

# Peningkatkan Pendapatan Usaha Melalui Diversifikasi Produk Kerupuk Ibu Rusliani Di Kuin Utara Banjarmasin

Ali Sadikin<sup>1</sup>, Dahniar<sup>2</sup>, Fahmi Roy Dalimunthe<sup>3</sup>, Akhid Yulianto<sup>4</sup>, M. Yudi Rachman<sup>5</sup>,  
Zasmia Aulia<sup>6</sup>, Yudiansyah<sup>7</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6,7</sup>Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lambung Mangkurat

<sup>1</sup>Penulis korespondensi: [ali.sadikin@ulm.ac.id](mailto:ali.sadikin@ulm.ac.id)

Received: 18 Juli 2024/ Accepted: 20 Agustus 2024

## Abstract

*The problem that occurs in Mrs. Rusliani's crackers business is a continuous decline in production and sales every month. This decline happened from January to March 2024. It is caused by the lack of diversification in both the products produced and the raw materials, relying solely on snakehead fish and producing uncreative products. The methodology employed in this community service includes location surveys, socialization, counseling, mentoring, evaluation, and sustainability. The solution for the product aspect in Mrs. Rusliani's snakehead crackers is to diversify the product line, such as skin crackers, shredded snakehead, Balado Crackers etc. In order to increase sales, traditional sales methods are shifted to e-marketing platforms like Instagram and WhatsApp Business., etc. Regarding production, they have diversified their sources of raw materials to include shrimp, etc. After implementing these diversification strategies, the sales and production levels of the crackers have become stable and increased by 10-15% from the previous months.*

**Keywords:** Product; Production; Diversification; Profit; Shrimp.

## Abstrak

Permasalahan yang terjadi di usaha kerupuk Ibu Rusliani adalah selama ini tingkat produksi dan penjualan terus mengalami penurunan setiap bulan. Penurunan ini terjadi pada bulan Januari sampai bulan maret tahun 2024. Hal ini disebabkan karena selama ini usaha ibu rusliani tidak menerapkan diversifikasi baik terhadap produk yang dihasilkan maupun bahan baku kerupuk tersebut hanya mengandalkan ikan haruan saja dan produk yang kurang kreatif. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah survey lokasi, sosialisasi, penyuluhan, pendampingan, evaluasi dan keberlanjutan. Solusi pada aspek produk pada kerupuk haruan Ibu Rusliani adalah harus melakukan diversifikasi Produk (line produk) yang lainnya seperti kerupuk kulit haruan, abon haruan, dll. Agar penjualan meningkat maka penjualannya di ubah dari cara tradisional menjadi car e-marketing seperti instagram, WA Business. Solusi pada aspek Produksi, mereka telah melakukan diversifikasi sumber bahan baku., seperti udangdll. Setelah menerapkan beberapa diversifikasi tadi ternyata tingkat penjualan dan produksi kerupuk jadi stabil dan meningkat 10%-15% dari bulan-bulan sebelumnya.

**Kata kunci:** Produk; produksi; Diversifikasi; Pendapatan; kerupuk.

## 1. PENDAHULUAN

Analisis situasi dan permasalahan mitra adalah Berdasarkan analisis kami dilapangan bahwa Usaha Kerupuk Ibu-Rusliani yang ada di Kuin utara sebagai mitra kami bahwa permasalahannya adalah mereka belum menerapkan manajemen yang baik dalam produksi kerupuknya yang dihasilkan maupun tingkat penjualan selama ini. Manajemen usaha adalah suatu perencanaan yang tepat dalam tahap melakukan usaha, untuk menerapkan optimalisasi kepada sumber-sumber yang dimiliki perusahaan agar apa yang ditetapkan di awal bisa tercapai. Manajemen Menurut (Siswanto.M.Si, 2010) adalah suatu kombinasi antara seni dan ilmu dalam membuat plan, organisasi, memberi arahan, dan evaluasi terhadap karyawan dalam perusahaan untuk mencapai tujuan awal dan (Coulter, 2010) Salah faktor manajemen yang mempengaruhi keberhasilan suatu usaha adalah faktor produk. Kita kami melihat dan menganalisis situasi dan permasalahan pada usaha kerupuk haruan mereka. Mereka hanya menjual produk kerupuk haruan saja (monoton produk) dengan harga Rp 18.000 (200 gram) perbungkus yang dijual atau dipasarkan didepan

