



## Pelatihan Pengolahan Produk Empon-empon untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat

Agus Susetyohadi<sup>1\*</sup>, Mufti Alam Adha<sup>2</sup>

### Keywords :

Processing;  
Product;  
Empon-empon;  
Income.

### \*Corresponding Author

<sup>1,2</sup>Universitas Ahmad Dahlan

\* Jl. Kapas No.9, Semaki, Kec.

Umbulharjo, Kota Yogyakarta, Daerah

Istimewa Yogyakarta 55166

Email: [agus.susetyohadi@pbs.uad.ac.id](mailto:agus.susetyohadi@pbs.uad.ac.id)

### History Artikel

Received: 08-05-2021

Reviewed: 10-05-2021

Revised: 15-06-2021

Accepted: 18-06-2021

Published: 20-06-2021

**Abstrak.** Agricultural products that are considered to have prospects are empon-empon. The types of empon-empon that have been produced by the farmers are temu comedy, white turmeric, yellow turmeric and ginger. Once the harvest season (usually June to December) a maximum of 200 tons fresh only for ginger and turmeric/yellow turmeric. This amount is based on market orders. The potential for these large empons needs special attention, because when sold in the form of fresh empons, the selling value is very low and the profits obtained are very small. For this reason, it is necessary to think about an effort to diversify products from these empon-empon materials by applying appropriate science and technology. This diversification is intended to find new types of products from empon-empon materials with standard quality qualities so that they have high competitiveness in the domestic market and export market. With this science and technology-based diversification, the market opportunity is getting bigger (increasing sales volume), higher selling value with much bigger profit. The choice to develop products from empon-empon raw materials is very appropriate. First, in terms of its function, apart from being a food flavoring agent, empon-empon is also an ingredient of herbal medicine to cure various diseases which are now in great demand.



This work is licensed under a Creative Commons Attribution

4.0 International License

### Pendahuluan

Petani menghasilkan produk-produk baru dari bahan empon-empon tersebut, misalnya dalam bentuk ramuan obat herba, minuman instant, minuman sehat dalam kemasan, sampai obat herba dari ekstraksi bahan empon-empon. Untuk semua alasan yang sudah disampaikan sebelumnya maka sangat perlu dilakukan diversifikasi dengan harapan dapat memotong rantai pemasaran dan koperasi dapat menjadi Grosir bagi produknya sendiri. Nilai tambah produk diversifikasi dapat mencapai 10 hingga 15

kali nilai empon segar. Bahkan karena kasiatnya, nilainya dapat menjadi berlipat-lipat. Di pasaran produk instan untuk 75 gram dijual dengan harga Rp. 300,00 sehingga untuk 1000 gram (1 kg) produk instan harus dibayar dengan Rp. 40.000,00. Untuk menghasilkan 1000 gram produk instan dibutuhkan empon basah seberat 3000 gram (3 kg). Bila harga rata-rata empon segar Rp. 1.000,00 per kg, maka untuk 3 kg hanya bernilai Rp. 3.000,00. Ini berarti dari empon segar menjadi empon instan nilainya meningkat menjadi 13,3 kalinya (Paimin & Murharanto: 1994)

Pengembangan pilihan melalui diversifikasi produk dari bahan baku empon-empon sangat tepat. Pertama dari segi fungsinya disamping sebagai penyedap rasa masakan, empon-empon juga merupakan bahan obat herba untuk menyembuhkan berbagai macam penyakit yang sekarang sangat diminati.

Pemikiran membuat bentuk-bentuk produk baru dari bahan empon-empon mempunyai beberapa keuntungan yaitu : (a) meningkatkan nilai tambah produk empon-empon, (b) memperkecil ketergantungan terhadap pembeli (biasanya petani menanam sesuai pesanan), (c) meningkatkan kapasitas produksi empon-empon, (d) memperluas peluang pasar, (e) meningkatkan mutu produk, (f) mempunyai daya saing lebih tinggi. Harapan-harapan tersebut dapat direalisasi melalui penerapan IPTEK dan manajemen usaha yang baik dan didukung oleh tersedianya SDM yang memadai (Rukmana, 2000).

