

Received : 12 February 2022  
Revised : 20 October 2022  
Accepted : 20 October 2022  
Online : 24 October 2022  
Published : 31 December 2022

## USAHA MENINGKATKAN PENGHASILAN PENGUSAHA KERIPIK TEMPE DENGAN MENGAJARKAN MEMBUAT KERIPIK TEMPE DARI KEDELAI MENTAH SAMPAI MENJADI KERIPIK DAN MENGUJI NILAI GIZI

Mayarni<sup>1</sup>, Susanti Muwitaningsih<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Prof. DR.  
Hamka

Email: [mayarni@uhamka.ac.id](mailto:mayarni@uhamka.ac.id), [murwitaningsih@uhamka.ac.id](mailto:murwitaningsih@uhamka.ac.id)

### Abstract

This activity is a development activity for a tempe chips business. This training aims to increase the income of entrepreneurs. This business was started in groups and has been started since 2016. The activities carried out are teaching how to make tempe chips by changing how to make tempe chips from the old way to a new way. The old way to make tempeh chips is to buy half-baked chips and then mix them with flour and re-ferment them. The new way to make tempeh chips from raw soybeans is through the stages of boiling, letting it sit overnight, cleaned of the epidermis, washed, dried, given tempeh yeast, mixed well and then added with sago flour, mixed well, wrapped in plastic with holes in it, and fermented for two days. The method of activity carried out is a demonstration, namely demonstrating how to make it in front of tempe chip entrepreneurs. The purpose of this activity is to be able to increase the income of entrepreneurs. The results of the analysis show that by changing the method of making tempe chips, it can increase the production of tempe chips by 90 percent. This increase is calculated from the same weight of raw materials and from the same initial capital. This will have an impact on increasing the income of entrepreneurs. The next activity, carried out assistance on product nutrition testing. This activity aims to expand the sales of tempe chips, so as to be able to increase the income of entrepreneurs .

**Keywords:** tempe chips; old way; new way; nutrition test; increase income

### Abstrak

*Kegiatan ini merupakan kegiatan pembinaan sebuah usaha keripik tempe. Pembinaan ini bertujuan untuk penambah penghasilan pengusaha. Usaha ini diawali secara berkelompok dan sudah dimulai dari tahun 2016. Kegiatan yang dilakukan adalah mengajarkan membuat keripik tempe dengan cara mengubah cara membuat keripik tempe dari cara lama menjadi cara baru. Cara lama membuat keripik tempe dari membeli setengah matang lalu dicampur tepung dan difermentasi ulang. Cara baru membuat keripik tempe dari kedelai mentah melalui tahapan direbus, didiamin satu malam, dibersihkan dari kulit ari, dicuci bersih, dikeringkan, diberi ragi tempe, dicampur rata lalu ditambahkan tepung sago, diaduk rata, dibungkus dengan plastic yang sudah diberi lobang lobang, dan di fermentasi selama dua hari. Metode kegiatan yang dilakukan merupakan demonstrasi yaitu mendemostarsikan cara membuatnya di hadapan pengusaha keripik tempe. Tujuan dilakukan kegiatan ini agar mampu menambah pendapatan pengusaha. Hasil analisis menunjukan dengan mengubah cara dalam membuat keripik tempe, mampu meningkatkan produksi keripik tempe sebesar 90 persen. Peningkatan ini dihitung dari berat bahan mentah yang sama dan dari modal awal yang sama. Hal ini akan berdampak pada peningkatan penghasilan pengusaha.*

*Kegiatan berikutnya, dilakukan pendampingan uji nutrisi produk. Kegiatan ini bertujuan agar memperluas tempat penjualan produk keripik tempe, hingga mampu menambah penghasilan pengusaha.*

**Kata Kunci:** keripik tempe; cara lama; cara baru; uji nutrisi; menambah penghasilan

## 1. PENDAHULUAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mengembangkan usaha binaan “keripik tempe” yang terdapat di Kelurahan Jati Rahayu Kecamatan Pondok Melati Kota Bekasi. Usaha ini diberi nama “Keripik Tempe Sagu Rahayu 36. Kelompok usaha rumahan ini diketuai oleh Ibu Dwi Rahayu. Usaha ini berawal dari pengabdian masyarakat dosen FKIP Uhamka Jurusan Biologi bekerja sama dengan dosen Pendidikan Guru Sekolah Dasar Uhamka. Usaha pembuatan keripik tempe ini diawali secara berkelompok dengan 6 orang anggota kelompok.

