meja dialasi dengan plastik yang mana permukaan plastik diolesi dengan minyak dan cetakan diletakan di atas plastik tersebut.

- Pencetakan

Nasi yang masih panas segera dicetak, nasi sebanyak satu sendok dimasukkan kedalam cetakan, kemudian ditekan-tekan sampai padat dan rata permukaannya, rengginang akan berbentuk bulat dengan diameter 5 cm dan ketebalan rata-rata 1 cm, ketebalan rengginang dibuat tipis (tidak terlalu tebal), setelah itu cetakan diangkat. Nasi yang berbentuk cakram pipih akan tertinggal di permukaan plastik. Nasi ini disebut dengan rengginang basah.

Pencetakan ini dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh bentuk yang dikehendaki dan ukuran yang seragam. Keseragaman ukuran penting untuk memperoleh penampakan dan penetrasi panas yang merata sehingga memudahkan proses penggorengan dan menghasilkan kerupuk dengan warna yang seragam. Proses pencetakan dilakukan dengan yang bertujuan rengginang akan lebih cepat mengering selama proses penjemuran dibawah sinar matahari .

5. Pengeringan

Rengginang basah diangkat dan diletakkan di atas tumpah, kemudian dijemur,

penjemuran dilakukan di tempat terbuka yang langsung berhubungan dengan sinar matahari. Rengginang yang telah kering mudah dipatahkan dan berbunyi pada saat dipatahkan. Hasil pengeringan ini disebut dengan rengginang kering. Pengeringan dengan sinar matahari dilakukan karena energi panas yang digunakan murah dan melimpah, akan tetapi panas sinar matahari yang tidak tetap dan suhu yang tidak dapat diatur sehingga waktu penjemuran sukar untuk ditentukan. Pengeringan rengginang yang menggunakan sinar matahari memerlukan waktu selama 2 hari apabila cuaca cerah dan sekitar 4-5 hari apabila cuaca kurang cerah.

6. Penyimpanan dan Penggorengan

Rengginang kering yang akan dikonsumsi harus digoreng sebelum dikonsumsi. Penggorengan dilakukan dalam minyak panas. Rengginang harus disimpan didalam wadah tertutup, penyimpanan rengginang ke wadah ini bertujuan agar makanan tidak mudah melempem dan lebih awet. wadah yang digunakan haruslah yang aman untuk makanan (*food contact materials*) dan memiliki tanda aman untuk pangan (*food safe atau food grade*).

7. Upaya Pemasaran Kerupuk Rengginang

Peningkatan kapasitas produksi dan kualitas perlu diimbangi dengan peningkatan pemasaran. Konsep dasar dibalik pemasaran adalah kebutuhan manusia. Keinginan adalah kebutuhan manusia dibentuk oleh budaya dan kepribadian. Kebutuhan individu akan suatu keadaan dari perasaan kekurangan , yang kemudian menjadi nilai permintaan konsumen. Setiap pelanggan harus mendapatkan kepuasan hal ini adalah yang pertama harus diperhatikan, Langkah pertama dalam usaha memuaskan pelanggan adalah menentukan dan mengantisipasi kebutuhan-kebutuhan pelanggan.

Manajemen pemasaran adalah sebuah rangkaian perencanaan, proses pelaksanaan, pengawasan serta kegiatan pengendalian pemasaran suatu produk, agar sebuah perusahaan bisa mencapai target secara efektif dan efisien. Adapun manajemen pemasaran ini dibuat, secara umum dengan tujuan untuk menciptakan sistem, membangun, serta mempertahankan pertukaran, terhadap produsen dan konsumen, agar bisa saling memberikan keuntungan .

Pemasaran bidang penting bagi suatu usaha, karena bidang pemasaranlah yang secara langsung bersentuhan dengan konsumen. pemasaran merupakan suatu usaha yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan produknya di pasaran dan memperoleh keuntungan dari penjualan produknya yang menjadi parameter berhasil tidak suatu usaha.