Bentuk produk baru tersebut dapat berupa: (a) empon-empon kering berbentuk irisan tipis (masih bersifat bahan baku), (b) Tepung dari bahan empon kering yang digiling, (c) ekstrak empon, (d) bubuk instan, (e) minuman sehat (jahe, kunir, temulawak, kencur), (f) ramuan obat herba. (g) empon-empon celup (h) kapsul empon-empon (i) makanan empon-empon (enting-enting jahe, manisan jahe, manisan temulawak) (Balai Informasi Jawa Barat: 2014).

Selain faktor pesanan dalam bentuk empon-empon segar, untuk pemasaran yang lebih luas pihak kelompok tani telah mendatangi beberapa perusahaan jamu di wilayah Jawa Timur untuk menawarkan bahan empon-empon tersebut. Ternyata dari pihak perusahaan jamu bersedia menampung hasil produksi empon-empon tersebut berupa irisan kering dengan kualitas tertentu. Pihak kelompok Tani juga pernah mencoba untuk membuat produk jamu godakan dan dipasarkan secara tradisional,

namun hasilnya kurang memuaskan menggunakan panas matahari langsung di tempat terbuka. Dengan demikian sebetulnya peluang pasar sangat terbuka bagi hasil produk empon-empon.

Pihak kelompok tani memang mempunyai harapan menjadikan produk unggulan dari bahan empon-empon ini. Untuk jangka panjang, kelompok Tani empon-empon bertekad menghasilkan produk-produk baru dari bahan empon-empon tersebut, misalnya dalam bentuk ramuan obat herba, minuman instant, minuman sehat dalam kemasan, sampai obat herba dari ekstraksi bahan empon-empon. Untuk semua alasan yang sudah disampaikan sebelumnya maka sangat perlu dilakukan diversifikasi dengan harapan dapat memotong rantai pemasaran dan menambah penghasilan bagi para petani empon-empon (Rukmana, 1992).

Nilai tambah produk diversifikasi dapat mencapai 10 hingga 15 kali nilai empon segar. Bahkan karena kasiatnya, nilainya dapat menjadi berlipat-lipat. Contohnya kunir putih dan jahe merah sangat diminati dan dicari masyarakat. Harga bubuk instan jahe merah 100 gram mencapai Rp. 5000, ini berarti dari empon segar menjadi empon instan nilainya meningkat menjadi 10 kalinya (Mamat, 1989).

Desa Pacet Kecamatan Pacet Kab. Mojokerto ini mempunyai lahan dan iklim yang cocok untuk budidaya empon-empon. Potensi empon-empon lebih dari 250.000 kg sekali musim panen. Peralatan yang ada adalah peralatan untuk budidaya empon-empon, seperti cangkul, pembajak, alat pembuat pupuk kompos. Disamping ditanam di desa Pacet kecamatan Pacet Kabupaten Mojokerto juga di daerah Trawas. Ketersediaan bahan baku empon-empon untuk diversifikasi hasil terlihat dari data hasil produksi empon-empon pertahun pada tabel 1.

**Tabel 1. Potensi empon-empon yang sudah dipasarkan dan nilai ekonominya**

| Jenis empon-empon | Kapasitas produksi (kg) | Harga di tingkat petani (Rp /kg) | Potensi nilai ekonomi empon segar (Rp) |
|-------------------|-------------------------|----------------------------------|--|
| Temu lawak        | 100.000                 | 600,-                            | 60.000.000                             |
| Kunir Kuning      | 100.000                 | 500,-                            | 520.000.000                            |
| Kunir Putih       | 50.000                  | 2000,-                           | 100.000.000                            |
| Jahe              | 60.000                  | 900,-                            | 54.000.000                             |
| Jahe merah        | 50.000                  | 1500,-                           | 75.000.000                             |
| Kencur            | 25.000                  | 700,-                            | 17.500.000                             |
| Kunci             | 10.000                  | 1000,-                           | 10.000.000                             |
| Laos              | 10.000                  | 700,-                            | 7.000.000                              |
| Jumlah            | 405.000                 |                                  | 323.500.000                            |