rumah dan sekitarnya saja. Berikut ini tabel data produksi dan penjualan kerupuk mulai bulan Januari-Maret 2024. Ada beberapa jurnal pengabdian yang terkait dengan ini (Mikirianto, 2023) dan (Pristiwaningsih *et al.*, 2024).

Tabel 1. Data Produksi dan Penjualan Kerupuk 2024

No	Bulan	Tahun 2024	
		Produksi (Kg)	Penjualan (bungkus)
1	Januari	60	45
2	Februari	55	30
3	Maret	40	35
	Total	155	110

Berdasarkan tabel di atas bahwa dilihat dari trend penjualan kerupuk haruan Ibu Rusliani yang terus mengalami penurunan selama 3 bulan mulai bulan Januari sampai bulan Maret Tahun 2024. Setelah kami lihat dan analisis situasi, permasalahannya pada 2 aspek yaitu 1. Aspek Manajemen (Produk yang dihasilkan). Pada aspek Manajemen usaha Ibu Rusliani ini selama ini beliau hanya memproduksi 1 produk kerupuk yaitu kerupuk haruan saja. Karena hanya produk tunggal tersebut tingkat penjualan mereka menurun selama 3 bulan terakhir. Hal ini disebabkan selera dan keinginan konsumen (pasar) mulai berubah begitu juga target pasar yang ada, ditambah mulai banyak produk pesaing yang datang. Bisa disimpulkan bahwa usaha Ibu Rusliani ini belum menerapkan manajemen yang baik berupa inovasi produk dari produk ikan haruan dan belum adanya lini produk kerupuk (diversifikasi produk) yang baik seperti kripik kulit ikan haruan, abon haruan, kerupuk balado dll, sehingga penjualan mereka terus mengalami penurunan yang pada akhirnya menurunkan juga omzet penjualan dan profit usaha kerupuk Ibu Rusliani selama ini.

Analisis situasinya bahwa usaha kerupuk Ibu Rusliani selama ini memproduksi kerupuk sebagian besar hanya mengandalkan bahan baku ikan haruan saja (mono bahan baku), belum mencoba bahan ikan lain seperti udang, ikan lele dll. Penurunan jumlah produksi kerupuk haruan tersebut kadang-kadang susah mencari bahan baku ikan haruan di pasar tradisional (langka) sehingga meningkatkan harga ikan haruan dan meningkatkan biaya (cost) produksi kerupuk haruan yang dihasilkan. Oleh sebab itu kadang-kadang mereka mengurangi produksi kerupuk haruan yang dihasilkan untuk dijual. Penurunan produksi ini berpengaruh terhadap omzet penjualan dan tingkat pendapatan yang akan diterima Ibu Rusliani. Kesimpulan masalah dari faktor produksi adalah mereka hanya mengandalkan satu bahan baku kerupuk yaitu ikan haruan saja, belum ada menggunakan sumber-sumber lain seperti udang, ikan lele dll atau belum menerapkan diversifikasi bahan baku lainnya. Ada beberapa jurnal pengabdian yang saya temukan, (Diniaty *et al.*, 2018) bagaimana membuat plan metode pemasaran dalam rangka meningkatkan market suatu kerupuk Udang Siti Hadana di Kecamatan Tanah Merah Menggunakan TOPSIS dan penganeka ragam produk Jamur Tiram pada usaha kecil menengah di Kabupaten Batola Kalimantan Selatan, (Mikirianto, 2023) dan (Ekonomi *et al.*, 2024). Tujuan Pelaksanaan Kegiatan adalah untuk memperbaiki dan meningkatkan pendapatan usaha Kerupuk Ibu Rusliani yang memproduksi kerupuk haruan melalui penerapan manajemen yang baik pada aspek produk maupun aspek produksinya

