

# PENGEMBANGAN USAHA KRUTANG [KERUPUK KENTANG] DI KAMPUNG CIAWITALI DESA WARNASARI KECAMATAN PANGALENGAN KABUPATEN BANDUNG

Yuyun Yuniarti, Siti Patimah, Heri Erlangga

Email : [Yuniarti\\_y@yahoo.com](mailto:Yuniarti_y@yahoo.com), [Siti.fatimah@unpas.ac.id](mailto:Siti.fatimah@unpas.ac.id), [Heri.erlangga@unpas.ac.id](mailto:Heri.erlangga@unpas.ac.id)

## Abstrak

Kecamatan Pangalengan merupakan salah satu ikon pariwisata Kabupaten Bandung dan masih menyimpan sejumlah potensi tersembunyi. Potensi tersebut masih harus digali dan dikembangkan demi kesejahteraan masyarakat. Potensi tersebut diantara di bidang kuliner khususnya yang menyangkut pembuatan kerupuk kentang [krutang] yang berada di Desa Warnasari kampung Cipangisikan dengan keunggulan produknya membuat kerupuk kentang dari kentang yang sudah tidak bisa diolah jadi makanan lain. Permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha tersebut diantaranya berkaitan engan manajerial usaha, pemasaran, pengelolaan pegawai dan pencatatan keuangan. disamping itu mitra juga masih rendah motivasi kegiatan usahanya. Solusi yang diberikan kepada mitra yaitu memberikan pelatihan dan pendampingan di bidang pemasaran, manajerial keuangan dan memberikan pelatihan dan pendampingan yang menyangkut pengembangan usaha. Metode yang digunakan selain pelatihan dan pendampinga juga memberikan mediasi serta bantuan fasilitas produksi dan pengepakan produk yang lebih baik sehingga konsumen tertarik untuk membeli produk tersebut. Saran yang disampaikan kepada mitra sebaiknya mitra lebih memahami tentang pengelolaan/pencatatan keuangan, meningkatkan pengepakan dan membuat inovasi produk dengan memproduksi kerupuk dengan berbagai varian rasa.

**Kata Kunci: Pengembangan Usaha Kerupuk Kentang**

## Abstract

*Pangalengan District is one of the tourism icons of Bandung Regency and still has a number of hidden potentials. This potential still has to be explored and developed for the welfare of the community. This potential is in the culinary field, especially regarding the manufacture of potato crackers [krutang] in Warnasari Village, Cipangisikan village, with the advantage of making potato crackers from potatoes that cannot be processed into other foods. The problems faced by these business actors include those related to business management, marketing, employee management and financial records. In addition, partners are also still low in motivation for their business activities. The solutions provided to partners are providing training and assistance in the field of marketing, financial management and provide training and assistance related to business development. The methods used in addition to training and mentoring also provide mediation and assistance with production facilities and better product packaging so that consumers are interested in buying these products. The advice given to partners is that partners better understand financial management/recording, improve packaging and make product innovations by producing crackers with various flavors.*

**Keywords: Potato Cracker Business Development**

## PENDAHULUAN

### 1.1 Analisis Situasi

Kecamatan Pangalengan merupakan salah satu Kecamatan yang ada di Wilayah Kabupaten Bandung yang lokasinya berdekatan dengan obyek wisata Danau Cileunca. Salah satu potensi dari daerah ini adalah melimpahnya sumber daya alam yang berupa hasil sayuran, kopi dan kentang, terutama daerah yang berada di daerah Desa Warnasari. Dalam pengolahan bahan pangan tersebut terutama kentang masih menghadapi beberapa kendala seperti pengelolaan usaha, pemasaran dan pengepakan.

Kegiatan pengabdian masyarakat di UKM kerupuk kentang ibu cucu merupakan kegiatan lanjutan tahun ke-2 karena tahun sebelumnya kelompok kami juga melakukan kegiatan pengabdian di kerupuk ibu cucu yang pada tahun sebelumnya kelompok kami memberikan bantuan fasilitas produksi sedangkan pada tahun ini sebagai kegiatan lanjutan kelompok kami memberikan pelatihan di bidang pemasaran dan pengepakan / packaging sebagai kelanjutan dari kegiatan sebelumnya.

Usaha kerupuk kentang ini terletak di Kampung Ciawitali, Desa Warnasari RT/RW 01/08, Kecamatan Pangalengan. Kab. Bandung - Jawa Barat. Akan tetapi untuk usaha kerupuk kentang ini belum mempunyai bentuk badan hukum serta tidak ada akta pendirian.

