

PEMANFAATAN TEKNOLOGI TEPAT GUNA BAGI UKM REMPEYEK

Ni Ketut Dewi Ari Jayanti¹, Gde Sastrawangsa²

^{1,2} Dosen pada STMIK STIKOM Bali

e-mail: daj@stikom-bali.ac.id¹, sastrawangsa@stikom-bali.ac.id²

Ringkasan Eksekutif

Rempeyek merupakan panganan yang terbuat dari tepung dengan campuran kacang dan dimasak dengan digoreng. Rempeyek biasanya mudah ditemukan di pasar tradisional dan bisa digunakan sebagai lauk pauk. Selain itu rempeyek juga dapat dikonsumsi langsung sebagai kudapan. Produksi rempeyek ditekuni oleh mitra dalam kegiatan ini. Mitra yang pertama yaitu Ibu Ni Nengah Supartiniati yang memproduksi rempeyek kacang kedelai. Mitra yang kedua yaitu Bapak I Ketut Darmawan yang memproduksi rempeyek kacang kedelai dan kacang tanah. Kedua mitra berlokasi di Br. Yeh Gangga, Desa Sudimara, Kecamatan Tabanan, Kabupaten Tabanan, Propinsi Bali. Kondisi saat ini, terdapat beberapa kendala dalam produksi rempeyek, yaitu keterbatasan informasi mengenai selera pasar terhadap varian rempeyek, keterbatasan alat bantu produksi, desain kemasan produk, kurangnya pengelolaan UKM serta keterbatasan dalam pemasaran. Berdasarkan kendala yang dihadapi, maka akan dilakukan kegiatan bertahap mulai dari survei mengenai selera pasar terhadap varian rempeyek, produksi, hingga pemasaran produk. Hingga saat ini kegiatan yang sudah dilakukan dimulai dengan sosialisasi, pemberian peralatan sebagai alat bantu produksi seperti mesin pengaduk adonan, kompor, wajan dan mesin *press* kemasan, pelatihan pengemasan dan desain kemasan, pembuatan *website* dan pelatihan penggunaan *website*. Indikator capaian adalah peningkatan pendapatan mitra hingga 100%, peningkatan jumlah produksi hingga 100%, kemasan produk rempeyek menjadi lebih menarik, mitra memiliki *website* pemasaran dan dapat menggunakan *website* tersebut. Untuk peningkatan jumlah produksi dan peningkatan pendapatan mitra, evaluasi pengukuran dilakukan 1 bulan setelah penggunaan alat produksi. Kegiatan ini direncanakan berlangsung selama delapan (8) bulan dengan anggaran sebesar Rp. 40.000.000,-.

Kata kunci :Rempeyek, Teknologi Informasi, Desain Kemasan

Executive Summary

Rempeyek is a confection made from flour with a mixture of nuts and cooked with fried. Rempeyek is usually easy to find in traditional markets and can be used as a side dish. Besides rempeyek can also be consumed directly as a snack. Rempeyek production is occupied by partners in this activity. The first partner is Ibu Ni Nengah Supartiniati who produces rempeyek of soybean. The second partner is Mr. I Ketut Darmawan who produces rempeyek of soybean and peanuts. Both partners are located at Br. Yeh Gangga, Sudimara Village, Tabanan Sub-district, Tabanan District, Bali Province. The current condition, there are some obstacles in the production of rempeyek, which is limited information about the

market tastes to the varieties of rempeyek, the limitations of production aids, product packaging design, lack of management of SMEs and limitations in marketing. Based on the constraints faced, it will be a gradual activity ranging from surveys on market tastes to variants rempeyek, production, until product marketing. Until now the activities that have been done started with the socialization, the provision of equipment as production aids such as dough mixer machine, stove, wok and press packaging machine, packaging training and packaging design, website development and website usage training. Indicator of achievement is the increase of partner's income up to 100%, increase of production amount up to 100%, packaging of spray product become more interesting, partners have a marketing website and can use the website.. To increase the number of production and increase the revenue of the partner, the measurement evaluation is done 1 month setting the use of production equipment. This activity is planned to last for eight (8) months with budget of Rp. 40.000.000, -.