**2. METODE**

**Survei Lokasi.**

Kita datang ketempat usaha Kerupuk IBU RUSLIANI di jl Kuin Utara no 152 Rt 7 alalak Banjarmasin Kalimantan selatan Kalimantan selatan. Kita lakukan pengidentifikasian semua masalah dan potensi yang sedang dihadapi dengan tanya-jawab maupun diskusi bersama.

**Kegiatan Sosialisasi**

Disana kita sama usaha kerupuk juga melakukan pendekatan kelompok diskusi atau FGD (Focus Group of Discussion) dan praktek membuat produk diversifikasi lainnya seperti kerupuk kulit haruan, abun ikan, kerupuk balado dll dan membuat kerupuk dari bahan baku lainnya seperti udang, ikan lele, ikan pede dll. Memberikan memecahkan masalah pemasaran dengan secara online seperti Instagram, WhatsApp Business, dll.

**Pengarahan dan literasi skill.**

Pengarahan ini kita terapkan mengenai teori dan praktek tentang manfaat dari diversifikasi produk dan bahan baku serta pemasaran secara e-marketing.

**Pendampingan**

Pendekatan ini dilakukan untuk penantaan dan memberi pengetahuan tentang bagaimana meningkatkan proses produksi dan teori pentingnya diversifikasi produk ini sehingga pada akhirnya meningkatkan pendapatan dan keuntungan usaha ibu Rusliani dari pengarahan dan literasi tadi.

**Evaluasi dan Monitoring kegiatan pengabdian.**

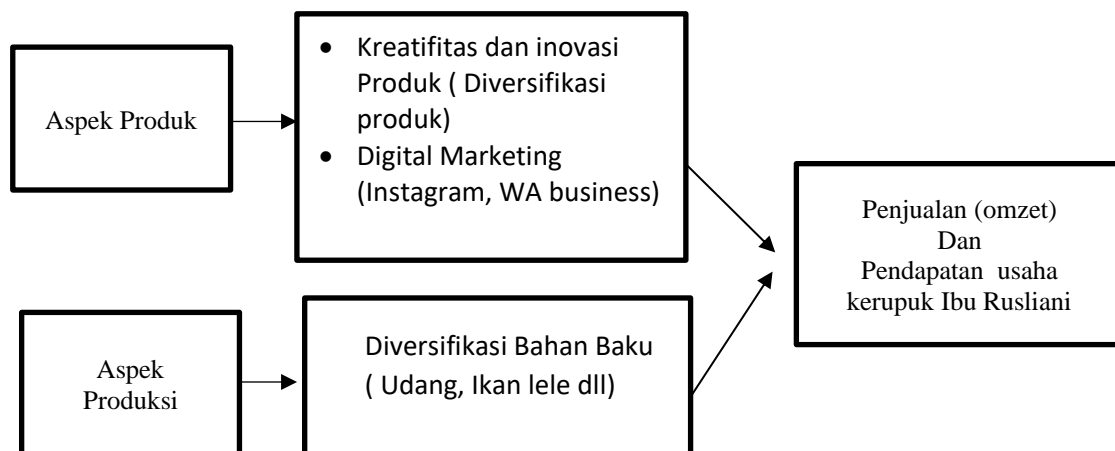
Proses evaluasi juga kita terapkan kepada usaha kerupuk ibu Rusliani sebagai usaha kita terus memantau sejauh mana tingkat keberhasilan usaha mereka dengan bertanya langsung pakai telpon atau langsung kita kelapangan.