Pembuatan keripik tempe yang diajarkan dengan cara lama yaitu dengan membeli tempe setengah matang pada penjual tempe lalu dicampur tepung sagu diaduk dan difermentasi sampai menjadi tempe lalu diiris tipis selanjutnya digoreng hingga menjadi keripik tempe. Cara ini menghasilkan keuntungan yang tidak terlalu banyak. Hal ini disebabkan karena pembuatan keripik tempe diawali dari membeli tempe setengah jadi pada pembuat tempe dengan harga beli sama dengan harga membeli tempe di pasar. Oleh karena itu diperlukan cara baru dalam membuat keripik tempe menambah penghasilan pengusaha.

Kegiatan yang dilakukan adalah mengajarkan membuat keripik tempe dari awal yaitu dari kedelai mentah.

Pengerjaan pembuatan dari awal adalah merebus hingga matang, direndam satu malam hingga asam, dibersihkan dari kulit arinya, dicuci bersih lalu dikeringkan, selanjutnya diberi ragi tempe kemudian di aduk rata lalu ditambahkan tepung sagu dengan perbandingan 1:1 diaduk rata, dimasukan ke dalam kantong plastik yang sudah diberi lobang lobang untuk sirkulasi udara, selanjutnya difermentasi dua hari, lalu diiris tipis, digoreng hingga jadi keripik tempe dan dikemas sesuai selera. Pemberian bumbu bisa dilakukan diawal sebelum digoreng atau sesudah digoreng dengan rempah rempah sesuai selera.

Kegiatan pengembangan usaha ini diharap mampu menambah pendapatan dari sebelumnya. Pembuatan dari setengah jadi dibeli tempe 1 kg dengan harga 10 rb/kg dan menghasilkan sekitar 1 kg keripik. Sedangkan pembuatan dari kedelai mentah, kedelai dibeli 1 kg dengan harga 11/kg dan akan menghasilkan sekitar 2 kg keripik. Maka, pembuatan cara baru lebih menguntungkan sebesar 1 kg keripik tempe dari berat bahan awal yg sama yaitu 1 kg. Kegiatan lain yang dilakukan adalah kegiatan uji nutrisi keripik tempe. Uji yang dilakukan adalah uji kandungan protein, karbohidrat, lemak dan zat besi. Tujuan dilanjutkan dengan uji nutrisi ini, agar produk bisa layak jual di berbagai tempat seperti supermaket, minimarket

dan toko lainnya yang mempersyaratkan adanya nilai gizi.

Pengabdian masyarakat ini merupakan pengabdian masyarakat lanjutan. Kegiatan ini ditujukan untuk pembinaan terhadap hasil produk yang sudah pernah dilaksanakan. Usaha keripik tempe ini sudah dimulai sekitar tahun 2016 yang lalu. Jumlah anggota diawal adalah enam orang dan sekarang hanya tersisa tiga orang. Hal ini terjadi karena masing-masing anggota kelompok memiliki kesibukan yang berbeda sehingga dari enam orang anggota saat ini tersisa hanya tiga orang.

Penjualan ini masih sangat terbatas, penjualan hanya sebatas pesanan bagi tetangga disekitar dan di titip diwarung-warung. Penjualan juga dilakukan dipesan oleh penjual lain dalam jumlah banyak yang selanjutnya dikemas ulang dan dititip di warung dengan harga 300 rupiah perbungkus. Selain itu, masih banyak warga lain yang butuh diajarkan keterampilan agar ada tambahan penghasilan keluarga. Oleh karena itu, tim berusaha meluaskan pengajarannya, agar lebih banyak yang mendapat manfaat.

