

INOVASI MELINJO GEPENG DENGAN VARIAN RASA MODERN SEBAGAI USAHA MENINGKATKAN NILAI JUAL MELINJO DI KABUPATEN SERANG

^aFriances Sianipar;^bAgustia Lestari ^cIndah Mutiara,^dPutri Nurholisa
^{a,d,c,d} Akuntansi, ; Ekonomi dan Bisnis Universitas
pamulang* ¹sianiparfriances@gmail.com;

Abstrak

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja, memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Peran penting tersebut telah mendorong Kabupaten Jombang untuk terus berupaya meningkatkan daya saing UKM dalam menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean (MEA).

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi dinas Koperasi dan UMKM dalam meningkatkan daya saing UMKM untuk menghadapi MEA 2016. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan tipe deskriptif. Teknik penentuan informan dilakukan secara *purposive sampling*. Proses analisis data dilakukan dengan reduksi data dan menyajikan data yang telah diperoleh untuk kemudian dilakukan penarikan kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Dinas Koperasi dan UMKM meningkatkan daya saing UMKM dilihat dari, segi produktas : penggunaan alat produksi yang sederhana serta pendidikan SDM pelaku UKM masih rendah namun tetap menghasilkan produk yang berkualitas. Segi kualitas produk UKM sudah bagus namun perlu peningkatan. Segi nilai : harga produk UKM yang dihasilkan mampu diterima oleh masyarakat, kemudahan dalam pembelian cukup mudah karena telah ada tempat pusat oleh-oleh, ketersediaan produk tersedia apabila ada pesanan.segi penetapan posisi : UKM melakukan promosi melalui pameran serta media internet. Segi penciptaan *brand* : sebagian besar produk UKM belum mempunyai hakpaten. daya saing produk UKM. Dinas menggunakan strategiintensif (*intensive strategy*) yang dilakukan melalui pengembangan pasar.

Kata Kunci : UKM, daya saing, strategi

Abstract

Micro, Small and Medium Enterprises (SMEs) is a business activity that is able to expand employment, providing economic services to the wider community, play a role in the process of equalization and improvement of people's income, stimulate economic growth, and play a role in realizing national stability. An important role has been pushed Jombang to continue to improve the competitiveness of SMEs in the face of the Asean Economic Community (AEC).

The purpose of this study was to determine the strategy department of Cooperatives and SMEs in enhancing the competitiveness of SMEs to face the MEA 2016. The method used in this research is qualitative method with descriptive type. Informant determining technique is *purposive sampling*. The process of data analysis was performed with data reduction and presents data that have been obtained to then do conclusion.

The results of this study indicate that the Department of Cooperatives and SMEs improve the competitiveness of SMEs seen from, in terms of *produktifitas*: the use of simple means of production and human resources education of SMEs is still low but still produce a quality product. In terms of quality of SME products is good but needs improvement. In terms of value: the price of SME products produced can be accepted by society, the ease of purchase is quite easy because there has been a center of souvenirs, the availability of the product available when there *pesanan*. *segi* determination of position: SME promotion through exhibitions and internet media. In terms of *brand* creation: the majority of SMEs do not have patents. product competitiveness of SMEs. Office uses intensive strategies (*intensive strategy*) is done through the development of the market.

Keywords: SMEs, competitiveness, strategy

PENDAHULUAN

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) pada berbagai bidang terutama industri menjadi pendukung perekonomian negara dan membantu meningkatkan GDP Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi jumlah UMKM di Indonesia pada tahun 2019 sebesar 65,5 juta unit meningkat sebesar 1,89% dari tahun 2018 sebesar 64,2 juta unit dengan penyumbang besar adalah usaha mikro (Kemenkeu, 2020). Hal ini menunjukkan potensi yang besar dari UKM dalam meningkatkan perekonomian Indonesia. Sektor mikro menyumbang sekitar 36% GDP, sektor kecil sekitar 16% GDP dan 14% GDP dari sektor menengah. Oleh karena itu, pertumbuhan dan perkembangan UMKM sangat penting bagi perekonomian Indonesia (RKB, 2019:11).