Keywords : *Rempeyek, Information Technology, Packaging Design*

A. PENDAHULUAN

Mitra pertama usaha industri rumah tangga rempeyek yaitu Ibu Ni Nengah Supartiniati sudah menekuni usaha rempeyek sejak tahun 2014. Saat ini rempeyek yang diproduksi oleh Ibu Ni Nengah Supartiniati menggunakan tepung beras yang diolah sendiri secara manual (ditumbuk) dan campuran bahan tambahan yang digunakan adalah kacang kedelai. Bahan dasar tepung dan kacang kedelai dibeli langsung dari supplier beras dan kacang kedelai di Tabanan. Usaha mitra pertama berlokasi di Banjar Yeh Gangga, Desa Sudimara, Kabupaten Tabanan berjarak sekitar 23,8 Km dari lokasi pengusul. Mitra kedua usaha industri rumah tangga rempeyek yaitu Bapak I Ketut Darmawan, mulai menekuni usaha rempeyek sejak tahun 2015. Rempeyek yang diproduksi oleh Bapak I Ketut Darmawan menggunakan tepung beras olahan yang sudah jadi dan campuran bahan tambahan menggunakan kacang kedelai dan kacang tanah. Sama halnya

dengan mitra pertama, mitra kedua juga memperoleh bahan dasar tepung, kacang kedelai dan kacang tanah dibeli dari supplier tepung beras, kacang kedelai dan kacang tanah di Tabanan. Jarak lokasi pengusul dengan mitra kedua sekitar 24,2 Km.

Saat ini kedua mitra tidak mengetahui dengan pasti jumlah pendapatan yang mereka peroleh, karena mereka tidak pernah mencatat jumlah pemasukan maupun pengeluaran yang diperoleh. Berdasarkan hasil wawancara dengan kedua mitra, dapat diperkirakan bahwa jumlah penjualan rata-rata per hari dari mitra Ibu Ni Nengah Supartiniati sebesar 70 ribu rupiah dan mitra Bapak I Ketut Darmawan sebesar 60 ribu rupiah. Ibu Ni Nengah Supartiniati dan Bapak I Ketut Darmawan memproduksi rempeyek hampir setiap hari. Penjualan dan pemasaran rempeyek dilakukan dengan menjual di pasar, menitipkan di warung atau konsumen yang datang langsung ke tempat mitra. Kemasan rempeyek kedua

mitra masih sangat sederhana yaitu dengan menggunakan plastik dan dengan kemasan label sederhana, tidak dengan kemasan khusus yang lebih menarik.

Berdasarkan hasil analisa pada analisis situasi diatas maka dapat diambil beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra adalah sebagai berikut (1) Keterbatasan informasi mengenai selera pasar terhadap varian rasa rempeyek, (2) Pendapatan mitra tidak menentu dipengaruhi oleh pesanan dari konsumen. (3) Apabila terdapat pemesanan langsung dari konsumen dalam jumlah banyak, mitra tidak bisa menyanggupi pesanan karena keterbatasan alat. Kurang efisiennya proses produksi karena proses produksi masih dilakukan secara manual. (4) Rempeyek kacang dikemas menggunakan plastik dan menggunakan kemasan label sederhana, sehingga belum dapat menarik minat konsumen dan rempeyek kacang menjadi mudah layu. (5) Rempeyek kacang biasanya dijual atau dipasarkan hanya di daerah mitra dan dijual di pasar serta di titipkan di warung padahal banyak masyarakat maupun wisatawan yang berminat terhadap penganan tersebut.

Dari permasalahan yang harus ditangani, maka beberapa solusi yang ditawarkan kepada mitra adalah (1) Pemberian informasi yang diperoleh melalui survey mengenai selera pasar terhadap varian rasa rempeyek.; (2) Pemberian bantuan alat produksi berupa mesin penggiling tepung, mesin penggiling bumbu, kompor dan wajan besar.; (3) Pemberian bantuan kemasan rempeyek

kacang yang menarik yaitu dalam kemasan plastik atau toples kecil serta mesin press kemasan. Selain itu pembuatan desain label yang menarik untuk kemasan rempeyek kacang.; (4) Pelatihan pengemasan dan desain label dari kemasan rempeyek kacang agar lebih menarik; (5) Pemberian media pemasaran online berupa *website* pemasaran yang digunakan untuk menyampaikan informasi mengenai produk dan lokasi dari pembuatan rempeyek kacang.