Kondisi produk saat ini sudah bagus, artinya sudah cukup layak dijual di berbagai tempat. Namun, syarat untuk menjual di berbagai tempat tersebut belum terpenuhi seluruhnya, banyak hal yang diperlukan seperti pembuatan PIRT, sertifikat halal, cek nilai gizi, kode QR serta kemasan yang menarik. Begitu juga para pengrajin yang hanya menitip di toko-toko tertentu,

belum bisa menjangkau penjualan secara meluas.

Selain itu, perlu pembinaan dalam membuat lebel atau *brand* agar memiliki identitas tertentu. Hasil kegiatan ini diharapkan dapat lebih menambah kesejahteraan para produsen dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga.

Produk keripik tempe yang dihasilkan belum bisa di jual di supermarket atau minimarket hanya bisa dijual di tempat tertentu saja. Agar produk hasil produksi dapat dipasarkan di berbagai tempat termasuk di supermarket atau minimarket maka harus dipenuhi semua persyaratannya. Salah satu syaratnya pengabdian masyarakat ini juga melakukan pendampingan uji nilai nutrisi keripik tempe yang dihasilkan.

Selain itu, penghasilan yang masih sedikit ini disebabkan oleh pembuatan keripik tempe dari tempe setengah jadi yang dibeli dari penjual tempe di pasar, sehingga penghasilan sudah berbagi dengan si penjual tempe. Cara baru yang akan diajarkan mampu mendapatkan keuntungan hampir dua kali lipat dibanding dengan cara lama dari modal dan berat awal yang sama. Hal ini di karenakan membuat dari awal. Sebab 1 kg kedelai mentah bila di rebus dan di rendam akan menghasilkan hampir 2 kg. Sementara, 1 kg tempe setengah jadi yang diberi untuk membuat keripik tempe dengan cara lama akan menghasilkan hanya 1 kg kedelai sebagai bahan keripik yang nantinya dicampur tepung sagu 1 : 2.

Untuk cara lama pemberian tepung 1 : 0,5 artinya 1 kg tempe setengah jadi dicampur dengan 0,5 tepung sagu lalu diaduk rata dibungkus sesuai selera lalu difermentasi selama dua hari.

Ada beberapa kelompok usaha keripik binaan, satu diantaranya sudah menjadikan usaha ini menjadi usaha rumahan sungguhan. Dalam arti memproduksi keripik tempe ini hampir setiap hari. Usaha ini diketuai oleh Ibu Dewi Rahayu. Namun, masih ada hal-hal penting lainnya yang perlu di penuhi agar produk bisa di pasarkan secara luas, perlu dilakukan pendampingan uji nilai gizi pada kelompok usaha yang diketuai oleh Ibu Dewi Rahayu. Kelompok usaha keripik tempe Ibu Dewi Rahayu berada pada RT.3/RW.11. Jati Rahayu, Pondok Melati Kota Bekasi.

Saat ini, produk keripik tempe selalu dibuat setiap 2 hari sekali, ini dilakukan karena terbatasnya tempat penjualan.

Kegiatan ini memberi kontribusi terhadap lingkungan yaitu lingkungan akan mengkonsumsi cemilan sehat dan bergizi yang sebelumnya tidak ada di lingkungan tersebut. Produk dari kegiatan ini berupa keripik tempe yang sehat dan mengandung banyak lemak tak jenuh. Lemak tak jenuh diperoleh dari kacang kedelai, selain itu penambahan bawang putih sebagai rempah penyedap rasa juga kaya lemak tak jenuh serta antioksidan yang baik untuk kesehatan yaitu dapat mengurangi radikal bebas (Ni'mah, Hapsari, & Wulandari, 2017).