Di kalangan masyarakat luas pembentukan usaha kecil mulai dikenal dan dikembangkan dengan pertimbangan bisa dilakukan dengan mudah bagi masyarakat yang tidak memiliki modal besar. Peluang usaha kecil mulai menjanjikan sehingga mendapat perhatian dari kalangan masyarakat untuk mengembangkan lebih

lanjut. Di tengah perkembangan usaha kecil di masyarakat, menjadi polemik karena kurangnya wadah pengembangan dan pendampingan dari pemerintah maupun dari pihak lainnya. Melihat situasi yang sedemikian Kementerian BUMN berinisiatif untuk penyelenggaraan kegiatan pembinaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

Langkah awal yang dilakukan oleh Kementerian BUMN melakukan kolaborasi dengan berbagai perusahaan BUMN dalam berusaha membentuk sistem ekonomi digital (*Digital Economy Ecosystem*) melalui pembinaan UKM (Manual RKB, 2019:5).

Dengan demikian dasar pembentukan Rumah BUMN sebagai pusat pengembangan, edukasi dan digitalisasi UKM dengan tujuan untuk meningkatkan kapasitas dan kapabilitas UKM untuk mewujudkan Indonesia yang berkualitas. Salah satu perusahaan BUMN yang terlibat dalam program Rumah Kreatif BUMN salah satunya PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Yang bergabung tahun 2017.

Rumah BUMN yang didirikan Kementerian BUMN dan PT. BRI (Persero) Tbk. Yang tersebar ke seluruh

Indonesia salah satu nya berada di D.I.Yogyakarta. Pembentukan Rumah BUMN BRI ini sebagai usaha untuk mewadahi para pelaku usaha UKM yang berada di daerah Yogyakarta. Tercatat Pada tahun 2019 Rumah BUMN Yogyakarta telah memiliki anggota sebesar 43.800 UMKM yang terdiri dari nasabah Bank Rakyat Indonesia (BRI) dan 1.153 diantaranya berasal dari luar daerah Yogyakarta . Anggota UMKM yang diberdayakan terdiri dari bidang Fashion, kuliner,makanan,kerajinan tangan dll

METODE

Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini adalah strategi kronologis atau bertahap. Adapun tahapannya sebagai berikut :

- a. pelaksaannya utamanya ialah Bahan yang digunakan dalam pembuatan emping rasa modern ini adalah buah melinjo, serta dengan didukung oleh bahan perasa alami dan perasa buatan. yang digunakan dalam pembuatan produk ini semuanya menggunakan bahan yang telah melalui proses pemilihan.
- b. Dalam pengolahan bahan baku, bahan ini dijadikan sebuah produk yaitu keripik melinjo. Daging melinjo yang

digunakan dipotong kemudian di goreng kering kemudian ditiriskan dengan pengering makanan agar minyaknya tidak terbawa pada saat dikemas dan pada keripik melinjo dan produk lebih bertahan lama. Bumbu-bumbu sebagai varian rasa ada cabe merah, bawang putih, bawang merah, garam, gula pasir, daun jeruk dan air. Pada produk ini memiliki dua varian rasa pertama cabe merah dikeringkan kemudian dibuat sebagai cabai bubuk homemade serta dengan mencampurkan semua bumbu kemudian dimasak hingga matang.

- c. Pada proses ini semua bumbu baik cabai bubuk homemade atau bumbu yang telah di tumis masing-masing dan dicampurkan pada produk. Selain itu tersedia juga rasa original yakni tidak dicampur dengan rasa apapun. Hal tersebut dilakukan untuk mempertahankan rasa khas melinjo nya tersebut. Rasa lain seperti jagung bakar dan keju dilakukan dengan menambahkan bubuk perasa ke setiap kemasannya.
- d. Semua produk yang telah diberi varian rasa kemudian dikemas masing-masing secara rapi menggunakan standing

pouch yang telah diberi logo agar menarik dan memiliki ciri khas dari produk yang lain. Kemudian kedua produk ini telah menjadi suatu produk makanan yang siap untuk dipasarkan. Survey pasar diperlukan untuk mencari tempat pemesanan bahan baku dan bahan pengemas yang murah dan terjamin kualitasnya. Maka dari itu sebelum melakukan produksi pemilihan bahan melinjo serta kemasan dan bahan pendukung lainnya harus dipastikan bahwa tempat tersebut murah tetapi kualitasnya bagus.