B. SUMBER INSPIRASI

Rempeyek merupakan penganan yang sangat digemari baik oleh kalangan orang tua maupun anak-anak. Dengan berbagai kombinasi isian seperti kacang tanah, kacang kedelai, atau menggunakan jenis kacang lainnya. Keberagaman tingkat kepedasannya pun menjadi daya tarik tersendiri.

Sumber inspirasi dari kegiatan ini adalah kenyataan yang dihadapi Mitra UKM Rempeyekdi lapangan yang berlokasi di Desa Sudimara Kabupaten Tabanan. Adapun kenyataan yang dihadapi adalah (1) Pendapatan mitra tidak menentu dipengaruhi oleh pesanan dari konsumen. (2) Apabila terdapat pemesanan langsung dari konsumen dalam jumlah banyak, mitra tidak bisa menyanggupi pesanan karena keterbatasan alat. Kurang efisiennya proses produksi karena menggunakan mesin rekayasa/ semi manual. (3) Rempeyek dikemas menggunakan plastik kiloan dan pun menggunakan kemasan label, belum dapat menarik minat konsumen. (4) Rempeyek

biasanya dijual atau dipasarkan hanya di daerah mitra dan dijual di pasar, padahal banyak masyarakat maupun wisatawan yang berminat terhadap penganan rempeyek.

Adanya dukungan dari Direktorat Pendidikan Tinggi (DIKTI) dan Perguruan Tinggi sangat membantu mitra sehingga apa kendala yang dihadapi oleh mitra dapat tersolusikan sehingga pendapatan dan jumlah produksi meningkat dan produk rempeyek dapat lebih dikenal oleh masyarakat luas.

C. METODE

1. Waktu dan Tempat Kegiatan

Kegiatan pengabdian (PKM) ini dilaksanakan padadua UKM Rempeyek, yaitu mitra BapakI Ketut Darmawan dan

Ibu Ni Nengah Supartiniati yang berasal dari Desa Sudimara Kabupaten Tabanan. Kegiatan ini dimulai pada bulan Maret 2018.

2. Jadwal Kegiatan

Kegiatan ini berlangsung selama delapan (8) bulan yaitu dari bulan Maret 2018 sampai dengan Oktober 2018. Kegiatan diawali dengan sosialisasi kegiatan, pemberian bantuan alat produksi, pelatihan penggunaan alat, pelatihan labeling kemasan dan pengemasan, pemberian bantuan kemasan dan pelabelan kemasan, pembuatan *website* pemasaran, serta pelatihan penggunaan *website*. Untuk lebih jelas, jadwal kegiatan dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1 Jadwal Kegiatan Pengabdian

No	Kegiatan	Waktu Kegiatan (bulan)							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1	Sosialisasi	■							
2	Pemberian bantuan peralatan produksi dan pelatihan penggunaan alat	■	■						
3	Pelatihan dan pemberian bantuan kemasan dan pelabelan kemasan		■	■	■				
5	Pembuatan <i>website</i> pemasaran			■	■	■	■		
6	Hosting <i>website</i> pemasaran						■		
7	Pelatihan penggunaan <i>website</i>							■	
8	Monitoring dan Evaluasi		■		■		■	■	
10	Pelaporan Kegiatan								■

3. Pelaksanaan Kegiatan

Berdasarkan solusi yang diberikan kepada mitra maka terdapat 6 kegiatan yaitu :

1. Sosialisasi dilaksanakan dengan menghadirkan kedua mitra dalam

pertemuan. Pada pertemuan tersebut akan disampaikan informasi-informasi mengenai latar belakang, target, sasaran dan tujuan kegiatan. Disamping menyampaikan maksud dan tujuan, juga dilakukan pencatatan data teknis lebih lanjut serta

