

# PENINGKATAN OMSET PENJUALAN DENGAN TEKNOLOGI DAN PEMASARAN ONLINE PADA HOME INDUSTRI KERIPIK JAHE DI PROKIMAL KABUPATEN LAMPUNG UTARA

Aida Rohmah<sup>3</sup>, M. Abu Jihad Plaza R<sup>3</sup>, Ryan Aji Wijaya<sup>3</sup>  
[Aida.rohmah.lp3m@gmail.com](mailto:Aida.rohmah.lp3m@gmail.com)<sup>1</sup>, [abujihad83@gmail.com](mailto:abujihad83@gmail.com)<sup>2</sup>, [ryan.gritoid@gmail.com](mailto:ryan.gritoid@gmail.com)<sup>3</sup>

<sup>1</sup>STMIK Surya Intan,  
<sup>2,3</sup>Universitas Muhammadiyah Kotabumi

**Abstract:** *The results of observations on ginger chips UMKM, the service team identified several opportunities and challenges faced by partners in developing the ginger chips business. The main opportunity is the high consumer interest in ginger chips, as evidenced by repeat orders from old and new customers, as well as the strategic location of the home industry in front of the Manggris market, Prokimal, which supports distribution and marketing. However, the challenges faced are the less attractive product packaging and the need for effective promotional media to increase sales turnover. Therefore, the service team intends to hold a service in this home industry to help solve these problems. This activity aims to improve product packaging to make it more attractive to consumers and create promotional media that can increase sales turnover in the future. The expected output target is an increase in sales turnover of ginger chips through improved packaging and the use of online promotional media, with the results in the form of product packaging stickers, plastic pressing machines, and promotional media based on information technology.*

**Keywords:** online, technology, information.

**Abstrak:** Hasil observasi pada UMKM keripik jahe, tim pengabdian mengidentifikasi beberapa peluang dan tantangan yang dihadapi oleh mitra dalam mengembangkan usaha keripik jahe. Peluang utama adalah tingginya minat konsumen terhadap keripik jahe, yang terbukti dari pesanan berulang dari pelanggan lama dan baru, serta lokasi strategis home industri di depan pasar Manggris, Prokimal, yang mendukung distribusi dan pemasaran. Namun, tantangan yang dihadapi adalah kemasan produk yang kurang menarik dan kebutuhan akan media promosi yang efektif untuk meningkatkan omset penjualan. Oleh karena itu, tim pengabdian bermaksud mengadakan pengabdian di home industri ini untuk membantu menyelesaikan permasalahan tersebut. Kegiatan ini bertujuan untuk memperbaiki kemasan produk agar lebih menarik bagi konsumen dan membuat media promosi yang dapat meningkatkan omset penjualan di masa depan. Target luaran yang diharapkan adalah peningkatan omset penjualan keripik jahe melalui perbaikan kemasan dan penggunaan media promosi online, dengan hasil berupa sticker kemasan produk, mesin pres plastik, dan media promosi berbasis teknologi informasi.

**Kata Kunci:** Online, teknologi, informasi.

<sup>1</sup>STMIK Surya Intan,

<sup>2,3</sup>Universitas Muhammadiyah Kotabumi

## I. PENDAHULUAN

Tim pengabdian masyarakat kali ini mengambil objek home industri keripik Jahe yang berlokasi di daerah Manggris, Prokimal, Kecamatan Kotabumi Utara, kabupaten Lampung Utara. Menurut (Diana dan Laila: 2020), home industri adalah suatu unit usaha/perusahaan dalam skala kecil yang bergerak dalam bidang industri tertentu.

Sedangkan bila ditinjau dari sudut pandang undang-undang, home industri ini masuk ke dalam kategori Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Sebagaimana yang tercantum dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM dijelaskan bahwa sebuah perusahaan yang digolongkan sebagai UMKM adalah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu.

Tim pengabdian tertarik untuk mengambil objek pengabdian di home industri karena usaha ini telah terbukti dalam beberapa dekade telah membantu negara dalam menstabilkan perekonomian rakyat dan membantu negara dalam melalui krisis moneter. Oleh sebab itu sudah seharusnya kita memberi perhatian lebih terhadap usaha kecil dan menengah ini agar dapat membantu kemajuannya di kemudian hari. Lebih jauh lagi diharapkan dapat

membantu negara memperkuat perekonomiannya di masa yang akan datang.