- 1.1.1. Keadaan Penduduk Desa Warnasari  
 Pola guna lahan berdasarkan Monografi Desa Warnasari pada tahun 2020, tata guna lahan Desa Warnasari adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Tata Guna Lahan Desa Warnasari

No	Kegunaan Lahan	Luas Lahan (Ha)	Jumlah (%)
1	Pemukiman	51,003	2,17
2	Perkebunan	314,610	13,37
3	Fasilitas umum	198,610	8,44
4	Ladang/Tegal	437,561	18,58
5	Perhutanan	1352,335	57,44
	<b>Total Luas Lahan</b>	<b>2354,119</b>	<b>100,00</b>

Sumber : Monografi Desa Warnasari Tahun 2020

Tabel 1. Menunjukkan bahwa luas lahan yang terbesar yaitu lahan perhutanan seluas 1.352 Hektar (57,44%). Lahan perhutanan biasa dimanfaatkan oleh para peternak untuk mencari pakan hijauan rumput terutama ketika musim kemarau. Luas pemukiman sebesar 51,003 Ha ditempati oleh 2.613 kepala keluarga dengan total penduduk 8.748 jiwa yang terdiri dari 4.396 laki-laki dan 4.352 perempuan.

#### 1.1.2. Mata Pencaharian Penduduk

Mata pencaharian warga Warnasari pada tahun 2020 disajikan sebagai berikut :

Tabel 2. Mata Pencaharian Penduduk Desa Warnasari

No	Jenis Pekerjaan	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah Orang)	%
1	Petani	421	97	520	15,21
2	Buruh Tani	867	681	1.548	45,40
3	Pegawai Negeri Sipil	12	14	26	0,77
4	Pengrajin Industri Rumah tangga	19	43	62	1,81
5	Pedagang Keliling	228	129	357	10,47
6	Peternak	394	21	415	12,17
7	Lainnya	222	261	483	14,17
	Total	2.163	1.248	3.411	100,0

Sumber : Monografi Desa Warnasari Tahun 2020

Table 2. menunjukkan bahwa mayoritas masyarakat Desa Warnasari bekerja sebagai buruh tani dengan jumlah jiwa sebanyak 1.548 (45,40%). Mata pencaharian sebagai peternak menempati urutan ke 4 penduduk Desa Warnasari sebanyak 415 (12,17%) dengan mayoritas komoditas sapi perah sebagai sumber pendapatan. Hal tersebut tidak terlepas dari realitas bahwa umumnya peternak menjadikan beternak sapi perah sebagai pekerjaan sampingan, dan pekerjaan utama menjadi buruh tani. Selain karena geografis daerah yang menunjang peternakan sapi perah, keberadaan KPBS juga membantu peternak dalam menjalankan kegiatan beternak sapi perah.

### 1.1.3 dimulai dengan Analisis situasi mitra

Mitra kerupuk kentang Ibu Cucu dalam menjalankan kegiatannya selalu didukung oleh keluarganya sehingga dalam pembuatan kerupuk ini berupaya untuk membuat kerupuk semaksimal mungkin yang akhirnya dapat menghasilkan produk kerupuk yang sesuai dengan keinginan pembeli.

Proses pembuatan kerupuk kentang dimulai dengan pemilihan kentang dengan berbagai ukuran, kemudian dikukus, setelah matang kemudian dihaluskan atau ditumbuk hingga halus, kemudian dicampur dengan bahan lain yaitu tepung tapioca dan sedikit garam, setelah itu adonan dikukus lagi hingga matang kurang lebih 1 jam dan selanjutnya diiris dan dijemur kemudian dibungkus sesuai dengan kapasitas/pesanan dari konsumen.

## 1.2 Permasalahan Mitra

Usaha kerupuk kentang Ibu Cucu berdiri pada tahun 2004, berawal dari membuat kerupuk kentang untuk dirinya sendiri, kemudian pada suatu waktu ada tetangga yang sedang mengadakan acara

syukuran pernikahan, lalu ibu cucu menyumbang kerupuk kentang buatannya itu pada acara tersebut dan banyak yang menyukai kerupuk kentang Ibu Cucu ini. Tak lama kemudian, beberapa tetangganya memesan kerupuk kentang Ibu Cucu ini sehingga Ibu Cucu memulai usahanya untuk memproduksi dan menjual kerupuk kentang.

Modal awal usaha Ibu Cucu yaitu Rp 800.000,- yang berasal dari modal sendiri dan pinjaman koperasi desa. Usaha kerupuk kentang ibu cucu mulai berkembang ketika banyak terima pesanan dari para petani perkebunan teh dan berjalan selama kurang lebih tiga tahun.