- pencatatan visualisasi dalam foto. Dokumentasi ini digunakan dalam desiminasi atau pemasyarakatan hasil pelaksanaan kegiatan.
2. Pemberian alat atau teknologi yang dapat membantu proses pengolahan bahan baku sehingga tidak hanya mengandalkan proses manual. Pemberian alat berupa mesin penggilingan tepung serta mesin penggilingan bumbu akan membantu menghasilkan jumlah produk yang stabil atau meningkat.
 3. Bantuan kemasan berupa mesin press kemasan serta pembuatan desain label yang menarik. Labeling akan didesain dengan menggunakan alat bantu komputer sehingga dihasilkan desain kemasan yang menarik serta modern.
 4. Pelatihan dan bantuan sistem pemasaran yang lebih baik dan tidak hanya berfokus kepada menunggu pemesanan oleh pelanggan, namun juga secara proaktif melakukan pemasaran melalui *website*.
 5. Pengurusan dan Pembuatan PIRT bagi mitra untuk meningkatkan pemasaran.
 6. Evaluasi kegiatan pelatihan dilakukan setelah pelatihan pengelolaan dan pemasaran. Evaluasi kegiatan dilakukan untuk mengetahui keberhasilan kegiatan pelatihan yang dilaksanakan.



Gambar 1 Pelaksanaan Kegiatan

D. KARYA UTAMA

Adapun dalam pelaksanaan kegiatan, diawali dengan melakukan sosialisasi kegiatan, dilanjutkan dengan penyerahan alat produksi dan pelatihan penggunaan alat, pelatihan desain kemasan dan pengemasan, pembuatan *website* pemasaran, pelatihan penggunaan *website* pemasaran serta evaluasi kegiatan.

1. Sosialisasi Kegiatan

Sosialisasi dilaksanakan dengan mengunjungi kedua mitra yaitu BapakI Ketut Darmawan dan Ibu Ni Nengah Supartiniati, pada bulan Maret 2018. Pada kegiatan sosialisasi disampaikan informasi-informasi mengenai latar belakang, target, sasaran dan tujuan kegiatan. Indikator tersebut memiliki satu tujuan yaitu pengembangan dan keberlanjutan fasilitas mitra rempeyek kacang, serta peningkatan hasil penjualan

mitra. Selain itu pelaksana kegiatan menyampaikan jadwal kegiatan pengabdian yang diselenggarakan.

2. Penyerahan Alat Produksi

Berdasarkan hasil diskusi dengan mitra, terdapat peralatan yang dibutuhkan guna menunjang proses produksi hingga pengemasan. Pada bulan Mei 2018, dilakukan penyerahan alat produksi dan contoh kemasan dimasing-masing rumah mitra. Adapun bantuan yang diberikan kepada mitra adalah sebagai berikut :

1. mesin pengaduk adonan, untuk mengaduk adonan tepung sebagai bahan dasar rempeyek.
2. kompor gas, selang dan regulator, tabung gas, wajan, nampan, baskom, sendok sayur, sebagai alat untuk produksi rempeyek.
3. keranjang *rabbit* besar, untuk media tempat rempeyek saat didistribusikan
4. *box container*, sebagai media untuk menyimpan rempeyek.
5. mesin *press* kemasan untuk merekatkan kemasan rempeyek agar tidak mudah layu.

Berikut merupakan dokumentasi pada saat penyerahan alat produksi kepada kedua mitra dan memberikan contoh kemasan yang akan digunakan.



Gambar 2 Penyerahan alat produksi pada kedua mitra



Gambar 3 Prototype Kemasan UKM Karya Tani



Gambar 4 Prototype Kemasan UKM Merta Sari

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan sebagai penunjang dalam keberlangsungan operasional produksi usaha mitra rempeyek.

3. Pelatihan Penggunaan Alat Produksi

Pada bulan Juni 2018 dilakukan kegiatan pelatihan penggunaan alat. Pada kegiatan ini diawali dengan instalasi peralatan yang diberikan beserta cara penggunaannya. Instalasi peralatan yang dilakukan adalah pemasangan mesin pengaduk adonan serta cara penggunaannya, penyetelan suhu mesin press dan cara penggunaannya.