Tim pengabdian melihat beberapa peluang dan tantangan yang dihadapi oleh mitra dalam mengembangkan usahanya. Peluang yang dimiliki oleh mitra pengabdian adalah besarnya peminat keripik Jahe ini. Hal ini terbukti dari pesanan yang berulang terjadi pada pelanggan lama maupun baru. Selain itu lokasi home industri ini terletak di daerah strategis yaitu di depan pasar Manggris, Prokimal. Hal ini memungkinkan untuk mempermudah distribusi dan pemasaran produksi keripik Jahe ini.

Adapun tantangan yang dihadapi home industri ini adalah kurang memadainya kemasan dari produk keripik Jahe ini, sehingga kurang menarik bagi konsumen. Selain itu untuk dapat mengembangkan usaha ini, maka diperlukan suatu media promosi yang efektif dalam meningkatkan omset penjualan keripik Jahe ini.

Oleh sebab itu tim pengabdian bermaksud untuk mengadakan pengabdian di home industri keripik Jahe ini agar dapat membantu menyelesaikan beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra pengabdian. Selain bertujuan untuk membantu mitra pengabdian, tim pengabdian juga bermaksud untuk dapat mengimplementasikan keilmuan yang dimiliki oleh tim pengabdian sebagai bentuk tri darma tim pengabdian kepada masyarakat.

Adapun tujuan dan sasaran pelatihan wirausaha berbasis teknologi informasi bertujuan untuk :

1. Memperbaiki kemasan dari produk Keripik jahe ini sehingga nantinya diharapkan dapat lebih menarik bagi konsumen yang membelinya.
2. Membuatkan suatu media promosi yang dapat meningkatkan omset penjualan Keripik Jahe di kemudian hari.

## **II. METODE PELAKSANAAN**

Home industri keripik Jahe ini berlokasi di Prokimal, kecamatan Kotabumi Utara, kabupaten Lampung Utara. Lokasinya tepat berada di depan pasar Manggris. Hal ini merupakan sebuah keuntungan bagi pemasaran produk keripik Jahe ini.

Usaha ini dirintis oleh bapak Muslihuddin, S.Pd. dan ibu Latifatul Muawanah, S.Pd. hampir setahun yang lalu. Selain mengembangkan usaha keripik Jahe, mereka juga merupakan pengajar di sebuah madrasah di daerah Prokimal. Oleh karena usaha ini dilakukan di sela-sela kesibukan mengajar, mereka menyisihkan waktu untuk memproduksi keripik Jahe.

Peserta pengabdian masyarakat ini meliputi tim pengabdian beserta mitra pengabdian, dalam hal ini pesertanya adalah

dosen dan pemilik home industri keripik Jahe. Tim pengabdian berjumlah 2 orang, sedangkan mitra pengabdian berjumlah 2 orang.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini meliputi kegiatan observasi lokasi home industri, meninjau proses pembuatan keripik Jahe, sampai dengan wawancara kepada pemilik home industri sampai dengan pembuatan media promosi berbasis teknologi informasi.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan pemilik home industri ini, kita akan menentukan kebutuhan apa saja yang diperlukan serta bantuan yang tepat untuk diberikan kepada mereka.

Hasil dari kegiatan PKM ini nantinya diharapkan dapat membantu mengembangkan dan mempertahankan kelangsungan usaha dari keripik jahe tersebut. Lebih jauh lagi adalah untuk membantu negara dalam memperkuat perekonomian rakyatnya dengan penguatan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM).

## **III. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan pengabdian masyarakat ini menghasilkan sebuah kerjasama antara home industri keripik Jahe dan civitas akademi di kampus yang bertujuan untuk mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah yang ada di negara kita.

Tim pengabdian juga berkesempatan untuk melihat dari dekat dan ikut mencoba memproduksi keripik Jahe yang dipandu oleh mitra pengabdian. Secara garis besar bahan dan proses pembuatan Keripik jahe adalah sebagai berikut:

Bahan dasar keripik Jahe:

1. Jahe Emprit
2. Kelapa
3. Gula Pasir
4. Wijen

Cara membuat:

1. Cuci kelapa terlebih dahulu kemudian kelapa tersebut diparut dan sisihkan.
2. Cuci Jahe emprit terlebih dahulu lalu Jahe Emprit tersebut diparut, sisihkan.
3. Campurkan jahe dan kelapa yang sudah diparut tadi, kemudian disangrai hingga warnanya berubah menjadi kuning keemasan. Lalu dinginkan.



Gambar 1. Proses menyangrai kelapa parut dan jahe parut

4. Panaskan 100-gram gula pasir hingga mencair.
5. Masukkan 150-gram kelapa dan jahe yang telah disangrai tadi ke dalam cairan gula panas, tambahkan seperempat sendok teh wijen, kemudian aduk hingga rata.
6. Letakkan adonan keripik Jahe tersebut di atas loyang, lebarkan adonan tersebut sesuai ketebalan yang kita inginkan (dianjurkan tipis supaya renyah ketika digigit).