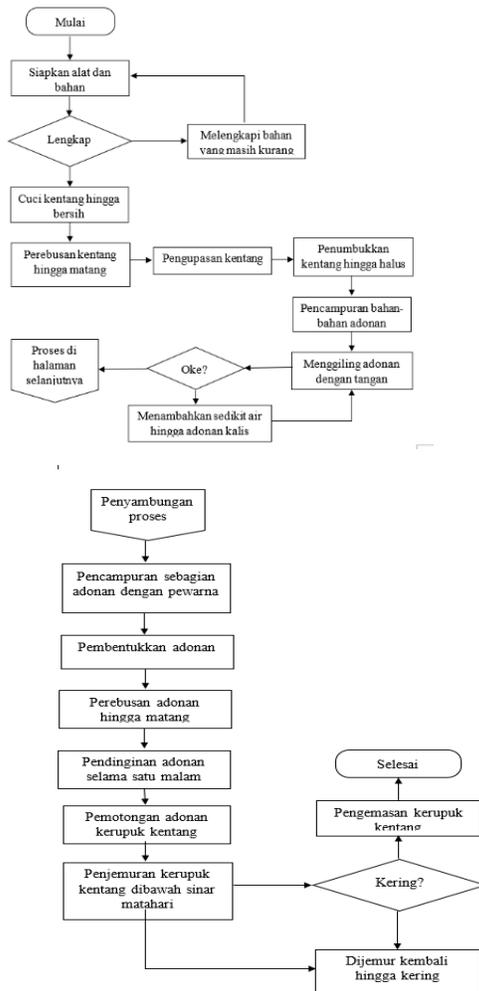
Dalam menjalankan produksinya UMKM Kerupuk Kentang Ibu Cucu ini dibantu oleh beberapa peralatan dengan kapasitas produk yang dihasilkan hanya sekitar 5 sampai 10 kg kentang per hari dan menghasilkan 5 kg kerupuk kentang yang siap goreng, kerupuk kentang ini tahan lama. Untuk lebih jelasnya mengenai bahan atau alat produksi dapat dilihat di tabel berikut :

**TABEL 1**

Inventaris/Perangkat Kerja	Merk	Jumlah Unit	Harga	Jumlah Harga
Kompor	Rinnai	1	Rp 250.000,-	Rp 250.000
Gas	LPG	1	Rp 25.000,-	Rp 25.000,-
Tabung Gas	LPG	1	Rp 120.000,-	Rp 120.000,-
Panci	Bima	3	Rp 50.000,-	Rp 150.000,-
Baskom	Bima	5	Rp 20.000,-	Rp 100.000,-
Nampan Bambu	2 Saudara	10	Rp 25.000,-	Rp 250.000,-
Ulekan	Pdl	1	Rp 35.000,-	Rp 35.000,-
Blender	Miyako	1	Rp 350.000,-	Rp 350.000,-
Ayakan	Bima	2	Rp 25.000,-	Rp 50.000,-
Timbangan	Kenmaster	1	Rp 30.000,-	Rp 30.000,-
Isi Steples	Joyko	1 pack kecil	Rp 2.500,-	Rp 2.500,-
Spatula	2 Saudara	1	Rp 4.500,-	Rp 4.500,-
Talenan Kayu	2 Saudara	2	Rp 12.000,-	Rp 24.000,-
Pisau	Mozorela	4	Rp 16.000,-	Rp 64.000,-
Sendok Sayur	Mozorela	1	Rp 4.500,-	Rp 4.500,-
Steples	Steples	1	Rp 17.000,-	Rp 17.000,-
Kulkas	Sharp	1	Rp 1.575.000,-	Rp 1.575.000,-
Plastik	Gajah	1 pack	Rp 34.000,-	Rp 34.000,-
<b>Total Inventaris Kantor</b>				<b>Rp 3.085.500,-</b>

Sumber: Wawancara dengan pemilik usaha Kerupuk Kentang, 2021

## FLOWCHART PEMBUATAN KERUPUK KENTANG



Dalam segi pemasaran, usaha kerupuk kentang mulai memasarkan ke rumah-rumah warga dan sekolah yang dipasarkan oleh anaknya Ibu Cucu sampai sekarang dan memproduksi kerupuk kentang ketika ada pesanan.

Dalam segi sumber daya manusia, usaha Kerupuk Kentang Ibu Cucu tidak mengadakan sistem rekrutment seperti pada perusahaan umumnya dikarenakan usaha kerupuk kentang ini masih merupakan usaha mikro yang belum membutuhkan banyak karyawan, dan usaha ini hanya dikelola oleh dua orang saja yakni Ibu Cucu dan anaknya.

Pimpinan usaha sendiri adalah Ibu Cucu Aisyah yang juga memegang bagian produksi dan keuangan, bagian pemasaran dipegang oleh anaknya yaitu Ibu Ai Siti Nurcahyani

Usaha kerupuk kentang ini hanya memiliki perizinan dari wilayah desa yaitu izin dari RT dan RW juga dari wilayah sekitar di desa tersebut.