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan sebagai penunjang keberlangsungan operasional usaha.

4. Pelatihan Labeling Kemasan dan Pengemasan

Agar produk lebih menarik konsumen diperlukan kemasan yang didesain untuk produk rempeyek bagi kedua mitra.

Pelatihan ini dilakukan pada bulan Juni 2018. Tahap pelatihan sebagai berikut:

- a. Pelatihan diawali dengan memberikan beberapa desain logo yang sudah didesain sebelumnya bagi kedua mitra. Pembuatan logo memanfaatkan teknologi informasi. Adapun logo usaha rempeyek untuk mitra UKM Karya Tani dan UKM Merta Sari yang dipilih oleh masing-masing mitra seperti pada gambar 5 dan gambar 6.
- b. Selanjutnya adalah memberikan label kemasan yang sudah didesain dan dicetak. Pembuatan label kemasan memanfaatkan teknologi informasi. Adapun label kemasan untuk usaha rempeyek untuk mitra UKM Karya Tani dan UKM Merta Sari adalah seperti gambar 7 dan gambar 8.
- c. Kegiatan akhir dari pelatihan ini adalah pengemasan. Tim pelaksana memberikan pengetahuan mengenai pentingnya kemasan serta melatih mitra dalam melakukan pengemasan. Diharapkan dengan adanya kemasan ini dapat membuat kemasan rempeyek lebih menarik minat konsumen untuk membeli. Dokumentasi kegiatan dapat dilihat pada gambar 9 hingga gambar 12.



Gambar 5 Logo UKM Karya Tani



Gambar 6 Logo UKM Merta Sari



Gambar 7 Label Kemasan UKM Karya Tani



Gambar 8 Label Kemasan UKM Merta Sari



Gambar 9 Pelatihan Pengemasan pada UKM Karya Tani (a)



Gambar 10 Pelatihan Pengemasan pada UKM Karya Tani (b)



Gambar 11 Pelatihan Pengemasan pada UKM Merta Sari (a)

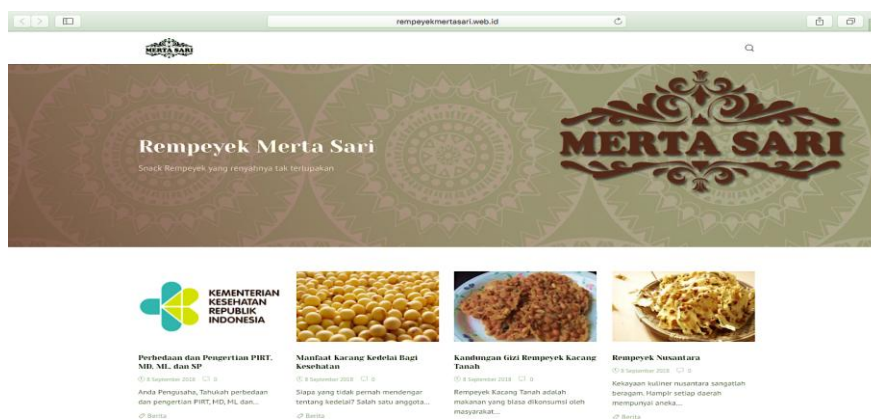


Gambar 12 Pelatihan Pengemasan pada UKM Merta Sari (b)