Desain produk dilakukan dengan membuat desain kemasan yang menarik dengan mencakup.

1. Branding merk dagang produk
2. Spesifikasi produk
3. Tanggal kadaluarsa
4. Variant rasa produk

Untuk proses produksi, kami menyiapkan alat- alat yang digunakan dalam proses produksi mulai dari kompor, gas elpiji, penggorengan, blender, pisau, wadah/baskom, dan tampah.

Dilakukan perancangan sistem produksi dengan pembuatan jadwal produksi yaitu membuat produksi sesuai jumlah pesanan dengan waktu yang telah ditentukan

dan perancangan tata letak alat produksi agar proses produksi dapat berjalan secara efektif dan efisien. Pemesanan bahan baku dan bahan pengemas dilakukan setelah melakukan survey pasar dan dilakukan kontinyu sesuai dengan jadwal produksi.

Biasanya sebelum membeli bahan produk terutama tahu dan melinjo perlu memberi pesan kepada pihak penyedia untuk menyiapkan bahannya agar tidak kehabisan untuk agar produksi dapat berjalan secara efektif dan efisiensi

- e. Dilakukan pula uji coba produksi untuk merencanakan produk makanan sehingga diharapkan produk makanan yang disajikan sesuai dengan keinginan konsumen. Maka dari itu sebelum hasil produk dipasarkan maka perlu adanya uji coba dahulu terhadap produk tersebut.
- f. Kerupuk melinjo merupakan jenis makanan ringan yang cocok dimakan sebagai cemilan ataupun lauk makan. Sasaran produk ini untuk semua kalangan mulai dari anak- anak hingga orang dewasa. Memperkenalkan produk hasil olahan dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsi hasil olahan dari tahu dan melinjo.

g. Dari olahan produk ini semua bahan menggunakan bahan alami mulai dari bahan baku sampai bahan perasanyapun dihasilkan dari olahan sendiri. Produk ini bisa dimakan sebagai cemilan atau lauk makan. Selain itu produk ini dijual dengan harga yang terjangkau serta ada penawaran menarik buy 2 get 1. Menawarkan produk via online mulai dari whatsapp, Instagram dan juga secara langsung kepada keluarga, masyarakat luas, ataupun teman kuliah. Penyebaran ini dilakukan kepada kelompok atau individu, yaitu dari mulut kemulut. Penyampaian langsung kepada kelompok dapat dilaksanakan dengan mengikuti berbagai pameran kewirausahaan atau pun seminar kewirausahaan. Sedangkan penyampaian langsung kepada individu dapat dilakukan secara langsung kepada individu yang bersangkutan. Penyebaran informasi secara tidak langsung dapat melalui Media sosial yang biasa disebut dengan strategi “Internet Marketing”, seperti instagram dan Whatsapp. Membuat pengemasan yang menarik

Untuk menarik konsumen maka dalam pengemasan dibuat semenarik mungkin. Dengan kemasan yang berbedakan dapat menarik minat konsumen.

Harga

Harga produk Meli Peng Rp 8.000 untuk 1 standing pouch dengan berat 250 gram.

Lokasi

Usaha ini direncanakan akan berlokasi di daerah Kota Serang dan Kota Tangerang.

Promosi

Untuk kegiatan promosi dan pemasaran yang kami lakukan yaitu:

- Membuat Logo Brand
- Membuat Pamflet
- Permasalahan lingkungan pada Produksi Emping

Limbah dari buah melinjo sebagai produk yang dihasilkan dari limbah rumah tangga (domestik) dan ramah lingkungan. Selain memiliki fungsi dan komponen yang sangat penting untuk tubuh, pemanfaatan limbah kulit buah melinjo ini berguna untuk penurunan pada logam berat, sehingga mengurangi terjadinya pencemaran lingkungan.

Suatu lingkungan hidup dikatakan tercemar apabila telah terjadi perubahan-perubahan dalam tatanan lingkungan itu sehingga tidak sama lagi dengan bentuk asalnya. Limbah dari buah melinjo tidak akan merusak lingkungan tapi dapat mengurangi terjadinya pencemaran lingkungan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahap Persiapan

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini di bulan Mei 2023 di MESS COLORINDO Kecamatan Cikande Kabupaten Serang Provinsi Banten dan dilaksanakan oleh Tim Mahasiswa dari Fakultas Ekonomi Akutansi Universitas Pamulang.

