



Pemberdayaan Usaha Mikro Emping Melinjo di Padukuhan Koteng dengan Optimalisasi Produk guna Meningkatkan Harga Jual

Nurul Dzakiya^{1*}, Desi Kiswiranti², Subhan Arif³, Radhitya Adzan Hidayah⁴, Zulfikar Pradana⁵

^{1,2,3,4} Jurusan Teknik Geologi, Fakultas Teknik, Universitas AKPRIND Indonesia

⁵ Mahasiswa Teknik Geologi, Fakultas Teknik, Universitas AKPRIND Indonesia

ARTICLE INFO

Riwayat Artikel:

Draft diterima: 3 Juni 2024

Revisi diterima: 21 Juni 2024

Diterima: 21 Juni 2024

Tersedia Online: 24 Juni 2024

Corresponding author:

dzakiya@akprindo.ac.id

Citation:

Dzakiya, N., dkk. 2024. *Pemberdayaan Usaha Mikro Emping Melinjo di Padukuhan Koteng dengan Optimalisasi Produk guna Meningkatkan Harga Jual*. ICOMES: Indonesian Journal of Community Empowerment and Service, 4(1), pp: 5-8

ABSTRAK

Optimalisasi produk emping memiliki peranan penting dalam meningkatkan nilai jual bagi usaha mikro. Emping, sebagai salah satu makanan tradisional Indonesia, memiliki potensi yang besar dalam pasar lokal maupun internasional. Namun, untuk memperoleh keunggulan kompetitif, usaha mikro perlu memperhatikan kualitas produk emping secara menyeluruh, mulai dari bahan baku hingga proses produksi. Pengabdian ini mengeksplorasi strategi optimalisasi produk emping dengan fokus pada peningkatan kualitas, efisiensi produksi, dan pemasaran yang tepat pada usaha mikro emping melinjo di Padukuhan Koteng, Kapanewon Mlati, Sleman. Metode yang digunakan mencakup pemaparan materi tentang pentingnya memahami optimalisasi produk emping dalam meningkatkan nilai jualnya. Dengan mengambil langkah-langkah yang tepat dalam memperbaiki kualitas dan efisiensi produksi, serta mengimplementasikan strategi pemasaran yang efektif, usaha mikro dapat mengoptimalkan potensi produk empingnya dan meraih kesuksesan di pasar yang semakin kompetitif. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa upaya optimalisasi produk emping membutuhkan perbaikan pada berbagai aspek, seperti pemilihan bahan baku berkualitas, penggunaan teknologi produksi yang efisien, dan strategi pemasaran yang tepat sasaran. Dengan mengimplementasikan strategi ini, usaha mikro dapat meningkatkan nilai jual produk emping, memperluas pangsa pasar, dan mencapai keberlanjutan usaha yang lebih baik.

Kata kunci: emping melinjo, optimalisasi produk, Padukuhan Koteng, Sleman

ABSTRACT

Optimizing emping products has an important role in increasing sales value for micro businesses. Emping, as one of Indonesia's traditional foods, has great potential in the local and international market. However, to gain a competitive advantage, micro businesses need to pay attention to the quality of emping products as a whole, from raw materials to the production process. This service explores strategies for optimizing emping products with a focus on improving quality, production efficiency and appropriate marketing in emping melinjo micro businesses in Padukuhan Koteng, Kapanewon Mlati, Sleman. The method used includes presenting material about the importance of understanding the optimization of emping products in increasing their selling value. By taking the right steps to improve quality and production efficiency, as well as implementing effective marketing strategies, micro businesses can optimize the potential of their emping products and achieve success in an increasingly competitive market. The results of the service show that efforts to optimize emping products require improvements in various aspects, such as selecting quality raw materials, using efficient production technology and targeting marketing strategies. By implementing this strategy, micro businesses can increase the selling value of emping products, expand market share, and achieve better business sustainability.

Keywords: Melinjo emping, optimizing products, Koteng Village, Sleman

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) adalah usaha atau industri kecil yang dijalankan oleh sekelompok kecil orang dengan modal yang terbatas (Saefullah, dkk, 2021). Karena keterbatasan modal, usaha kecil menggunakan modal yang sudah ada untuk melakukan kegiatan produksinya, seperti membangun rumah dan membuat peralatan rumah tangga. Dengan mempertimbangkan keterbatasan produksi saat ini, inovasi produksi yang baru sangat diperlukan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas dengan mengurangi biaya atau modal dan memaksimalkan keuntungan usaha (Asy'ary, dkk, 2021).

