

ABSTRAK

Berdasarkan pengamatan di UKM kerupuk yang ada di daerah bangkalan kamal ini mengalami kesulitan yang cukup serius, didapatkan beberapa kendala dalam hal pemotongan kerupuk dikarenakan proses pemotongan masih menggunakan cara manual, menggunakan tenaga manusia sehingga memakan waktu yang cukup lama, hasil dari potongan tersebut tidak sesuai dengan yang diinginkan, memakan biaya operator yang cukup banyak dan keuntungan pemasaran yang semakin menurun. Pengamatan dilakukan di UKM kerupuk milik ibu Masturah. Krupuk yang sering dibuat adalah kerupuk puli dengan ukuran 9 cm dan panjang lonjorannya 50-60 cm. Pengamatan ini bertujuan untuk *meredesign* alat pemotong kerupuk dengan pendekatan *value engineering*, dimana dari analisa tersebut dapat digunakan untuk menentukan produk alat pemotong kerupuk yang dapat digunakan dengan baik sekaligus diterima oleh masyarakat. Dari data yang diperoleh didapatkan total biaya yang dikeluarkan jika menggunakan produk lama sebesar Rp. 525.000 sedangkan produk baru ini memiliki harga yang relative lebih tinggi sebesar Rp. 1.058.000 tetapi jika menggunakan produk baru ini pemilik bisa mendapatkan keuntungan sebesar Rp.4.095.000 tiap bulannya

ABSTRACT

Based on the observation that there are SMEs cracker Bangkalan Kamal area is experience a serious difficulty, obtained some constraints in terms of cutting chips due to the cutting process is still using the manual method using human power so that long time the results of the prices do not fit the desired, takes charge carriers are quite a lot and marketing advantages of diminishing. Observation were made is SMEs Masturah mother's crackers. Crackers are often made is crackers pulley with a size of 9 cm and a length of 50-60 cm. observation aims to redesign cutlery crackers with value engineering approach, which of the analiysis can be used to determine product crackers cutting tools that can be used with both at once accepted by society. From the data obtained the total cost incurred when using old products Rp 525.000 while the new product has a higher relative price of Rp 1.058.000 but this new product owner can get a profit of Rp 4.095 million per month