Tim Mahasiswa terdiri dari 4 (empat) orang dan sekaligus menjadi narasumber (pemateri) pada kegiatan pengabdian ini yang pembagian tugasnya sebagai berikut

:

1. Agustia Lestari sebagai Moderator
2. Indah Mutiara sebagai pemateri Proses Pembuatan Emping
3. Friances Sianipar sebagai Pemateri tentang Meli Peng dan UMKM
4. Putri Nurholisa sebagai dalam penyiapan sarana dan prasarana, Dokumentasi.
5. Dan Pelaksanaan kegiatan ini dibantu oleh 2 (dua) orang Dosen (Bu Irna Maya Sari.,S.E.,M.Ak dan Bu Lamsah S.E.,MM. sebagai Pendamping dan Pembimbing).

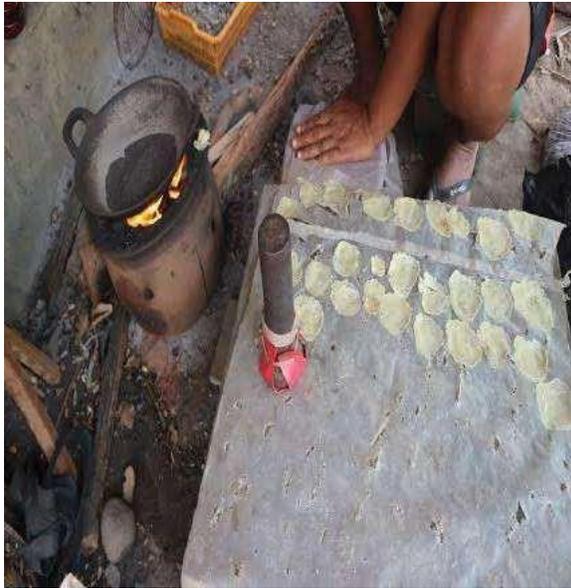
Pada tahapan ini tim pengabdian melakukan kunjungan dan koordinasi ke masyarakat Perumahan dan melakukan survey lokasi ke tempat pelaku UMKM emping melinjo yang ada di Kabupaten Serang. Dari hasil kegiatan ini tim pengabdian bisa mengetahui permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat untuk selanjutnya menentukan solusi yang ditawarkan dan memilih UMKM yang dapat dilakukan pembinaan.



Tahap Pelaksanaan Pada tahapan ini tim pengabdian melakukan beberapa kegiatan yaitu sebagai berikut : 1. Penyuluhan dan pelatihan

kepada masyarakat khususnya para pelaku UMKM emping melinjo dengan tujuan memberikan pengetahuan dan pemahaman dalam pengelolaan pencatatan UMKM, pengembangan media atau sarana pemasaran dengan cara memaksimalkan digital marketing baik dengan menggunakan aplikasi chat seperti WhatsApp.





2. Proses pembuatan emping melinjo yang sederhana . Hal ini bertujuan agar kegiatan ini dapat tmemberikan kesan positif dan menjelaskan bahwa melinjo bisa menjadi daya tarik usaha untuk meningkatkan nilai jual karena manfaat buat melinjo sangat banyak salah satunya yaitu menjaga kesehatan otak dan ginjal.



Hasil analisis dari kegiatan yang sudah dilakukan, diperoleh bahwa:

1. Motivasi mitra sangat tinggi, hal ini dibuktikan dengan antusiasme, jumlah banyaknya pertanyaan mitra kepada narasumber pada saat penyuluhan dan pelatihan berlangsung.
2. Rata-rata keuntungan usaha emping melinjo di kabupaten Serang yang dihasilkan responden selama satu bulan yaitu sebesar 500.000 perbulan.
3. Variabel yang mempengaruhi produksi emping melinjo adalah jumlah bahan baku. Sedangkan variabel jumlah tenaga kerja tidak berpengaruh nyata terhadap produksi emping melinjo.