Terutama di wilayah pedesaan dan rumah tangga berpendapatan rendah di Indonesia, banyak UMKM yang memainkan peran penting dalam menciptakan lapangan kerja dan sumber pendapatan. Ada tiga alasan negara berkembang menganggap pentingnya UMKM. Pertama, UMKM lebih baik dalam hal menghasilkan tenaga kerja yang produktif. Kedua, karena UMKM sering mencapai peningkatan produktivitas melalui investasi dan inovasi teknologi. Ketiga, UMKM lebih fleksibel daripada usaha besar (Mahendra, dkk, 2022).

Kehadiran UMKM sangat menguntungkan dalam hal distribusi pendapatan masyarakat. Mereka juga memiliki kemampuan untuk menjadi kreatif dalam upaya mempertahankan dan

mengembangkan tradisi dan kebudayaan lokal. Mengingat jumlah penduduk Indonesia yang besar, UMKM juga mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar. Ini dapat mengurangi tingkat pengangguran. Oleh karena itu, UMKM bersifat padat karya dan mampu menjadi wadah bagi masyarakat untuk bekerja dengan menggunakan teknologi yang sederhana dan mudah dipahami (Kristianto dkk, 2021)

Yogyakarta memiliki beberapa pusat pembuatan emping melinjo, terutama di Padukuhan Konteng di Kecamatan Melati, Kabupaten Sleman. Melinjo, bahan pembuat emping sendiri, mudah ditemukan di daerah ini. Selain mudahnya mendapatkan bahan baku, melinjo ditambahkan ke dalam masakan sehari-hari karena masyarakat sekitarnya sudah terbiasa dengan rasanya. Salah satu jenis makanan ringan yang dibuat dari buah melinjo yang sudah tua dan berbentuk pipih bulat disebut emping melinjo. Orang Indonesia, terutama orang di pulau Jawa, tidak asing dengan emping. Biasanya digunakan sebagai pelengkap makanan. Pembuatan emping melinjo adalah proses yang sangat mudah dan sederhana: biji melinjo disangrai, dipukul sampai tipis, dan dijemur sampai kering. Secara umum, emping melinjo dijual dalam kondisi mentah (Lelita, 2022).

Buah melinjo yang sudah tua digunakan untuk membuat keripik yang disebut emping melinjo. Di UMKM ini, proses pembuatan emping terdiri dari beberapa langkah, dimulai dengan persiapan bahan baku, yaitu melinjo tanpa kulit luarnya, sangrai, pemecahan kulit keras, penumbukan, dan penjemuran. Pembuatan emping melinjo biasanya menggunakan teknik menggoreng sangan. Karena pasir dapat menyerap panas dengan cepat (dari tungku atau kompor), biji melinjo yang digoreng sangan dapat dimasak secara merata dengan mencampurkannya dengan pasir sambil dibolak-balik. Selain itu, ketika biji melinjo digoreng sangan, zat-zat dan aroma yang terkandung di dalamnya tetap ada, sehingga emping melinjo yang lezat dibuat. Tetapi ketika direbus, aroma dan zat-zat yang terkandung dalam biji melinjo akan larut dalam air rebusan. Akibatnya, rasa emping dan aroma yang khas banyak berkurang (Elvanso, 2022).

Tujuan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Tujuan pengabdian masyarakat tentang optimalisasi produk emping untuk meningkatkan nilai jual, sebagai berikut:

1. Meningkatkan Kualitas Produk: Melalui pelatihan dan pendampingan, memperkenalkan praktik-praktik terbaik dalam proses pembuatan emping, seperti seleksi bahan baku berkualitas tinggi, teknik penggorengan yang tepat, dan kontrol kualitas yang ketat untuk memastikan emping yang dihasilkan memiliki cita rasa, tekstur, dan penampilan yang optimal.
2. Diversifikasi Produk: Mengembangkan variasi emping dengan rasa, tekstur, dan tampilan yang beragam untuk menarik minat konsumen yang lebih luas. Misalnya, emping dengan rasa pedas, manis, atau rempah-rempah, serta emping dengan tambahan bahan seperti kacang-kacangan atau rempah-rempah lainnya.
3. Pemasaran dan Branding: Memberikan pelatihan kepada produsen lokal tentang pemasaran dan branding, termasuk

pembuatan kemasan yang menarik dan strategi pemasaran yang efektif. Membantu mereka memahami pasar potensial, identifikasi pesaing, dan menentukan strategi penetapan harga yang sesuai.