Berdasarkan analisis situasi di atas terutama dari aspek usaha mitra, maka tim pengusul mengidentifikasi permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh mitra sebagai berikut:

- Adanya permasalahan yang berkaitan dengan produksi dan produk yaitu belum memahami dan merencanakan rencana usaha produksi.
- Adanya permasalahan yang berkaitan dengan Manajemen: Belum memiliki laporan keuangan, pola manajemen sederhana, visi misi usaha belum jelas, belum adanya pembagian kerja/belum ada struktur organisasi.
- Adanya permasalahan yang berkaitan Pemasaran, yaitu minimnya informasi dalam memasarkan produk, kesiapan membeli, tempat pembelian atau potensi pasar dari sisi segmentasi, targeting serta positioning, belum melaksanakan promosi melalui berbagai media, terutama media elektronik atau media social.
- Adanya permasalahan yang berkaitan dengan bidang Sumber daya manusia, dimana pengelola kerupuk kentang ini kurang memiliki motivasi dalam menjalankan usahanya dan kurang memiliki jiwa wirausaha.
- Adanya permasalahan yang berkaitan dengan fasilitas, terbatasnya untuk proses produksi, belum memiliki fasilitas IT dan pengepakan masih sederhana serta produk yang dijual masih kerupuk mentah belum memakai varian rasa serta tampilan produk yang kurang menarik konsumen.

- f. Adanya permasalahan yang berkaitan dengan finansial/terutama dalam hal pencatatan keuangan ,meskipun catatan keuangan yang sederhana

Berdasarkan kesepakatan tersebut, justifikasi permasalahan-permasalahan prioritas mitra adalah sebagai berikut :

1. Kurang nya Motivasi berwirausaha dalam menjalankan Usahanya, sehingga mereka tidak berusaha untuk meningkatkan usahanya.
2. Belum memahami Manajemen Usaha
3. Belum mengetahui Pasar dan Pemasaran, hal ini terlihat dari menumpuknya barang kerupuk kentang mentah dan tidak dijual dalam kenasan yang menarik konsumen .
4. Belum memahami dan menerapkan rencana Usaha.,baik rencana jangka pendek,jangka menengah maupun jangka panjang.

Berdasarkan uraian di atas kegiatan pengabdian masyarakat kelompok kami merencanakan kegiatan lanjutan dari tahun sebelumnya yang berupa pemberian fasilitas produksi kerupuk sehingga kerupuk yang dihasilkan lebih banyak.

## SOLUSI DAN TARGET LUARAN

### 2.1. Solusi dan Target Luaran

Kegiatan pengabdian masyarakat di UKM keripik kentang pada saat ini merupakan kegiatan lanjutan di tahun sebelumnya, atas dasar pertimbangan bahwa UKM kerupuk kentang mempunyai potensi yang cukup memadai jika dibantu boleh fihak akademisi untuk bisa melakukan kegiatan usaha yang lebih optimal sehingga bisa melakukan kegiatan usaha lebih maju di masa yang akan datang.

Atas dasar permasalahan-permasalahan yang telah teridentifikasi di atas, maka tim pengusul bersama mitra menentukan permasalahan-permasalahan prioritas yang akan segera dicari solusi nya dalam program kepakaran ini. Mitra menyatakan permasalahan yang menjadi kendala utama dan prioritas yaitu terkait motivasi, manajemen usaha serta pasar dan pemasaran serta rencana usahanya. **Solusi dan Target Luaran** adalah sebagai berikut :

Tabel 2.1 Target dan Solusi Mitra Kerupuk Kentang

No.	Target Luaran	Solusi
1.	Peningkatan motivasi untuk usaha	Mitra di berikan penjelasan untuk memeroduksi kerupuk, bukan saja dari bahan baku kentang tetapi juga dari bahan baku lainnya. Seperti kulit singkong, nasi dingin yang proses produksinya sama dengan kerupuk kentang.
2.	Mendapatkan pelatihan dan bimbingan	Tim melakukan kegiatan pelatihan dan bimbingan kepada mitra terutama yang menyangkut bidang produksi, pengelolaan karyawan, pengepakan, dan pemasaran melalui media sosial.
3.	Pelatihan Bimtek secara sederhana	Tim memberikan pelatihan pencatatan keuangan secara sederhana dengan cara memberikan materi catat mencatat keuangan mulai dari belanja bahan baku sampai penjualan sehingga kelihatan berapa profid / keuntungan yang di dapatkan dan hasilnya ternyata mitra mendapatkan keuntungan sebesar 5% untuk membuat suatu adonan kerupuk kentang.
4.	Peningkatan pemasaran produksi untuk mendapatkan konsumen yang lebih banyak	Tim PKM memberikan pelatihan dan pendampingan di bidang pemasaran secara online, khususnya yang menyangkut pemasaran digital marketing.Hasilnya mitra dapat memasarkan produknya melalui media Facebook ( Mayang ) kerupuk kentang. Hasilnya banyak yang memesan dari luar kota dan daerah Bandung dan sekitarnya.
5.	Memberikan bantuan fasilitasi di bidang produksi khususnya yang menyangkut pembungkusan ( Packejing )	Tim PKM memberikan bantuan yang berupa pembungkus kerupuk ( Sealler ) dan memberikan plastic pembungkus kerupuk dengan berbagai farian rasa seperti rasa pedas, original dan barbeque, sehingga mitra dapat menjual produknya lebih bervariasi dengan merek dagang KRUTANG ( Kerupuk Kentang ).