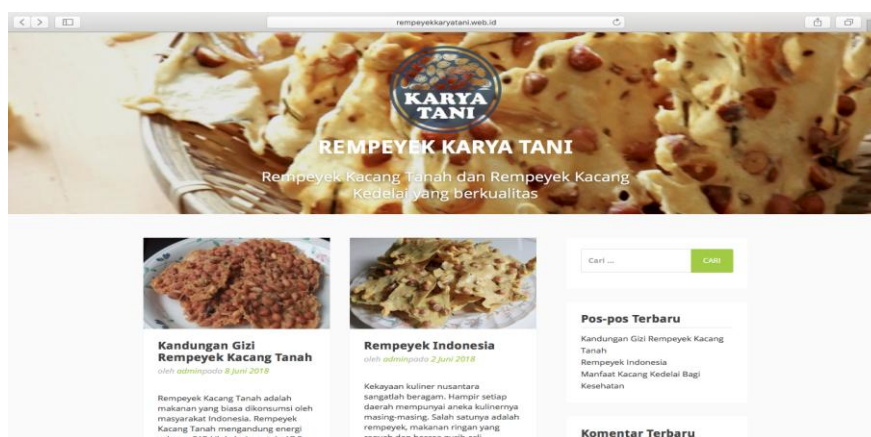
5. Pembuatan *Website* Pemasaran

Pemasaran produk rempeyek kacang merupakan salah satu kendala yang dihadapi oleh kedua mitra. Selama ini kedua mitra memasarkan produk rempeyek kacang melalui penitipan di warung-warung atau menjual langsung dipasar tradisional. Strategi pemasaran seperti ini belum cukup efektif. Hal yang dilakukan untuk mengatasi kendala tersebut adalah dengan membuat *website* pemasaran yang berisikan mengenai informasi kedua mitra serta produk rempeyek kacang yang dijual. Melalui *website* pemasaran ini

masayarakat luas dapat lebih mudah melakukan pemesanan dengan menghubungi mitra melalui kontak yang ditampilkan. *Website* pemasaran rempeyek kacang mitra Bapak I Ketut Darmawan dapat diakses melalui url : <http://rempeyekkaryatani.web.id>, sedangkan *Website* pemasaran rempeyek kacang mitra Ibu Ni Nengah Supartini dapat diakses melalui url : <http://rempeyekmertasari.web.id>. Tampilan *website* pemasaran seperti pada gambar 13 dan gambar 14.



Gambar 13 Website Pemasaran UKM Milik Ibu Ni Nengah Supartiniati



Gambar 14 Website Pemasaran UKM Milik Bapak I Ketut Darmawan

6. Pelatihan Penggunaan Website Pemasaran

Pelatihan penggunaan website pemasaran dilakukan agar kedua mitra dapat melakukan pengelolaan pemasaran

169

elalui website yang telah diberikan baik penambahan konten ataupun pengelolaan pemesanan. Berikut gambaran aktivitas pelatihan penggunaan website pemasaran pada gambar 15 dan gambar 16.



Gambar 15 Pelatihan Penggunaan Website Pemasaran pada Bapak I Ketut Darmawan



Gambar 16 Pelatihan Penggunaan *Website* Pemasaran pada Ibu Ni Nengah Supartiniati

7. Pembuatan PIRT

Pembuatan PIRT bagi kedua mitra dilakukan melalui Dinas Kesehatan Kabupaten Tabanan. Tujuan pengurusan dan pembuatan PIRT bagi mitra adalah untuk meningkatkan nilai produk rempeyek kacang dan juga untuk meningkatkan pemasaran yang selama ini hanya dititip di warung dan di pasar, namun juga dapat dipasarkan di toko atau *supermarket*.

8. Evaluasi Kegiatan

Setelah pelaksanaan kegiatan dilakukan, maka langkah selanjutnya adalah melakukan evaluasi oleh ketua dan anggota pengabdian masyarakat pada bulan Juli 2018. Membahas evaluasi dari perencanaan dan pelaksanaan serta laporan kemajuan kegiatan. Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yaitu PKM Rempeyek terlaksana sesuai dengan rencana. Dengan sudah terlaksananya kegiatan tersebut, maka dapat memberikan peningkatan pendapatan mitra hingga 100%, peningkatan jumlah produksi hingga 100%, dan kemasan produk

rempeyek menjadi lebih menarik. Untuk peningkatan jumlah produksi dan peningkatan pendapatan mitra, evaluasi pengukuran dilakukan 1 bulan setelah penggunaan alat produksi.

Selain itu peserta sangat antusias dan kami mendapat masukan bahwa kegiatan pelatihan khususnya pelatihan desain kemasan harus dilakukan berkesinambungan karena pelatihan ini dapat memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada SDM yang akan melakukan pengelolaan UKM Rempeyek.