Sumber : Dokumen Kelompok Tani Empon-empon, 2021

Penerapan diversifikasi empon-empon seperti yang telah disebutkan di atas sangat berpeluang pasar dan pengendalian mutu yang terus menerus maka produk akan mempunyai peluang daya saing yang relatif tinggi. Pengemasan yang baik dan menarik minat pembeli juga sangat menentukan kekuatan daya saing produk dan penetapan harga yang bersaing yaitu dengan cara meningkatkan efisiensi dalam seluruh langkah proses produksi. Pemeliharaan mesin yang kontinyu juga akan mempertahankan kualitas produksi. Kemasan dibuat berbagai ukuran untuk menjangkau banyak segmen pasar.

Disamping itu banyak ragam diversifikasi produk dari bahan empon-empon ini. Strategi pemasaran akan dikembangkan. Selama ini pemasaran berdasarkan pemesanan dan untuk kebutuhan lokal dan sekitarnya. Pemakaiannya pun lebih banyak untuk keperluan bumbu dapur. Selanjutnya dengan produk-produk baru (produk diversifikasi), pemasaran yang akan dilakukan oleh pihak kelompok Tani akan menggunakan beberapa media seperti brosur serta diharapkan ke depan menjadi desa unggulan sebagai sentra dari produk empon-empon.

Setelah proyek selesai, pengelolaannya akan diserahkan kepada pihak Kelompok Tani dengan pembinaan serta pendampingan dari seluruh Tim Pelaksana Proyek dan Dinas Koperasi Mojokerto secara terus-menerus.

Pengelolaan dilakukan dengan manajemen tersendiri yang profesional sebagai unit usaha baru bagi kelompok tani dan untuk pengembangan usaha atau pembukaan usaha baru sebagai investasi yang bergulir.

### Metode Pelaksanaan

Strategi yang dilakukan untuk mencapai kondisi yang diharapkan, adalah dengan menggunakan ABCD (*asset based community development*). *Asset based community development* adalah pendekatan pengembangan masyarakat, yaitu masyarakat diapresiasi sebagai jejaring potensi yang luar biasa. Masyarakat telah lahir, hidup dan berkembang sehingga memiliki aset, baik aset sosial, ekonomi maupun budaya (Wicaksono, 2015).

Tahapan kegiatan pengabdian sebagai berikut :

1. Survey lokasi kegiatan
2. Melakukan koordinasi program bersama dengan tim
3. Menyiapkan program kerja
4. Pelatihan, dilakukan dengan beberapa tahap yaitu : Pelatihan pembuatan bubuk empon-empon, pelatihan pembuatan produk jamu instan dan jamu segar, pelatihan pembuatan enting-enting jahe, pelatihan pengemasan, pelatihan desain produk serta pelatihan pemasaran.

- Evaluasi program kerja yang telah dilaksanakan.