Produk ini berbeda dari produk keripik tempe yang sudah banyak dijual dipasaran. Diciptakanya produk ini bertujuan ingin membuat produk yang berbeda yang dibuat berdasarkan ilmu yang dipelajari dan ini berawal dari lab biologi FKIP UHAMKA. Jadi, jelas keberadaan produk ini secara eksistensi bermakna dapat meningkatkan ekonomi keluarga dan berdampak baik terhadap lingkungan karena dengan adanya ini para warga mengkonsumsi cemilan sehat, kaya protein dan dan mengandung lemak tak jenuh yang baik untuk menurunkan kolesterol (Ningrumsari, R.Budiasih, & Afrilliyanti, 2022)

Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan penghasilan pengusaha keripik tempe binaan. Pengusaha keripik ini di beri nama Rahayu 36. Untuk mencapai hal tersebut, dilakukan pendampingan membuat keripik dari awal, dari kacang kedelai mentah. Kegiatan pembuatan keripik sebelumnya dilakukan setengah jadi artinya pembuatan keripik diawali dari kedelai yang sudah diberi ragi yang siap di jadikan tempe. Perlakuan ini dibeli dari pengrajin tempe yang sudah di beri ragi. Kedelai yang sudah diberi ragi ini selanjutnya di aduk dengan tepung sagu, sehingga harga melebihi harga kedelai asli dipasar. Keuntungannya sudah berbagi dengan si pembuat tempe yang biasa jual di pasar.

## 2. TINJAUAN LITERATUR

Adanya brand akan dapat memberi tambahan nilai yang tinggi yang bisa melebihi semua nilai dari

aset fisik entitas yang ada. Brand dapat membangun loyalitas pelanggan (Oscario, 2013). Brand juga dapat memberikan nilai tambah suatu produk. Selain itu brand yang bagus juga diperlukan. Brand yang berkembang dengan baik merupakan aset bernilai tinggi dan lebih tinggi dari pada semua aset fisik (Prasetyo Hadi, 2010). Oleh karena itu, perlu pendampingan terhadap produk hasil pengabdian masyarakat secara bertahap. Seorang wirausaha harus mempunyai karakteristik tertentu, seperti kreatif, inovatis dan mampu bersaing. Kreativitas merupakan hal yang sangat penting (Thamrin & Noviana, 2020). Sedang benefit dari sebuah brand memberikan (a) untuk lebih meningkatkan produk mereka, (b) menjalin laba yang lebih tinggi, (c) menyediakan tenaga pengencer dengan pedagang besar (d) ruang ritel tambahan (e) jangan sampai konsumen berpindah dengan sales dan promosi, (f) mengecek nilai gizi dan Halal serta POM (Danibrata, 2011).

### 3. METODE PELAKSANAAN

Sasaran kegiatan ini adalah usaha binaan keripik tepe yang bertempat di jalan Harun, gang Cikih no 36. Metode Pelaksanaan : **Pertama:** Rebus 1 kg kedelai sampai matang. **Kedua:** Diamkan satu hari satu malam bersama air rebusan tadi atau didiamkan sampai air rebusan terasa agak sedikit licin (sedikit asam). Hal ini diperlukan karena jamur tempe memang cocok hidup di suasana asam. **Ketiga:** Buang air rendaman kupas kulit arinya hingga

semua kedelai terbelah, untuk memastikan air redaman bisa keluar. Sebab, apabila air rendaman masih tersisa dan terbawa saat membuat keripik tempe, maka hasil keripiknya akan terasa asam bahkan bisa tercium agak sedikit bau. **Keempat:** Cuci bersih kedelai yang sudah dibuang kulit arinya. **Kelima:** Setelah bersih lalu beri sedikit air bersih lalu tambahkan tiga sampai lima persen jamur tempe. Biarkan tiga puluh menit hingga satu jam. **Keenam:** Keringkan sampai tiga puluh menit atau lebih. **Ketujuh:** Campur dengan tepung sagu tapioka dengan perbandingan 1:1 artinya satu kedelai mentah dicampur dengan satu tepung sagu. Diaduk rata lalu dibungkus sesuai selera dan di fermentasi selama dua hari. **Kedelapan:** Pembuatan keripik dengan memotong tempe yang sudah di fermentasi tipis-tipis, dicelupi bumbu lalu di goreng. Keripik siap dinikmati.