Tabel 2.2 Rencana Target Capaian Luaran

No	Jenis Luaran				Indikator Capaian		
	Kategori	Sub Kategori	Wajib	Tambahan	TS <sup>1)</sup>	TS+1	TS+2
1	Artikel ilmiah dimuat di jurnal <sup>2)</sup>	Internasional bereputasi			*		
		Nasional Terakreditasi	*		*		
2	Artikel ilmiah dimuat di prosiding <sup>2)</sup>	Internasional Terindeks			*		
		Nasional		*	*		
3	Invited speaker dalam temu ilmiah <sup>4)</sup>	Internasional					
		Nasional					
4	Visiting Lecturer <sup>5)</sup>	Internasional					
5	Hak Kekayaan Intelektual (HKI) <sup>6)</sup>	Paten					
		Paten sederhana					
		Hak Cipta					
		Merek dagang					
		Rahasia dagang					
		Desain Produk Industri					
		Indikasi Geografis					
		Perlindungan Varietas Tanaman					
		Perlindungan Topografi Sirkuit Terpadu					
6	Teknologi Tepat Cuna <sup>7)</sup>						
7	Model/Purwarupa/Desain/Karya seni/Rekayasa Sosial <sup>8)</sup>						
8	Buku Ajar (ISBN) <sup>9)</sup>						
9	Tingkat Kesiapan Teknologi (TKT) <sup>10)</sup>						

- )) TS = Tahun sekarang (tahun pertama penelitian)
- 2) Isi dengan tidak ada, draf, submitted, reviewed, *accepted*, atau *published*
- 3) Isi dengan tidak ada, draf, terdaftar, atau sudah dilaksanakan
- 4) Isi dengan tidak ada, draf, terdaftar, atau sudah dilaksanakan
- 5) Isi dengan tidak ada, draf, terdaftar, atau sudah dilaksanakan
- 6) Isi dengan tidak ada, draf, terdaftar, atau *granted*
- 7) Isi dengan tidak ada, draf, produk, atau penerapan
- 8) Isi dengan tidak ada, draf, produk, atau penerapan
- 9) Isi dengan tidak ada, draf, atau proses *editing*, atau sudah terbit
- 10) Isi dengan skala 1-9 dengan mengacu pada Lampiran A

## METODE PELAKSANAAN

### 3.1 Pelaksanaan Kegiatan

Dalam upaya mendukung pelaksanaan metode yang dilaksanakan, maka diperlukan prosedur kerja yang meliputi langkah-langkah sebagai berikut :

1. Tahap persiapan/menyusun rencana kegiatan
2. Tahap koordinasi tim pengusul
3. Tahap penyiapan pelatih/pembimbing teknis/pendamping dan Mitra

4. Tahap penyusunan jadwal kegiatan program
5. Tahap pelaksanaan kegiatan pelatihan/pembimbing teknis/pendamping dan Fasilitas
6. Tahap pelaksanaan Monitoring dan evaluasi

### 3.2 Metode Pendekatan dan Penerapan Iptek

Berdasarkan permasalahan prioritas yang akan ditangani, dan ditujukan untuk memenuhi pesanan, peningkatan penjualan produk dan pengembangan usaha pengolahan pada Mitra, maka metode pendekatannya adalah metode Pelatihan, dimana pelatihan merupakan suatu metode yang diberikan dalam rangka memberikan ilmu pengetahuan dan hal-hal tertentu. Metode pelatihan adalah sebagai berikut :

1. Pelatihan peningkatan skill/kompetensi maupun soft skill pegawai/mitra dalam menjalankan usahanya baik dari segi pemberian motivasi, pengetahuan mengenai manajemen usaha, pemasaran produk dan pengembangan produk dari mitra. **Pelaksanaanya** tim kami memberikan penjelasan kepada mitra tentang pentingnya melakukan kegiatan usaha meskipun kecil tapi berarti terutama untuk mendukung ekonomi keluarga dan menambah penghasilan keluarga.
2. Bimteks, dimana pendekatan ini bertujuan untuk menindaklanjuti hasil pelatihan yang bersifat teori dan kemudian diberikan Bimteks dengan aplikasi langsung di lapangan (tempat Mitra). Tim Pengusul bertindak mengarahkan secara teknis dalam aplikasi dan pendampingan Mitra. **Pelaksanaan** kegiatan ini tim kami secara sederhana memberikan penjelasan bahwa kegiatan ini sangat berguna untuk pengembangan usaha.
3. Pendampingan, bertujuan untuk menindaklanjuti hasil bimbingan teknis kemudian diberikan pendampingan dengan aplikasi langsung di lapangan (tempat Mitra). **Tim melaksanakan** pengarahan secara teknis dalam aplikasi dan pendampingan Mitra, khususnya

yang menyangkut pemasaran digital [Digital Marketing].