Gambar 2. Proses menipiskan adonan dan membentuk menjadi segiempat

7. Gunting adonan kecil-kecil berbentuk segi empat, kemudian lipat menggunakan pipa kecil.
8. Keripik Jahe siap ditimbang dan dikemas sesuai pesanan.

Selanjutnya berdasarkan hasil observasi sebelum kunjungan ke home industri keripik jahe ini, maka tim pengabdian

menyiapkan beberapa peralatan yang dibutuhkan mitra pengabdian untuk menunjang proses produksi keripik Jahe nya. Peralatan tersebut adalah; mesin pres dan label kemasan dengan desain yang menarik konsumen. Sebelumnya sudah diberi label, namun belum dicetak ke dalam bentuk sticker, melainkan hanya dalam bentuk kertas fotokopi, sehingga kurang menarik bagi konsumen yang membelinya.



Gambar 3. Penyerahan Label Kemasan yang Baru

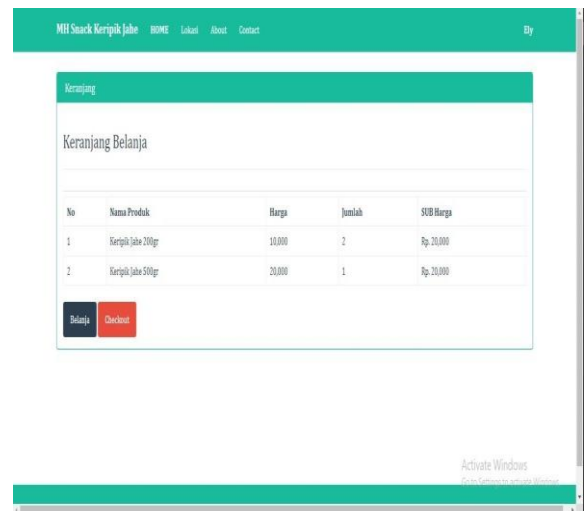


Gambar 4. Desain Label

Kegiatan terakhir yang dilakukan tim pengabdian adalah mendesain sebuah media promosi berbasis teknologi informasi yang diharapkan dapat meningkatkan omset penjualan mitra pengabdian di kemudian hari. Adapun desainnya adalah sebagai berikut:



Gambar 5. Tampilan halaman depan



Gambar 6. Menu Belanja

Keseluruhan desain di atas diperuntukkan sebagai media promosi home industri keripik Jahe di kemudian hari. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan omset penjualan dari keripik Jahe ini melalui media promosi berbasis teknologi informasi.

#### **IV. SIMPULAN**

Kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan pengabdian masyarakat kali ini adalah bahwa masih banyak jenis usaha mikro kecil dan menengah yang membutuhkan perhatian dari semua pihak agar dapat terus maju dan berkembang. Apabila perekonomian rakyat kuat, maka negarapun kuat. Oleh sebab itu sudah sepatutnya kita bisa lebih berkontribusi bagi

negara ini dengan memanfaatkan sumber daya yang telah ada.

Kerjasama yang terjalin antara masyarakat dan akademisi akan berimplikasi pada kemajuan bagi kedua belah pihak. Sebuah ilmu pengetahuan yang dapat bermanfaat bagi masyarakat luas adalah hakikat ilmu yang sesungguhnya. Oleh sebab itu semakin besar peluang ilmu itu bermanfaat bagi dunia luar, maka semakin penting ilmu itu untuk dipelajari dan diimplementasikan.

#### **DAFTAR RUJUKAN**

- Diana, Diana dan Laila, Nor. 2020. Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Makanan Sebagai Peluang Pendapatan di masa Pandemi Covid 19. Prosiding SEMNASKAT LPPM UMJ. <https://jurnal.umj.ac.id/index.php/semnaskat/article/view/8028>.
- Nugraha, Prasetya dan Ghia Subagja. 2022. Pelatihan Online Marketing Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Bubuk Kakao Bagi Generasi Muda Di Desa Sukabanjar Kecamatan Gedongtataan Kabupaten Pesawaran. *Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat (JPPM)*. 6(2), 261-266, September 2022. <https://10.30595/jppm.v6i2.8641>.
- Sari dkk. 2022. Pemanfaatan aplikasi keuangan digital untuk mewujudkan UKM handal. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*. 5 (2), 210-220, 2022. <http://dx.doi.org/10.33474/jipemas.v5i2.13976>.