Kegiatan berikutnya adalah menguji nilai gizi, kandungan kalori, kandungan protein, kandungan lemak, dan kandungan, kalsium dan zat besi. Pengujian ini dilakukan agar produk layak jual dan bisa bersaing dengan pemasaran secara global. Pengujian uji nutrisi dilakukan menggunakan instansi terpercaya yaitu lab pangan IPB.

### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebelum melaksanakan kegiatan dilakukan survei pendahuluan. Hasil survei diperoleh bahwa hasil produk pembuatan keripik cukup sedikit, dan keuntungan yang mereka peroleh berkisar hanya 700.000 per orang dalam

1 kali pembagian hasil kurang lebih dalam waktu 2 minggu.

Setelah dianalisis diketahui bahwa 1 kg tempe setengah jadi ditambah sekitar 0,5 kg tepung sagu hanya menghasilkan sekitar 1 kg keripik yang harga jualnya sekitar 60 rb per kg. apabila dilakukan pembuatan dari kedelai mentah 1 kg kedelai mentah akan menghasilka sekitar 2 kg kedelai yang siap dijadikan keripik tempe, hal ini dikarenakan bahwa kedelai akan mengembang setelah di rebus dan direndam selama kurang lebih satu

malam. Diaduk dengan 1 kg tepung sagu dan ragi tempe, bahan ini akan menghasilkan 2 kg keripik tempe. Penambahan jumlah produksi dari berat bahan mentah yang sama kan menambah penghasilan pengusaha. Selain itu, pengujian nilai gizi akan memberi keuntungan bagi pengusaha karena keripik tempe mereka dapat masuk ke berbagai toko yang mempersyaratkan adanya uji nilai gizi. Di bawah ini diperlihatkan hasil survei pendahuluan.

**Tabel 1.** Hasil Wawancara

<b>Deskripsi Pertanyaan</b>	<b>Jawaban</b>
<b>Berapa orang yang bekerja sama dalam satu kelompok</b>	Diawal ada 6 orang lama kelamaan hanya tinggal 3 orang,
<b>Bagaimana teknik pembagian keuntungan</b>	Satu orang di bayar harian dan yang satu orang lagi berbagi hasil. Untuk yang dibayar harian di bayar 50.000/harinya dan untuk yang berbagi hasil kurang lebih sekitar dua minggu memperoleh 700.000 keuntungan
<b>Apa Tugas Ibu Sebagai Ketua</b>	Bertanggung Jawab Penuh Terhadap Pemasaran
<b>Apa Ketungan Ibu Sebagai Ketua</b>	Di saat penjualan di lakukan keluar, akan diabil keuntungan 1000/bungkus
<b>Berapa harga kedelai setegah jadi per kg dan berapa kg keripik tempe yang dihasilkan</b>	10.000/kg dan menghasilkan sekitar 1kg keripik tempe dan ini sudah termasuk penambahan tepung sagu dalam pembuatan keripik tempnya.
<b>Berapa harga kedelai mentah per kg, dan berapa kg keripik tempe yang dihasilkan</b>	11.000/kg, menghasilkan sekitar 2kg keripik tempe. Hal ini dalam pembuatannya dilakukan penambahan tepung sagu sebanyak 1 kg

Hasil penelitian dan pembahasan dari kegiatan ini adalah:

Pertama berdasarkan hasil analisis bila di ubah cara membuat keripik tempe dari bahan kedelai mentah dengan harga 11 rb per kg dan dicampur 1 kg tepung sugu maka akan menambah modal 1000 rupiah untuk harha kedelai disbanding kedelai dari tempe setengah jadi dari cara lama pembuatan keripik. Dan ada penambahan 0,5 kg tepung sugu seharga 6000 rupiah maka ada penambahan modal 7000 rupiah . namun bila di lihat hasil keripik tempe yang dihasilkan bertambah sebesar 1 kg

dengan harga jual sekitar 60.000 rupiah. Maka terlihat jelas akan lebih menguntungkan.