4. Tim pengusul juga melakukan pendekatan dengan memfasilitasi Mitra dalam hal : fasilitasi pengenalan produk ke masyarakat.fasilitas pengepakan/packaging dan fasilitas alat pembungkus kentang {sealler},pembungkus produk yang telah diberi merk serta fasilitas pemasaran secara on-line melalui media social [Watch up,Instagram].

### 3.3 Prosedur Kegiatan

Kegiatan PKM ini dilakukan secara bertahap sesuai dengan rencana yang telah ditentukan, mengikuti urutan waktu yang telah merujuk kepada metode pendekatan dan penerapan iptek, yaitu sebagai berikut :

1. Melakukan pelatihan mengenai peningkatan motivasi mitra untuk mengembangkan usahanya, serta pelatihan manajemen usaha dan pemasaran untuk pengembangan usahanya.
2. Setelah melakukan pelatihan, langkah berikutnya dilakukan bimbingan teknis, dimana pendekatan ini bertujuan untuk menindaklanjuti hasil pelatihan yang bersifat teori dan kemudian diberikan Bimteks dengan aplikasi langsung di lapangan (tempat Mitra).
3. Langkah berikutnya kemudian melakukan pendampingan, bertujuan untuk menindaklanjuti hasil bimbingan teknis dan bertindak serta mengarahkan secara teknis dalam aplikasi dan pendampingan Mitra.
4. Memfasilitasi mitra dalam hal : fasilitasi pengenalan produk ke masyarakat.

### 3.4 Partisipasi Mitra

Partisipasi Mitra pembuat kerupuk kentang, sudah menunjukkan partisipasinya sejak rencana usulan dikomunikasikan, serta bersifat kooperatif pada saat tim pengusul mengunjungi lokasi Mitra. Hal ini ditunjukkan oleh Mitra saat memberikan keterangan/penjelasan mengenai kondisi usaha baik berupa data-data dan fakta-fakta, permasalahan-permasalahan yang dihadapi,

menentukan permasalahan prioritas yang dihadapi, juga memberikan alternative-alternatif waktu dalam rencana penetapan teknis pelaksanaan khususnya dalam rencana pelatihan/bimteks/pendampingan usaha. Dengan gambaran seperti itu (Mitra), maka tim pengusul merasa optimis bahwa pelaksanaan program

kepakaran dari FISIP UNPAS ini berjalan dan dilaksanakan sesuai dengan langkah-langkah yang telah ditetapkan sebelumnya.

### 3.5 Evaluasi Pelaksanaan

Evaluasi pelaksanaan merupakan proses akhir dari Program kemitraan masyarakat setelah tahap pelaksanaan kegiatan yang meliputi pelatihan/bimteks/pendampingan serta fasilitasi selesai dilaksanakan. Evaluasi pelaksanaan juga dilakukan setelah pelaksanaan monitoring atas pelaksanaan yang dimaksud. Pelaksanaan evaluasi merupakan penilaian yang dilaksanakan oleh tim pkm pasca pelaksanaan kegiatan.

## KEPAKARAN TIM PELAKSANA

### 4.1 Kepakaran Tim Pelaksana

Tabel. 4.1.

**Kepakaran Tim PKM  
[Program Kemitraan Masyarakat]**

<b>Ketua Tim</b> Nama Institusi Kompetensi Aktivitas Lain	: Dr. Yuyun Yuniarti, Msi : FISIP Universitas Pasundan : Manajemen UMKM dan MSDM : Sebagai tenaga ahli/konsultan di P3M (Lembaga penelitian dan PP di tingkat Kota/Kabupaten Jawa Barat, Pembimbing dan Pendamping dalam Program Pemberdayaan UMKM di Kota/Kabupaten di Jawa Barat
<b>Anggota</b> Nama Institusi Kompetensi Aktivitas Lain	: Dr. Heri Erlangga, S.Sos., M.Pd : FISIP Universitas Pasundan : Manajemen UMKM, MSDM dan Kepemimpinan : Sebagai tenaga ahli/konsultan di P3M (Lembaga penelitian dan PP di tingkat Kota/Kabupaten Jawa Barat, Konsultan Bisnis Development Service (BDS) Program Kementrian KUKM RI, Trainer, Pembimbing, dan Pendamping dalam Program Pemberdayaan UMKM di Kota/Kabupaten di Jawa Barat
<b>Anggota</b> Nama Institusi Kompetensi Aktivitas Lain	: Siti Patimah, SE, Msi. : FISIP Universitas Pasundan : Akuntansi dan keuangan UMKM : Sebagai tenaga ahli/konsultan di P3M (Lembaga penelitian dan PP di tingkat Kota/Kabupaten Jawa Barat, Konsultan Bisnis Development Service (BDS) Program Kementrian KUKM RI, Trainer, Pembimbing, dan Pendamping dalam Program Pemberdayaan UMKM di Kota/Kabupaten di Jawa Barat