**Keberlanjutan Program**

Agar program ini tetap berlanjut bahwa adalah kami tetap akan menanyakan dan meninjau mitra kami untuk melihat kondisi mitra kami dilapangan apakah perbaikan ini bisa tetap dipertahankan.

**Gambaran Ipteks**

Ini adalah gambaran Ipteks yang dapat kami gambarkan dari 2 aspek yang bermasalah yaitu produk dan produksi terus solusi dan luaran.



Gambar 1. Gambaran Ipteks pada pengabdian ini

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Ternyata selama ini kalau kita analisis masalah yang ada pada usaha kerupuk Ibu Rusliani ada 2 masalah yaitu masalah manajemen pada produknya dan pada produksinya.

#### **Aspek Manajemen (Produk)**

Pada aspek Produk Bahwa jumlah produk kerupuk Ibu Rusliani selama 3 bulan mulai bulan Januari sampai sampai Maret 2024 mengalami penurunan terus menerus. Penurunan produksi kerupuk haruan ibu Rusliani adalah karena selama ini ibu Rusliani karena produk yang di jual hanya monoton (produk Tunggal) yaitu produk yang di jual hanya berupa produk kerupuk haruan saja. Pada hal kerupuk yang dijual di pasaran sangat beragam jenis baik dari fisik maupun rasanya yang ditawarkan artinya perusahaan kerupuk tersebut melakukan diversifikasi produk kerupuk. Mereka juga menarget berbagai segmen pasar yang ada. Saran aspek produk pada usaha kerupuk Ibu Rusliani adalah lakukan metode atau pendekatan yang diversifikasi output atau hasil dari bahan baku haruan. Bahan ikan haruan tidak hanya bisa dibuat kerupuk haruan saja tetapi bisa kita lakukan diversifikasi produk dengan melakukan kreatifitas dan inovasi produk haruan, seperti membuat kulit ikan haruan, abon ikan haruan, kerupuk balado dll. Produk tersebut pasti akan disukai semua usia. Gambar produk tersebut bisa dilihat bawah. Disamping itu dari segi pemasaran produk kami saran kan melakukan e-commerce atau e-marketing dengan menggunakan Instagram, WA Business dll (Diniarty, 2018) dan (Pratama *et al.*, 2022). Setelah kami lakukan masukan dan literasi baik dari segi diversifikasi produk maupun e-marketing (Bisnis, 2024) dan (Digital, Perikanan and Nelayan, 2024), tingkat produk kerupuk dan produk lainnya mengalami kestabilan bahkan meningkat dari sebelumnya sehingga meningkatkan pendapatan (omzet) sebesar 10 % sampai 15% setiap bulannya (Tumanggor *et al.*, 2024).

#### **Aspek produksi**

Selama ini produksi kerupuk ibu rusliani mengalami turun dan naik. Perubahan tingkat produksi ini disebabkan langka dan mahalnya ikan haruan yang digunakan sebagai bahan utama memproduksi kerupuk ikan haruan sehingga menurunkan tingkat penjualan (omzet) beliau setiap bulan. Saran yang telah saya sampai adalah sebaik beliau mencari sumber-sumber bahan baku kerupuk ( diversifikasi Bahan Baku). Beliau bisa menggunakan udang, ikan laut, lele dll (Pristiwanigsih *et al.*, 2024) dan (Hasiani and Maulana, 2024). Kelebihan bahan baku tersebut adalah murah dan rasanya tidak kalah dengan kerupuk dari ikan haruan. Setelah kami berikan masukan tingkat produksi kerupuk menjadi stabil dan cenderung meningkat. Akibatnya tingkat pendapatan (omzet) penjualan kerupuk menjadi meningkat sekitar 10%-15% setiap bulannya. Sehingga meningkatkan keuntungan yang di dapat usaha ibu Rusliani. Berikut Gambar produk dan spanduk pengabdian di tempat usaha kerupuk ibu Rusliani di Kuin Banjarmasin. Seperti pengabdian (Pratama *et al.*, 2022) dan (Wibowo, 2024).