4. Peningkatan Akses Pasar: Membantu produsen lokal untuk mengakses pasar yang lebih luas melalui kemitraan dengan toko-toko ritel, pasar online, atau restoran lokal. Memberikan dukungan dalam negosiasi kontrak dan pemenuhan persyaratan distribusi.
5. Pengembangan Jaringan dan Kolaborasi: Membangun jejaring antara produsen emping dengan pihak-pihak terkait seperti perajin, petani, pengusaha kuliner, dan institusi pendidikan untuk saling bertukar pengetahuan, pengalaman, dan sumber daya.
6. Pendidikan Konsumen: Mengedukasi konsumen tentang nilai gizi, manfaat kesehatan, dan keunikan produk emping, serta cara memasak dan menyajikannya secara kreatif.
7. Pemantauan dan Evaluasi: Melakukan pemantauan dan evaluasi secara berkala terhadap implementasi program pengabdian masyarakat ini untuk mengukur dampaknya terhadap peningkatan nilai jual produk emping dan memperbaiki strategi yang kurang efektif.

Tinjauan Pustaka

2. METODE PELAKSANAAN

Adapun beberapa langkah yang dilakukan dalam proses pelaksanaan kegiatan ini adalah sebagai berikut:

1. Melakukan studi pendahuluan terkait kebutuhan mitra dan analisis masalah yang dialami serta solusi yang diinginkan
2. Pelatihan: Pemaparan materi sesuai dengan tema pengabdian serta memberikan pelatihan sekaligus
3. Pemasaran dan Promosi: Hal ini dilakukan dengan cara memberi mitra beberapa alternative pemasaran secara daring atau luring sesuai kemampuan.
4. Pemberdayaan Komunitas: Tahap ini dilakukan bersama mitra komunitas UMKM Emping Melinjo Koteng yang dengan suka rela berdialog dan mengikuti program.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemberdayaan usaha mikro emping melinjo di Padukuhan Koteng merupakan upaya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat setempat. Dalam konteks ini, optimalisasi produk menjadi kunci untuk meningkatkan harga jual emping melinjo. Melalui pembahasan ini, akan dibahas beberapa strategi untuk memperkuat usaha mikro tersebut.

Langkah pertama adalah melakukan analisis pasar dan persaingan untuk memahami posisi emping melinjo dari Padukuhan Koteng di pasar lokal, regional, dan bahkan nasional. Dengan demikian, mitra dapat menentukan strategi yang tepat untuk memperkuat

posisinya (Asri dkk, 20110). Analisis ini meliputi identifikasi tren konsumen, preferensi, dan kebutuhan pasar serta mengevaluasi produk yang ditawarkan oleh pesaing. Studi pendahuluan dilakukan untuk memahami kondisi terkini dari produksi, pemasaran, dan nilai jual melinjo di area yang ditargetkan. Identifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi nilai jual dan potensi perbaikan.

Kualitas produk emping melinjo harus menjadi prioritas utama. Mitra perlu memastikan bahwa bahan baku yang digunakan adalah melinjo berkualitas tinggi dan proses produksi dilakukan dengan standar yang baik. Penggunaan teknologi modern dalam proses produksi juga dapat membantu meningkatkan kualitas produk.

Diversifikasi produk emping melinjo dapat dilakukan dengan menciptakan variasi rasa, ukuran, atau kemasan yang menarik bagi konsumen (Anasrulloh dkk, 2017). Hal ini akan membantu memperluas pangsa pasar dan meningkatkan daya saing produk. Misalnya, emping melinjo dengan rasa pedas, manis, atau gurih, serta emping melinjo dalam kemasan kecil untuk konsumsi individual atau kemasan besar untuk acara-acara besar.

Pengembangan merek (*branding*) yang kuat dan strategi pemasaran yang efektif dapat membantu meningkatkan citra dan penjualan produk emping melinjo (Sari dkk, 2015). Mitra perlu membangun identitas merek yang konsisten dan menarik serta menggunakan berbagai saluran pemasaran, termasuk *online* dan *offline*, untuk menjangkau lebih banyak konsumen potensial. Tahap ini dilakukan untuk membantu dalam strategi pemasaran dan promosi untuk meningkatkan kesadaran dan daya tarik produk melinjo. Hal ini meliputi pembuatan kemasan produk yang menarik, *branding* yang kuat, partisipasi dalam pameran atau festival makanan lokal, serta penggunaan media sosial dan pemasaran digital seperti pada kegiatan Gambar 1.



Gambar 1. Penyampaian Materi Pelatihan Pemasaran dan Promosi

Mitra UMKM emping melinjo di Padukuhan Koteng, seperti pada Gambar 2, dapat memperluas jaringan dan membangun kemitraan dengan berbagai pihak terkait, termasuk petani melinjo, distributor, toko-toko ritel, restoran, dan hotel. Kolaborasi ini

dapat membantu meningkatkan distribusi produk dan mencapai pangsa pasar yang lebih luas.