Dalam program kemitraan masyarakat (PKM) kepakaran internal ini, Tim pengusul dibantu oleh mahasiswa yang berjumlah sebanyak 2 (dua) orang dengan tugas sebagai berikut :

<b>Mahasiswa (1)</b>	
Nama	: Andre
NPM/Prodi	: 172040196 / Ilmu Administrasi Bisnis
Tugas	: Membantu Tim Pengusul dalam kegiatan awal meliputi survei, penggalan data, dokumentasi serta saat kegiatan pelaksanaan
<b>Mahasiswa (2)</b>	
Nama	: Feni Fadila
NPM/Prodi	: 172040118 / Ilmu Administrasi Bisnis
Tugas	: Membantu Tim Pengusul dalam kegiatan awal meliputi survei, penggalan data, serta dokumentasi, serta saat kegiatan pelaksanaan

#### 4.2. Uraian Pelaksanaan Tugas Tim kegiatan PKM kerupuk kentang

No	Dosen/ Mahasiswa	Pelaksanaan Kegiatan
1.	Yuyun Yuniarti	1. Memberikan pelatihan dan pendampingan dalam pembuatan keripik kentang 2. Memberikan pelatihan dan pendampingan dalam bidang pemasaran dan produksi/ pengepakan. 3. Memberikan pelatihan dan pendampingan dalam bidang pengembangan usaha.
2.	Heri Erlangga	1. Memberikan pelatihan dan pendampingan di bidang kewirausahaan 2. Memberikan pelatihan di bidang pengelolaan MSDM dan motivasi usaha. 3. Memberikan pelatihan dan pengembangan di bidang produksi.
3.	Siti Patimah	1. Memberikan pelatihan dan pendampingan di bidang keuangan. 2. Memberikan pelatihan dan pendampingan di bidang produksi. 3. Memberikan pelatihan dan pendampingan di bidang digital marketing.
4.	Andre [mahasiswa]	1. Memberikan bantuan dalam kegiatan survey di lapangan. 2. Memberikan bantuan kegiatan dalam pelatihan digital marketing. 3. Memberikan bantuan dalam pembuatan video kegiatan.
5.	Feni Fadilah [mahasiswa]	1. Membantu dalam edit video 2. Membantu dalam kegiatan survey lapangan 3. Membantu dalam kegiatan pelaporan PKM

## HASIL KEGIATAN DAN LUARAN YANG DICAPAI

### 5.1. HASIL KEGIATAN

Dalam melakukan kegiatan ternyata mitra PKM telah mendapatkan ilmu pengetahuan, ketrampilan dan penambahan wawasan khususnya yang berhubungan dengan kewirausahaan, produksi, pemasaran dan pengembangan usaha. Jika diidentifikasi hasil kegiatan PKM sebagai berikut

1. Pemasaran  
 Dalam melakukan pemasaran mitra sebelum kegiatan PKM mitra masih memasarkan produknya hanya sekitar daerah setempat karena belum menggunakan media sosial seperti what up, instagram atau face book pemasaran hanya mengandalkan dari mulut ke mulut [mouth to mouth] tetapi setelah adanya kegiatan PKM mitra memasarkan produknya melalui What up dan face book sehingga pemasarannya lebih luas dan hasilnya banyak pesanan dari luar daerah yaitu dari Bandung dan sekitarnya hal ini meningkatkan penjualan produk keripik kentang.
2. Produksi/ pengepakan  
 Di bidang produksi mitra sebelumnya hanya membuat produk rasa original saja dan dijual dalam kemasan yang sederhana belum memakai merk, Tim melakukan pelatihan berupa penambahan wawasan atau pengetahuan tentang pembuatan produk kerupuk kentang dalam berbagai varian rasa yaitu rasa barbeque, pedas dan original sehingga konsumen akan lebih tertarik lagi untuk membeli produk tersebut hal ini juga berdampak pada peningkatan penjualan produk kerupuk kentang. Merk yang dipakai adalah KRUTANG singkatan dari kerupuk kentang.
3. Pengelolaan keuangan  
 Mitra kerupuk kentang dalam hal pengelolaan kentang belum melaksanakan pencatatan keuangan, sehingga belum terlihat berapa hasil usahanya atau profit yang didapat dan

bagaimana pengelolaan keuangan usaha, Tim kami melalui kegiatan PKM melakukan pelatihan dan pendampingan kepada mitra dalam pengelolaan keuangan secara sederhana sehingga mitra terbiasa mencatat pengeluaran keuangan sekecil apapun, yang akhirnya mitra dapat mengetahui berapa modal usaha sampai mengetahui berapa keuntungan yang didapat dalam periode tertentu. Hal ini akan mendukung terhadap pengembangan usaha di masa yang akan datang.