Gambar 2. Kulit Haruan



Gambar 3. Abon Haruan



Gambar 4. Kerupuk Haruan dan udang



Gambar 5 Spanduk Pengabdian

#### 4. KESIMPULAN

Bahwa dapat disimpulkan setelah menerapkan manajemen baik pada produk dan produksi pada usaha kerupuk haruan ibu rusliani, tingkat produksi dan penjualan kerupuk menjadi lebih stabil setiap bulannya. Peningkatan penjualan ini akhirnya meningkatkan penjualan atau omzet menjadi naik 10%-15% perbulan.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih ditujukan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Lambung Mangkurat yang telah memberikan dana penelitian tahun 2024 dengan no kontrak : 1090.52/UN8.2/PG/2024.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Bisnis, J. E. (2024) 'Penerapan E-Marketing Dan Keunggulan Kompetitif Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pada CV . Bintang Keramik Kota Gunungsitoli', *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen dan Akuntansi (Jebma)*, pp. 883–892.
- Coulter, S. P. R. (2010) *Manajemen (Edisi 10)*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Digital, P., Perikanan, P. O. and Nelayan, W. (2024) 'Meningkatkan Pendapatan Wanita Nelayan Melalui Pemasaran Digital Produk Olahan Hasil Perikanan di Konawe Selatan', *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi dan Perubahan*, 4(4). doi: 10.59818/jpm.v4i4.770.
- Diniarty, D. at all (2018) 'Perencanaan Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Kerupuk Udang Siti Hadana di Kecamatan Tanah Merah Menggunakan TOPSIS. Seminar Nasional Teknologi Informasi, Komunikasi dan Industri (SNTIKI-10)', *Fakultas Sains dan Teknologi, UIN Sultan Syarif Kasim Riau*.
- Ekonomi, J. et al. (2024) 'Analisis Produktivitas Usaha Kecil Menengah Kerupuk Asap Baputra Desa Tegalwangi Kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember', *Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Bisnis*, 1(4), pp. 25–34.
- Hasiani, Y. and Maulana, F. (2024) 'Rawa Sains : Jurnal Sains STIPER Amuntai Penerapan Metode Hayami dalam Analisis Nilai Tambah Pengolahan Ikan Bandeng Menjadi Amplang', *Rawa Sains: Jurnal Sains STIPER Amuntai*, 14(1), pp. 14–20.
- Mikirianto, E. at all (2023) 'Diversifikasi Jamur Tiram Olahan di UKM Jamur Kabupaten Batola Kalimantan Selatan', *Jurnal Pengabdian ILUNG (Inovasi Lahan Basah Unggul)*, 3(2).
- Pratama, H. et al. (2022) 'Penjualan Dan Keterampilan', *GERVASI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 6(3), pp. 872–884.
- Pristiwaningsih, E. R. et al. (2024) 'Pemberdayaan Pengusaha Muda Diversifikasi Ikan Lele ke Produk Abon dan Keripik di Kabupaten Nganjuk Empowerment of Young Entrepreneurs on Catfish Diversification to Floss and Chips product in Nganjuk Regency', *6th National Conference for Community Service (NaCosVi)*, pp. 134–138.
- Siswanto.M.Si (2010) *Pengantar Manajemen (cetakan ke 1)*. Jakarta: Percetakan Bumi Aksara.
- Tumanggor, S. B. et al. (2024) 'Peningkatan pendapatan masyarakat dengan diversifikasi produk olahan cabai', *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 8, pp. 1762–1768.
- Wibowo, A. A. (2024) 'Pelatihan Pengolahan Data , Peningkatan Supply Response , dan Pelatihan Diversifikasi Produk pada KUB Yasinta Desa Sokawera Kecamatan Cilongok', *Dimasejati: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(1), pp. 30–41. doi: 10.24235/dimasejati.51.000.