Peranan pemasaran saat ini tidak hanya menyampaikan produk atau jasa hingga tangan konsumen tetapi juga bagaimana produk atau jasa tersebut dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan dengan menghasilkan laba . Agar promosi yang dilakukan dapat terlaksana dengan baik, maka perlu adanya strategi khusus dalam mengkombinasikan empat variabel yang ada, yaitu 1. Periklanan (*Advertising*) 2. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*) 3. Penjualan Pribadi (*Personal Selling*) 4. Publisitas (*Publicity*) 5. Pemasaran Langsung (*Direct Selling*). Harga yang ditawarkan oleh para pengusaha rengginang ini cukup terjangkau. di lapangan juga terjadi variasi harga tergantung pada tingkat harga beras ketan dan tergantung pada tempat pengambilan

bahan baku. Kerupuk rengginang ini dipasarkan di beberapa pasar dan toko-toko terdekat baik dalam keadaan sudah digoreng ataupun mentah.

Fungsi manajemen pemasaran di antaranya ada aktivitas menganalisis yaitu analisis yang dilakukan untuk mengetahui pasar dan lingkungan pemasarannya sehingga dapat diperoleh seberapa besar peluang untuk merebut pasar dan seberapa besar ancaman yang harus dimiliki .

Sebagai Upaya Peningkatan potensi pemasaran Usaha Mikro Kecil Menengah di Desa Cidokom, penulis mengadakan seminar dengan tema Langkah-langkah untuk mengajukan izin edar ke Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) dan sertifikasi halal. Seminar ini diadakan untuk meningkatkan potensi pemasaran kerupuk rengginang yang dijalankan oleh ibu-ibu Cidokom untuk mendapatkan izin edar dan sertifikasi halal. BPOM adalah singkatan dari Badan Pengawasan Obat dan Makanan, lembaga yang bertugas mengawasi obat-obatan dan makanan yang beredar di Indonesia. Lembaga ini memiliki tugas melakukan standarisasi, regulasi, dan sertifikasi produk makanan dan obat.

Keuntungan yang didapatkan dalam kepemilikan nomor izin edar adalah Produk dapat beredar secara legal sesuai ketentuan yang berlaku di Indonesia, Produk pangan memenuhi persyaratan keamanan, mutu, & gizi pangan, Meningkatkan daya saing produk pangan, Meningkatkan kepercayaan masyarakat, Memperluas pemasaran produk pangan di dalam maupun di luar negeri dan Mendapatkan nilai tambah pada produk pangan . Selain itu, dengan sudah adanya izin BPOM, konsumen akan mendapatkan garansi keamanan. Konsumen juga akan mendapatkan kestabilan harga dari produk yang sudah mendapatkan izin BPOM. Jika sudah terdaftar sertifikasi BPOM, citra atau image produk akan meningkat dibandingkan produk pesaing yang belum terdaftar BPOM.

Berikut syarat pengajuan PSB (pemeriksaan sarana oleh balai) ke BPOM dan syarat, berkas pengajuan izin BPOM:

1. Syarat pengajuan PSB (pemeriksaan sarana oleh balai) ke BPOM sesuai domisili provinsi. Surat permohonan wajib melampirkan: Photo Copy NPWP dan Nomor induk berusaha (NIP), Photocopy izin usaha industri (IUI) atau Tanda Daftar Industri (TDI) atau Izin Usaha Mikro dan Kecil (IUMK), Denah lokasi usaha, Alur proses produksi dan Denah bangunan.
2. Syarat dan Berkas Pengajuan Izin BPOM meliputi: Surat keterangan dari negara asal barang, Izin resmi dari lembaga kesehatan yang berlaku di negara asal, Hasil terbaru uji lab mengenai kandungan pada bahan pangan tersebut, Sertifikat Good Manufacturing Practice atau GMP dan Sampel bahan atau produk. Lama Proses Pendaftaran BPOM, Setelah dokumen dinyatakan lengkap dan benar, paling lama dalam jangka waktu 10 (sepuluh) hari BPOM dapat langsung menerbitkan NIE. Sementara pada pangan risiko tinggi membutuhkan waktu lebih lama sekitar 90 sampai 120 hari.