#### 4. Fasilitasi kepada mitra

Untuk meningkatkan target penjualan dan membantu proses produksi maka Tim kami memberikan bantuan fasilitas produksi yang berupa pemberian alat perekat bungkus [sealer] sehingga mempercepat proses produksi dan mendukung tampilan bungkus kerupuk kentang yang lebih menarik konsumen. Tim PKM juga memberikan bantuan penyerahan plastic pembungkus kerupuk kentang dengan merk KRUTANG dan bantuan varian rasa kerupuk kentang.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat dilihat bahwa semua kegiatan PKM di kerupuk kentang/mitra membawa dampak yang positif kepada semua pihak, baik pihak mitra maupun kepada pihak pelaksana Tim PKM khususnya berdampak motivasi usaha, pengembangan usaha, pengelolaan keuangan maupun terhadap peningkatan penjualan.

## 5.2 Luaran Kegiatan

### 5.2.1 Luaran Wajib

Dalam kegiatan PKM ini Tim berupaya memenuhi luaran wajib yang ditentukan yaitu menuangkan hasil kegiatan ini yang berupa artikel di jurnal nasional di media cetak. Tim akan mempublikasikan artikel di jurnal Swakadarma, atau jurnal pengabdian lainnya yang berISSN.

### 5.2.2 Luaran tambahan

Dalam kegiatan PKM ini Tim juga telah membuat dokumentasi yang berupa foto

kegiatan dan video kegiatan, serta mempublikasikannya di media sosial dan media cetak.

## KESIMPULAN & SARAN

### 6.1. Kesimpulan

Kegiatan mitra dalam melakukan produksi kerupuk kentang mempunyai dampak yang positif terhadap peningkatan pendapatan keluarga karena hasil dari penjualan kerupuk tersebut dapat menunjang perekonomian rumah tangga. Tetapi dalam kegiatan usahanya masih menghadapi beberapa kendala sehingga tim PKM memberikan bantuan sesuai dengan hambatannya bantuan tersebut merupakan solusi yang diberikan kepada mitra pembuat kerupuk kentang.

Hasil kegiatan ini berdampak positif kepada semua pihak terutama pada mitra yang dapat melakukan pengembangan usaha dengan motivasi yang cukup tinggi dan berdampak pada peningkatan target penjualan yang awalnya 10 bungkus per bulan setelah kegiatan PKM ini dapat menjual 20 bungkus per bulan dengan penjualan berbagai varian rasa.

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah berupa pelatihan, pendampingan serta pemberian fasilitas produksi dan pengepakan sehingga mitra dapat terus melakukan kegiatan pembuatan kerupuk kentang dengan ditunjang oleh jia wiarusaha yang optimal.

### 6.2. Saran-saran

Dalam melakukan usaha terutama yang masih berskala kecil khususnya skala UMKM masih menghadapi beberapa kendala, tetapi jika dilihat secara global ternyata UMKM ini mempunyai motivasi usaha yang cukup tinggi meskipun di masa pandemic UMKM ini masih terus melakukan usaha untuk itu dari hasil kegiatan PKM ini tim memberikan saran untuk berbagai pihak :

1. Pelaku usaha/mitra pembuat keripik kentang hendaknya terus melakukan

- kegiatan memproduksi usaha ini dan terus melakukan inovasi / pembuatan kerupuk dari bahan baku yang lain sehingga dapat meningkatkan ketrampilan dan penambahan pengetahuan di berbagai bidang seperti bidang produksi, pengelolaan keuangan, pemasaran dan inovasi berbagai varian rasa dari kerupuk kentang itu sendiri.
2. Untuk pihak pemerintah dan akademisi sebaiknya tak henti-hentinya memberikan bantuan kepada pihak pelaku usaha/mitra untuk memberikan fasilitas, motivasi, pemberian modal usaha, pengelolaan keuangan, promosi, dsb kepada para pelaku usaha sehingga para pelaku usaha khususnya yang berskala UMKM bisa terus melakukan usahanya untuk menopang ekonomi keluarga dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
  3. Untuk pihak mitra Tim menyarankan sebaiknya kegiatan usaha ini tidak hanya untuk kegiatan sampingan saja tapi bisa menjadi penghasilan utama keluarga jika didukung dengan pengetahuan yang memadai dan memproduksi produknya sesuai dengan keinginan/selera konsumen.
  4. Kegiatan PKM ini sangat bermanfaat untuk semua pihak sebaiknya lebih ditingkatkan lagi intensitas kegiatan ini sehingga menunjang perekonomian keluarga dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Buku Panduan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, P3M FISIP UNPAS Tahun 2019.
- Buku Pedoman Pengabdian kepada Masyarakat Edisi XII Kemenristedikti, Tahun 2018.
- Laporan usiness Plan Kerupuk Kentang kec. Pangalengan Kab.Bandung, Prodi Ilmu Administrasi Bisnis Fisip Unpas, Tahun 2019.
- Dindin Abdulrohim Strategi Pengembangan Kelembagaan UMKM. Sleman Yogyakarta, tahun 2020.