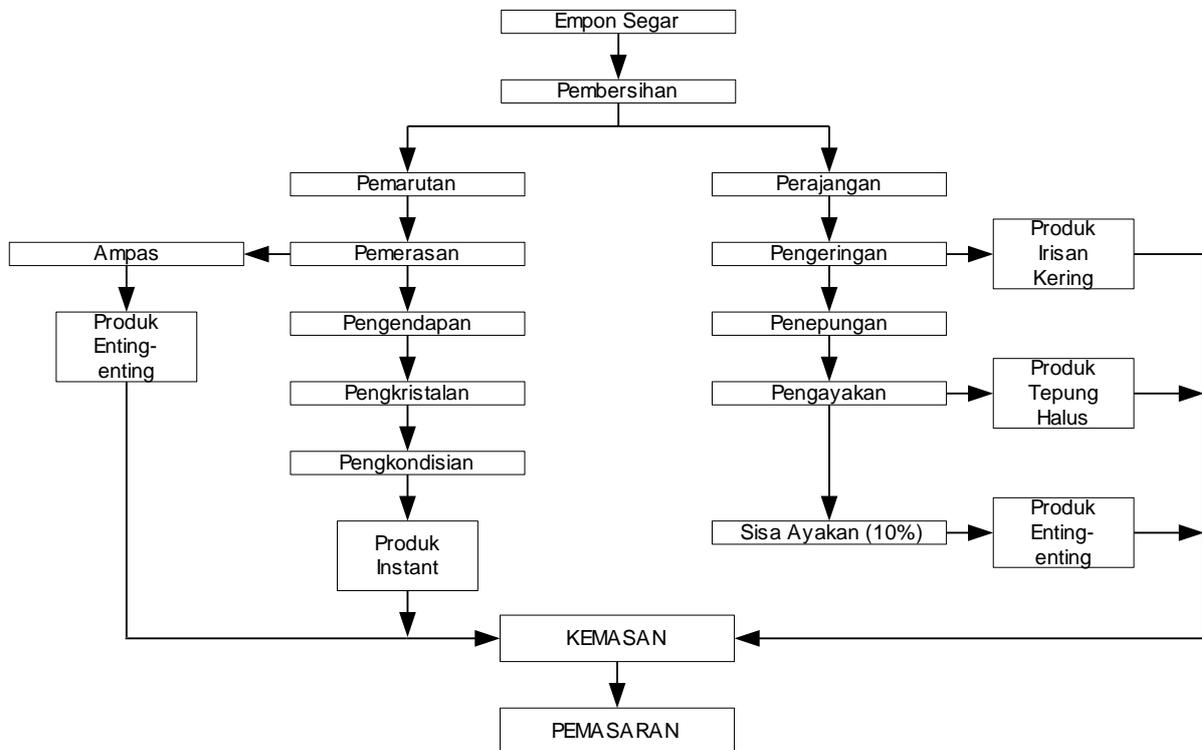
Sebagai kawasan pegunungan serta mempunyai potensi pertanian yang sangat luar biasa, kawasan Pacet mempunyai hamparan sawah pertanian yang luas dengan beraneka ragam tanaman, salah satunya adalah produksi pertanian berupa empon-empon. Potensi inilah yang ingin digali dalam kegiatan pengabdian masyarakat kali ini. Dimana produksi empon-empon bisa diolah menjadi beraneka ragam produk melalui diversifikasi produk, jadi tidak hanya dijual dalam keadaan mentah saja, tapi bisa menjadi erbagai macam produk

yang mempunyai nilai jual tinggi. (Wiraatmadja, 2002).

### Hasil dan Pembahasan

Pelaksanaan kegiatan meliputi langkah:

- Persiapan*, yaitu melakukan diskusi dengan pihak kelompok tani tentang kegiatan yang akan dilakukan dan kendala atau hambatan apa yang perlu diatasi, memilih orang yang sesuai untuk dilibatkan, menyiapkan bahan-bahan yang diperlukan.



**Gambar 1. Diagram alir proses produksi produk diversifikasi**

Sumber: Hasil pengabdian, 2021

- Pelatihan*, meliputi materi tentang pembuatan irisan kering empon-empon, sirup jahe, tepung empon-empon/empon-empon instan, enting-enting jahe, minuman sehat. Manajemen pemasaran, manajemen dan administrasi. Peserta pelatihan adalah semua orang yang terlibat dalam proyek, pelatihan dilakukan di lokasi mitra.

- Pemasaran*, menggunakan strategi batasi volume produk sesuai peluang pasar dengan aneka ragam produk, menjangkau semua segmen pasar seluas-luasnya serta dengan harga yang bersaing.
- Pendampingan* dilakukan secara berkelanjutan agar produk-produk yang dihasilkan bias tetap berjalan secara berkelanjutan.

Pada saat pelaksanaan, kegiatan ini menghasilkan lima macam diversifikasi produk, dengan memberikan pelatihan yaitu irisan kering empon-empon, tepung instan empon-empon, snack enting-enting jahe, pembuatan sirup jahe, dan minuman jamu godok (rebus).