E. ULASAN KARYA

Dalam kegiatan usaha peningkatan produksi dan penjualan UKM mitra rempeyek Bali, telah dilaksanakan kegiatan dalam menyelesaikan masalah dengan menyediakan alat pendukung produksi seperti mesin pengaduk adonan, kompor gas, selang dan regulator, tabung gas, wajan, nampan, baskom, sendok sayur, *box container*, mesin *press*, serta kemasan produk rempeyek.

Dari seluruh kegiatan yang telah dilaksanakan beberapa hal yang dapat dicapai adalah :

- a. Peningkatan pendapatan mitra hingga 100%. Selama ini mitra memiliki pendapatan yang tidak menentu. Kegiatan ini diharapkan dapat membantu mitra untuk meningkatkan pendapatan atau minimal membuat pendapatan mitra lebih konsisten.
- b. Penggunaan alat produksi sehingga lebih efisien dan efektif dalam proses produksi. Indikator capaian untuk kegiatan ini adalah jumlah produksi mengalami peningkatan sebanyak 50% dan konsisten dalam setiap bulan.
- c. Penggunaan mesin press kemasan untuk kemasan yang rapi dan menarik. Selain penggunaan mesin press kemasan, pelaksana kegiatan memberikan bantuan desain kemasan yang menarik. Harapannya adalah pembeli menjadi lebih tertarik untuk membeli rempeyek.
- d. Penggunaan media *online* berupa *website* pemasaran agar menjangkau pasar yang lebih luas. Dalam *website* pemasaran terdapat lokasi atau tempat produksi, produk rempeyek kacang yang dijual dan lain sebagainya. Dengan adanya *website* pemasaran ini, diharapkan agar konsumen dapat memperoleh informasi lengkap mengenai produk rempeyek kacang.
- e. Penggunaan PIRT untuk meningkatkan nilai produk rempeyek kacang.

F. KESIMPULAN

Beberapa hal yang dapat disimpulkan dalam kegiatan pengabdian (PKM) ini adalah :

1. Telah dilakukan kegiatan yang dimulai dari sosialisasi, penyerahan alat produksi, pelatihan penggunaan alat produksi, pelatihan labeling kemasan dan pengemasan, pembuatan *website* pemasaran dan pelatihan penggunaan *website* pemasaran.
2. Adanya peningkatan pendapatan mitra hingga 100%, peningkatan jumlah produksi hingga 100%, kemasan produk rempeyek menjadi lebih menarik, kedua mitra telah melakukan pemasaran secara *online* melalui *website* pemasaran serta penggunaan PIRT untuk meningkatkan nilai rempeyek kacang sehingga dapat dijual di toko-toko atau *supermarket*..
3. Pada kegiatan tersebut kedua mitra sangat antusias dan merasa terbantu dalam proses produksi, pengemasan dan pemasaran.

G. DAMPAK DAN MANFAAT KEGIATAN

Kegiatan pengabdian (PKM) telah memberi dampak dan manfaat yang positif bagi UKM Rempeyek Bapak I Ketut Darmawan dan Ibu Ni Nengah Supartiniati. Melalui kegiatan pengabdian ini, UKM rempeyek dapat meningkatkan produksi rempeyek karena UKM telah menerima alat bantu produksi. Selain itu melalui desain kemasan dan pelatihan desain kemasan yang diberikan berdampak

pada minat konsumen dalam membeli produk rempeyek kacang.

Merupakan suatu kebanggaan kegiatan ini dapat dilakukan sebab melalui kegiatan pengabdian (PKM) telah memberikan sumbangan kepada UKM dan secara tidak langsung meningkatkan taraf hidup masyarakat.

H. DAFTAR PUSTAKA

<https://tabanankab.bps.go.id>

Wikipedia, "Rempeyek", <https://id.wikipedia.org/wiki/Rempeyek>, Diakses tanggal: 13 Juni 2017, pukul 09.00 wita.

I. PERSANTUNAN

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Pendidikan Tinggi (DIKTI) yang telah membantu menyetujui usulan kegiatan pengabdian (PKM) ini. Terima kasih kepada STMIK STIKOM Bali yang telah mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian (PKM).