Gambar 2. Mitra Komunitas UMKM Emping Melinjo Koteng

Pengembangan model bisnis berkelanjutan merupakan langkah penting untuk memastikan keberlanjutan usaha mikro emping melinjo di Padukuhan Koteng. Model bisnis ini harus mempertimbangkan aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan sehingga dapat memberikan manfaat jangka panjang bagi masyarakat setempat. Sesi pelatihan dilakukan untuk pada UMKM produsen melinjo tentang strategi pemasaran yang efektif. Fokus pada peningkatan kualitas dan kuantitas produksi, serta peningkatan nilai tambah melalui pemasaran (Sunaryo, 2019).



Gambar 3. Tim Pelaksana dan Mahasiswa yang membantu Kelancaran acara

Sesi ini melakukan interaksi dan pelatihan secara aktif pada komunitas UMKM Melinjo dalam semua tahap program, dari perencanaan hingga implementasi. Dengan melibatkan mitra secara langsung yang dibantu oleh beberapa dosen sesuai keahlian dan juga didampingi oleh mahasiswa seperti pada Gambar 3. Kegiatan ini bertujuan untuk memahami kebutuhan dan tantangan yang dihadapi serta memastikan adanya dukungan yang berkelanjutan.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan proses kegiatan pengabdian yang telah dijalankan dengan Pemberdayaan usaha mikro emping melinjo di Padukuhan Koteng dengan optimalisasi produk adalah langkah yang penting untuk meningkatkan harga jual dan kesejahteraan ekonomi

masyarakat setempat. Dengan mengikuti strategi-strategi yang telah dibahas di atas, diharapkan usaha mikro tersebut dapat tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan serta memberikan manfaat yang signifikan bagi semua pihak yang terlibat.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Atas selesainya program pengabdian masyarakat ini kami selaku pelaksana mengucapkan terima kasih kepada beberapa pihak yang telah banyak membantu, diantaranya adalah

1. Perwakilan LPPM Universitas AKPRIND Indonesia yang telah memberikan kesempatan dan membantu terlaksananya kegiatan ini.
2. Ibu Dukuh Koteng, UMKM Emping Melinjo Koteng, Mahasiswa KKN, Bu Eka Sulistyaningsih, Bu Windi dan Pak Yusuf yang juga aktif membantu pelaksanaan kegiatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anasrulloh, M., & Basiron, B. (2017). Pelatihan pembuatan kemasan (packaging) untuk meningkatkan pemasaran produk olahan Kue Kacang Emping Melinjo. *J-ADIMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 5(1), 15-19.
- As'ary, M., Mugini, P., Fakhrurozi, M. F., Sugiarti, S., Utami, G. F., & Hapsari, D. R. (2021). Optimalisasi Potensi Home Industry Melalui Digitalisasi Marketing (Kasus: Produksi Emping Rumahan Kampung Pagutan, Desa Sukakarta, Cianjur). *Jurnal Pusat Inovasi Masyarakat (Pim)*, 3(1), 91-101.
- Asri, I. W. Y. (2010). Analisis Usaha Industri Emping Melinjo Skala Rumah Tangga Di Kabupaten Magetan.
- Ehvano, J. T., & Afriyanto, A. (2021). Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Pemasaran Produk Emping Melinjo Pada Masa Pandemi Covid_19.*
- Kristianto, D., Rispantyo, R., & Rahayu, F. P. (2021). Pemberdayaan Industri Rumah Tangga Melalui Kegiatan Penyuluhan Usaha Produksi Emping Mlinjo Desa Windan, Kecamatan Kartasura Kabupaten Sukoharjo Jawa Tengah. *Tridarma: Pengabdian Kepada Masyarakat (Pkm)*, 4(2), 117-125.
- Lelita, N. (2022). Pemasaran Digital Produk Emping Melinjo Pada Pelaku Badan Usaha Milik Desa (Bumdes). *Marlborough: Journal Of Community Service*, 1(1), 7-12.
- Mahendra, M. R., & Amri, M. (2022). Optimasi Potensi Emping Garut Di Desa Carangbejo Sampung Ponorogo. *Abdimas Galuh*, 4(1), 10-21.
- Saefullah, E., Putra, A. R., & Tabroni, T. (2021). Inovasi Dan Pengembangan Umkm Emping Melinjo Pada Masa Pandemi Covid-19 Dengan Optimalisasi Media Pemasaran Dan Alat Produksi. *Reswara: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 291-299.
- Sari, I. R. M., Zakaria, W. A., & Affandi, M. I. (2015). Kinerja produksi dan nilai tambah agroindustri emping melinjo Di Kota Bandar Lampung. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 3(1).

Sunaryo, D. (2019). Optimalisasi Produk Emping Melinjo Guna Meningkatkan Nilai Tambah Bagi Masyarakat Kampung Cipanas Baru Desa Mancak Kabupaten Serang. *KAI BON ABHINAYA: JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT*, 1(1), 17-23.