KESIMPULAN

Kesimpulan

Rengginang adalah kerupuk yang terbuat dari bahan dasar beras ketan hitam atau putih, umumnya berbentuk lingkaran dengan ukuran tertentu, berasa manis atau gurih, dan mempunyai tekstur renyah. Ada beberapa macam variasi rengginang dengan cara pembuatan yang berbeda-beda, terutama pada bumbu yang ditambahkan, bentuk, dan juga ukurannya. Di Desa Cidokom salah satu daerah yang berada di kecamatan Rumpin Kabupaten Bogor merupakan desa yang mayoritas kegiatan ibu-ibu membuat kerupuk rengginang. Kerupuk rengginang ini termasuk salah satu makanan tradisional khas jawa barat yang dibuat dari bahan beras ketan putih atau hitam, beras ketan adalah jenis beras yang biasanya digunakan sebagai bahan dasar makanan olahan.

Pemasaran merupakan suatu usaha yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan produknya di pasaran dan memperoleh keuntungan dari penjualan produknya yang menjadi parameter berhasil tidak suatu usaha. Peranan pemasaran saat ini tidak hanya menyampaikan produk atau jasa hingga tangan konsumen tetapi juga bagaimana produk atau jasa tersebut dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan dengan menghasilkan laba. Agar promosi yang dilakukan dapat terlaksana dengan baik, maka perlu adanya strategi khusus dalam mengkombinasikan empat variabel yang ada, yaitu 1. Periklanan (*Advertising*) 2. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*) 3. Penjualan Pribadi (*Personal Selling*) 4. Publisitas (*Publicity*) 5. Pemasaran Langsung (*Direct Selling*).

REFERENSI

- Ade Priangani, Memperkuat Manajemen Pemasaran dalam Konteks Persaingan Global, Bandung: Jurnal Kebangsaan, 2013
- Agustina Shinta, Manajemen Pemasaran, Malang: Universitas Brawijaya Press (UB Press), 2011
- Direktorat Registrasi Pangan Olahan, Booklet Panduan Registrasi Pangan Olahan, Badan POM
- Hasyim Hasanah, Teknik-Teknik Observasi (Sebuah Alternatif Metode Pengumpulan Data Kualitatif Ilmu-ilmu Sosial), Jurnal at-Taqaddum Volume 8, Nomor 1, 2016
- Imami Nur Rachmawati, Pengumpulan Data dalam Penelitian Kualitatif: Wawancara, Jurnal Keperawatan Indonesia Volume 11, No.1, 2007, hal 39-40
- Juli Ismanto, Manajemen Pemasaran, Tangerang: UNPAM Press, 2020
- Khoirul Hidayat dan Mohammad Yaskun, PKM UMKM Rengginang, Sidoarjo: Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo; Prosiding Seminar Nasional Teknologi dan Sains (SNasTekS), 2019
- Morris, W., The American Heritage Dictionary of English Language, Boston: Houghton Mifflin, 1973.
- Rifa'i Abubakar, Pengantar Metodologi Penelitian, Yogyakarta: SUKA-Press UIN Sunan Kalijaga, 2021
- Satriadi, Wanawir, Eka Hendrayani, Leonita Siwyanti dan Nursaidah, Manajemen Pemasaran, Yogyakarta: 2021

Siti Amanah, Peranan Strategi Promosi Pemasaran Terhadap Peningkatan Volume Penjualan,
Jurnal Lentera Kajian Keagamaan dan Teknologi, 2015

Sugiyono, Metode Penelitian Pendidikan, Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D,
Bandung: Alfabeta, 2011.

Yuniarti, Dasir, Gumar dan Herudiansyah, Rengginang Produksi dan Pemasaran ,
Palembang: NoerFikri Offset, 2020