Alih cara pembuatan keripik tempe penggunaan metode yang baru maka, pengusaha keripik akan mendapat peningkatan penghasil sekitar 90 % dari pendapatan semua berasal dari modal awal yang sama. Hal ini dikarenakan adanya peningkatan jumlah hasil produksi. Dibawah ini diperlihatkan tabel hasil produksi.

**Tabel 2.** Perbandingan Hasil Produksi

No	Deskripsi Pertanyaan	Analisi Hasil
1	Hail produksi dari satu kg bahan baku menghasilkan keripik berapa kg	Hasilnya kurang lebih sama yaitu satu kg juga yang dijual 60.000 per kg
2	Hasil produksi dari cara baru dari satu kg bahan baku menghasilkan keripik berapa kg	Dengan cara baru menghasilkan keripik kurang lebih dua kg yang dijual per kg sekitar 60.000 rupiah berarti 2 kg keripik terjual 120.000 rupiah

Tabel diatas merupakan deskripsi dan analisis hasil produksi keripik tempe dengan cara baru. Terlihat ada penambahan jumlah produksi dari berat bahan baku awal yang sama. Perhitungan diatas hanya perhitungan kasar tanpa memperhitungkan penggunaan minyak Oleh karena itu cara ini lebih menguntungkan pengrajin usaha keripik tempe.

Selanjutnya hasil kedua dari kegiatan ini adalah cek nilai gizi. Cek nilai gizi yang dilakukan ada beberapa diantaranya yang penting disini yaitu cek Protein, Cek kadar lemak, cek karbohidrat, kalsium dan cek kalori total. Hasil cek ini sangat di perlukan untuk di tempatkan pada kemasan. Adanya hasil cek ini akan membuat produk lebih bernilai. Salah satu nilai

penting di sini adalah kalahnya produk keripik tempe Ibu Dewi Rahayu ketika diberi kesempatan lomba produk ekspor. Salah satu penyebab kekalahan ini adalah belum adanya cek nilai gizi produk keripik tempe Ibu Dewi Rahayu

tersebut. Dengan adanya nilai gizi, membuat produk setara dengan produk produk lain yang bebas beredar di swalayan swalayan ternama. Dibawah ini disampaikan hasil nilai gizi keripik tempe.

Parameter	Result	Unit	Method
Water Content	1.94	%w/w	IK.No.LP-04.5-LT-1.0
Protein Content	10.63	%w/w	IK.LP-04.5-LT-1.0
Fat Content	36.43	%w/w	AOAC (2012) 991.36
Ash Content	1.84	%w/w	AOAC (2012) 942.05
Crude Fiber	1.03	%w/w	IK.LP-04.13-LT-1.0
Carbohydrate	48.74	%w/w	IK.LP-04.3-LT-1.0
Total Energy	565.35	kkal/100gr	Calculation by BPOM
Calcium, Ca	1397.40	mg/Kg	IK.LP-04.10-LT-1.0
Iron, Fe	29.45	mg/Kg	IK.LP-04.10-LT-1.0

REMARKS:  
\*) Outside the scope of accreditation  
Laboratory is not responsible for the sampling process