Langkah-langkah pendampingan dalam diversifikasi produk yang diberikan kepada petani adalah sebagai berikut:

- a) *Irisan kering empon-empon*. Bahan-bahan yang harus disiapkan adalah : kunir/kunir putih, jahe/jahe merah. Sedangkan untuk alat-alat yang diperlukan adalah pengiris atau pisau dan nampan. Cara pembuatan :
  - Bahan dicuci bersih
  - Diiris tipis-tipis dengan menggunakan alat pengiris atau pisau yang tajam.
  - Bahan-bahan kemudian dikeringkan, pengeringan yang baik sangat menentukan kualitas irisan kering empon-empon tadi (Imoco et al., 1991)
- b) *Tepung instan empon-empon*. Bahan yang diperlukan kunir, kunir putih, jahe, jahe merah. Sedangkan alat yang dibutuhkan panci atau alat penggorengan besar, pengilingan atau alat tumbuk. Cara pembuatan :
  - Bahan dicuci bersih
  - Masing-masing bahan ditumbuk secara terpisah, setelah ditumbuk kemudian diperas dan diambil sarinya
  - Sari dipisahkan dari ampasnya (ampas jahe bisa digunakan sebagai enting-enting jahe)
  - Dimasak dipanci atau penggorengan besar lalu diaduk-aduk terus sampai kering dan menjadi tepung.
  - Tepung siap dikemas.
- c) *Snack enting-enting jahe*. Bahan yang diperlukan jahe atau ampas jahe, kelapa tidak terlalu muda, gula. Untuk alat yang diperlukan alat penggulung/botol

sirup, wajan/alat penggorengan, panci, sendok. Cara pembuatan :

- Kelapa diparut kemudian disangrai sampai kering (seperti membuat serundeng kelapa) lalu campurkan parutan jahe/ampas jahe
  - Masak gula secara terpisah sampai mencair
  - Ambil cairan gula yang masih panas satu sendok lalu masukkan kelapa dan jahe yang telah disangrai tadi, kemudian letakkan diatas tempat datar, lalu gulung dengan botol dalam keadaan panas sampai menjadiah pipih, setelah itu adonan bisa dibentuk sesuai selera
  - Cara pembuatan enting-enting ini, dilakukan sedikit demi sedikit dan dalam keadaan adonan masih panas.
- d) *Sirup jahe*. Bahan-bahan yang diperlukan yaitu jahe dan gula pasir. Sedangkan alat-alat bantu yang diperlukan panci, dan alat pengaduk. Cara pembuatan:
    - Jahe ditumbuk sampai halus lalu diambil sarinya
    - Masak gula secara terpisah sampai mencair
    - Kemudian campurkan sari jahe dengan cairan gula yang masih panas
    - Setelah dingin baru dimasukkan di botol
  - e) *Minuman jamu godok (rebus)*. Cara pembuatannya semua bahan direbus dengan cara ditumbuk atau diiris-iris, sedangkan bahan-bahan tergantung kepada jamu yang akan dibuat.

Ragam produk diversifikasi ini membuka peluang untuk memperbesar segmen pasar, memperbesar peluang pasar, dan pasaran pasarnya beragam.

**Tabel 2. Standar mutu empon kering (jahe)**

| Karakteristik                      | Syarat mutu |
|------------------------------------|-------------|
| Bau dan rasa                       | khas        |
| Kadar air, %(b/b) maks.            | 12,0        |
| Kadar minyak atsiri (ml/100 g) min | 1,5         |
| Kadar abu, %(b/b) maks.            | 8,0         |
| Berjamur dan berserangga           | Tidak ada   |
| Benda asing, %(b/b) maks.          | 2,0         |

Sumber: Departemen Pertanian, 2021

Produk akhir dari unit usaha baru adalah produk diversifikasi yaitu irisan kering, tepung, instan dan enting-enting. Produk produk ini harus memenuhi standar mutu yang diharapkan. Untuk itu pengujian mutu harus selalu dilakukan secara periodik. Standar mutu empon-empon kering diperlihatkan pada tabel 2.

Kegiatan pengabdian juga memberikan wawasan baru terkait aspek pemasaran. Pola dan saluran distribusi Kelompok Tani Sumber Sari sebagai berikut sebelum diversifikasi adalah petani → koperasi → grosir → pengecer → konsumen. Namun setelah diversifikasi saluran pemasaran menjadi lebih ringkas, yaitu petani → koperasi → pengecer → konsumen dan pola kedua petani → koperasi → agen → konsumen.