Tahap Evaluasi Keberlangsungan kegiatan dalam meningkatkan inovasi dan pengembangan UMKM emping melinjo dari segi pemasaran dan produksi dilakukan dengan cara monitoring. Kriteria keberhasilan kegiatan ini dapat diukur dengan tercapainya 4 (empat) kriteria yang menjadi target capaian kegiatan, yaitu: tingkat partisipasi, tingkat pemahaman, tingkat keterampilan dan keberlanjutan.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui inovasi melinjo gepeng bagi Masyarakat tahun 2023 telah dapat dilaksanakan dengan baik serta mendapat respon positif dari masyarakat. Kegiatan ini ditujukan untuk meningkatkan ketrampilan ibu-ibu PKK Mess Colorindo dalam mengolah melinjo menjadi melinjo gepeng atau emping. Produk hasil olahan melinjo ini diharapkan dapat menggiatkan ekonomi masyarakat serta memberi efek positif bagi kegiatan PKK Mess Colorindo. Dari hasil pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat di mess colorindo cikande Kab Serang diperoleh kesimpulan sebagai berikut: Tim dari Universitas Pamulang yang terdiri dari Mahasiswa dan Dosen telah melaksanakan pelatihan, penyuluhan dan pendampingan kepada para pelaku UMKM emping melinjo di kampung mess colorindo Perumusan dalam upaya memberikan inovasi dan pengembangan UMKM dari segi pemasaran dalam hal ini adalah pemanfaatan media sosial.

Dengan adanya kegiatan pengabdian pada masyarakat ini maka Pelatihan ini dapat memberikankan pemahaman dan kemampuan kepada masyarakat bagaimana cara mengelola melinjo menjadi bahan

makanan yaitu melinjo gepeng.

REFERENSI.

- Aliudin, Anggraeni, D. 2012. Nilai Tambah Emping Melinjo Melalui Teknologi Produksi Konvensional di Desa Menes Kecamatan Kabupaten Pandeglang. *Agrika*. Volume 6: 1
- Choi HK, Liu S, Curhan G. 2005. Intake of Purin-Rich Foods, Protein, and Dairy Products and Relationship to Serum Levels of Uric Acid. *Arthritis Rheumatism* 52(1): 238-9. DOI
- Istiyanti, Eni. et all. 2017. Performa Supply Chain Emping Melinjo di Kabupaten Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta. *AGRARIS: Journal of Agribusiness and Rural Development Research* Vol. 3 No.1
- Nuryani Lioe, Hanifah. Reduksi Purin pada Emping Melinjo melalui Pre-treatment Perendaman Emping Mentah. Volume 6. Edisi 91. 2019.
- Siswoyo, T. A., Ardyati, T., & Hosokawa, K. 2017. Fermentation induced changes in antioxidant activities and oxidative DNA damage protection of melinjo (*Gnetum gnemon*) flour. *Journal of Food Biochemistry*, 41(4).
- Sunanto, H. 1997. *Budidaya Melinjo dan saha Produksi Emping*. Penerbit Kanisius. Yogyakarta.
- Sustrani L, Syamsir A, & Iwan H. 2008. *Asam Urat, Informasi Lengkap Untuk Penderita dan Keluarganya*, Edisi 6. PT Gramedia Utama: Jakarta.
- Tarkeltaub R. 2010. Update on gout: New Therapeutic Strategies and Option. *Nat Rev Rheumatol* 6 : 30-3. DOI
- Wahyuni, Erin dan Nurhadi. "Strategi Pengembangan Industri Emping Melinjo Di Desa Wirokerten Kecamatan Banguntapan Kabupaten Bantul." *Jurnal Geo Educasia Tahun II, Vol IV, Tahun 2013*.

<https://repository.unej.ac.id/bitstream/handle/123456789/57851/8.KESIMPULAN%20DAN%20SARAN.pdf?sequence=8&isAllowed=yLaura> eprints.utdi.ac.id pertama kali diindeks oleh Google pada January 202 media.neliti.com <https://media.neliti.com> › 29...PDF analisis nilai tambah melinjo pada sentra industri emping di desa.

https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://media.neliti.com/media/publications/299271-analisis-nilai-tambah-melinjo-pada-sentra-edcbb23a.pdf&ved=2ahUKEwiGo5CuyrH_AhXC2DgGHT2hAe8QFnoECA0QAQ&usg=AOvVaw0_D5v4Npt3XcsvA9730Cew