**Gambar 1.** Hasil Cek Nilai gizi

Tabel di atas memperlihatkan %w/w itu artinya pengujian dalam 100 gram keripik tempe. Berarti hasil uji kadar protein terlihat 10.63%w/w. Kadar Fat 36,43%w/w. Kandungan *Fat* atau lemak total dalam 100 gram kerpik tempe. Lemak total ini berasal dari lemak jenuh dan lemak tak jenuh. Kemungkinan kandungan lemak tak jenuh yang lebih banyak, sebab tumbuhan kacang kacangan mengandung lemak tak jenuh. Ditambah lagi dengan tingginya kandungan bawang putih sebagai bumbu juga mengandung lemak tak jenuh. Lemak tak jenuh ini sangat baik untuk kesehatan oleh karena itu cemilan

ini sangat menguntungkan masyarakat yang mengkonsumsinya. Sebuah artikel menyampaikan kandungan lemak tak jenuh asam lenoleat dan asam linolenat sangat baik untuk mencegah kolesterol dan jantung koroner (Dwiputra, 2015). Sementara, asam lemak jenuh dapat meningkatkan resiko kolesterol tinggi. Asam lemak jenuh ini sering ditemukan di meja makan dan mampu meningkatkan kolesterol adalah LDL darah. Ini disebut juga lemak jahat dan banya terdapat di produk susu, minyak kelapa sawit, kulit ayam, produk susu fullcream serta pada daging sapi kambing ayam (Hanum, 2016).

Kadar karbohidrat 48.74% w/w.



Sementara total energi 565.kkal/100gr. Calcium, Ca 1397.40mg/kg. Dan juga terlihat cukup tinggi mengandung zat besi/ Iron/Fe 29.45mg/kg. Zat mikro yang sangat diperlukan bagi tubuh salah satunya zat besi. Zat besi ini sangat penting dalam pembentukan sel darah merah. Untuk memenuhi kebutuhan bisa dikonsumsi secara tunggal atau bersamaan dengan zat mikro lainnya. Apabila konsumsi bersamaan dengan vitamin C maka akan mempercepat penyerapan zat besi (Ridwan, 2012).

Zat besi diperlukan untuk mengangkut oksigen dalam sel darah merah keseluruh tubuh. Gejala kekurangan zat besi adalah denyut nadi

yang cepat dan dan badan yang lemah. Kekurangan banyak penyebabnya bisa karena kebutuhan akan zat besi meningkat ataupun asupan zat besi Bersama makanan yang berkurang. Untuk memperbaiki kekurangan bisa dilakukan dengan memasukan secara oral ataupun lewat pembuluh darah (Fitriany & Saputri, 2018).

Namun untuk bisa masuk pasar swalayan tidak hanya cukup dengan menambahkan nilai gizi. Logo juga sangat menentukan produk UMKM bisa masuk pasar swalayan atau tidak. Desain logo kemasan dan desain poster memperkuat daya beli produk (Wahmuda & Hidayat, 2020).



**Gambar 2.** Foto Bersama Ketua UMKM Dewi Rahayu (di tengah)



**Gambar 3.** Kegiatan sedang Berlangsung

## 5. PENUTUP

Dengan mengajarkan cara pembuatan keripik tempe menggunakan cara baru yaitu dari kedelai mentah dapat menghasilkan produk hampir dua kali lipat dari hasil pertama. Hasil ini diperoleh dari modal harga kedelai 10.000 per kg, dengan cara lama yang menghasilkan kurang lebih 1 kg keripik tempe siap dipasarkan dan dengan cara baru dengan modal awal harga kedelai 11.000 per kg menghasilkan kurang lebih 2 kg keripik tempe siap dipasarkan. Oleh karena itu, dapat disimpulkan akan memberi peningkatan produksi sekitar 90% dari berat awal bahan mentah yang sama.