Setelah diversifikasi sekarang koperasi bertindak sebagai grosir atau eksportir yang mempunyai akses langsung ke pasar-pasar:

- (1) Pasar kota, pasar kecamatan, pasar desa
- (2) Toko obat, jamu dan makanan
- (3) Apotik
- (4) Swalayan

Peningkatan kemampuan promosi juga menjadi bagian dalam pengabdian ini. Promosi untuk pasar lokal dilakukan menggunakan *personnal selling* dan pasar industri menggunakan *telemarketing* dan *personal selling*. Sementara ini pemasaran masih menjangkau masyarakat daerah sekitar dan akan diperluas ke daerah lain melalui pengemasan produk yang bagus agar konsumen merasa tertarik (Widayanti, 1996).

Dampak sosial ekonomi yang ditimbulkan oleh kegiatan pengabdian ini antara lain:

1. Polusi hampir tidak ada sehingga kenyamanan hidup dan kesehatan lingkungan lebih terjamin.
2. Peningkatan kualitas dan ragam produk berdampak pada percepatan pengembangan usaha. Dengan demikian masyarakat sekitar akan memiliki kesempatan kerja yang lebih banyak dan ini akan menambah penghasilan dan memperluas lapangan kerja.
3. Membuka lapangan kerja baru
4. Meningkatkan pendapatan masyarakat melalui penerapan IPTEK
5. Meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pengembangan produk baru

## Simpulan dan Saran

Indonesia merupakan salah satu negara penghasil rempah-rempah dan obat-obatan tradisional. Sebagai komoditi ekspor, empon-empon termasuk dalam macam-macam rempah-rempah yang diperdagangkan di dunia. Tren permintaan pasar terus meningkat, namun sering kali kualitas ekspor empon-empon belum bisa memenuhi standar. Bila kasus kualitas ini tidak segera diatasi dikawatirkan akan mengurangi kepercayaan sehingga pasar. Oleh karena itu, perlu penanganan pasca panen yang serius dan memikirkan diversifikasi produk yang profitable. Dengan meningkatnya terus-menerus permintaan pasar akan empon-empon dan banyaknya ragam kegunaan dan penggunaan produk empon-empon, serta potensi lahan yang sesuai, maka prospek usaha dari produk empon-empon ini sangat bagus dan menguntungkan. Hanya saja perlu didukung alat proses produksi yang dapat menghasilkan mutu produk yang berkualitas dan memenuhi standar. Hal ini untuk meningkatkan daya saing. Oleh karena itu pengendalian mutu yang dilakukan secara terus menerus harus dilakukan

### Daftar Rujukan

- Balai Informasi Jawa Barat. (2014). *Budi Daya Jahe dan Pemasarannya*. Jawa Barat: Departemen Pertanian.
- Imoco, dkk. (1991). Pengaruh Lama Penyimpanan Terhadap Perubahan Kadar Air pada Prototipe Alat Pengering Cabai Merah, *Warta Balai Industri Banjar Baru*.
- Mamat, HS. (1989). Prospek Pemasaran Jahe. *Prosiding simposium I Hasil penelitian dan Pengembangan Tanaman Industri, Buku IV Tanaman Obat*. Puslitbangtri.
- Paimin, P.B. & Murharanto. (1994). *Budi Daya Pengolahan, dan Perdagangan Jahe*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Rukmana, .R. (1992). *Diversifikasi Produk Pada Agribisnis Jahe*. Suara Karya, 15 September 1992.
- Rukmana, R. (2000). *Usaha Tani Jahe*, Yogyakarta: Penerbit Kanisius.
- Widayanti, N. (1996). *Pengering Hasil Panen Tenaga Sekam*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Wiratmadja, S. (2002). *Pengiris dan Pemotong*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Wicaksono, S. (2015). Asset Based Community Development As A Method to Strengthen ASEAN Economic Community. *International Journal of law*, 13(1), pp. 46-62