Produk Keripik Tempe Rahayu 36, belum diuji nilai gizinya. Oleh karena itu, sangat mempengaruhi luasnya penjualan. Penjualan hanya bisa dilakukan di toko toko tradisional atau titip titip di koperasi. Agar penjualan menjadi meluas dan dapat bersaing dengan sejenisnya, maka diperlukan uji nilai gizi. Maka, adanya hasil uji nilai gizi memberi kesempatan pada pengusaha untuk memperluas penjualan hasil produk keripik tempe yang mereka buat. Menurut salah satu hasil penelitian menunjukkan bahwa, diperlukan kelengkapan produk, kualitas layanan serta tata letak produk dan ini berpengaruh positif dan signifikan terhadap pembelian di Pasar Swalayan (Bisnis, Manajemen, & Ratulangi, 2019).

## 6. DAFTAR PUSTAKA

Bisnis, E., Manajemen, J., & Ratulangi, U. S. (2019). Pengaruh

Kelengkapan Produk, Kualitas Layanan Dantata Letak Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Golden Pasar Swalayan Di Kota Manado). *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(1). <https://doi.org/10.35794/emba.v7i1.22382>

Danibrata, A. (2011). Pengaruh Integrated Marketing Communication Terhadap Brand Equity Pada Sebuah Bank Pemerintah. *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi*, 13(1), 21–38.

Dwiputra, D. (2015). Minyak Jagung Alternatif Pengganti Minyak yang Sehat. *Jurnal Aplikasi Teknologi Pangan*, 04(02). <https://doi.org/10.17728/jatp.2015.09>

Fitriany, J., & Saputri, A. I. (2018). Anemia Defisiensi Besi. *Jurnal Kesehatan Masyarakat*, 4(1202005126), 1–30.

Hanum, Y. (2016). Dampak bahaya makanan gorengan bagi jantung. *Jurnal Keluarga Sehat Sejahtera*, 14(28), 103–114. Retrieved from <https://doi.org/10.24114/jkss.v14i2.8.4700>

Ni'mah, I., Hapsari, R. A. F., & Wulandari, E. (2017). Efek Ekstrak Bawang Putih (*Allium sativum* L.) Terhadap Kadar Malondialdehid Hepar Tikus. *Medika Islamika Jurnal Kedokteran, Kesehatan, Dan Keislaman*, 14(1), 19.

Ningrumsari, I., R. Budiasih, & Afrilliyanti, P. (2022). Kajian Analisis Nutrisi Kedelai Hitam

- (Glycine Soja (L) Merrit) Difermentasi Oleh Rhizopus Oligosporus, Aspergillus Sojae Dan Konsorsiumnya Terhadap Karbohidrat Dan Lemak. *Jurnal Agribisnis Dan Teknologi Pangan*, 2(2), 90–98. Retrieved from <https://jurnal.masoemiversity.ac.id/index.php/agribisnisteknologi/article/view/72%0Ahttps://jurnal.masoemiversity.ac.id/index.php/agribisnisteknologi/article/download/72/289>
- Oscario, A. (2013). Pentingnya Peran Logo dalam Membangun Brand. *Journal Humaniora*, 4(1), 191. <https://doi.org/10.21512/humaniora.v4i1.3429>
- Prasetyo Hadi. (2010). Pentingnya Brand Loyalty Terhadap Minat Beli Ulang (Prasetyo H. & Sumarto) 9. *Jurnal Riset Ekonomi Dan Bisnis*, 10(1), 9–18.
- Ridwan, E. (2012). Interaksi zat besi dengan seng. *Penel Gizi Makan*, 35(1), 49–54.
- Thamrin, N. H., & Noviana, M. (2020). Pendampingan Pembuatan Mural Sebagai Upaya Perbaikan Visual Kawasan Loa Buah, Samarinda Kota Samarinda sebagai. *Aksiologi*, 4(1), 91–99.
- Wahmuda, F., & Hidayat, M. J. (2020). Redesain Logo Dan Media Promosi Sebagai Citra Produk Makanan Ringan Ukm Benok. *ANDHARUPA: Jurnal Desain Komunikasi Visual & Multimedia*, 6(02), 147–159. <https://doi.org/10.33633/andharupa.v6i02.3307>