

Peningkatan Kualitas Produk Dan Pemasaran Pada Kelompok Usaha Emping Desa Baru Pasar VIII Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat

¹⁾Joko Suharianto, ²⁾Sumarno, ³⁾Mhd.Andi Abdillah Triono,
⁴⁾Choms Gary G.T. Sibarani, ⁵⁾Thamrin

¹⁾ Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan, Indonesia
²⁾ Pendidikan Teknik Mesin, Fakultas Teknik, Universitas Negeri Medan, Indonesia
³⁾ Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan, Indonesia
⁴⁾ Pendidikan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan, Indonesia
⁵⁾ Pendidikan Bisnis, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan, Indonesia

Email: djoko@unimed.ac.id *

INFORMASI ARTIKEL	ABSTRAK
Kata Kunci: Emping Alat Press Manual Pelita Jaya	<i>Tujuan utama dari Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini, menyelesaikan permasalahan yang tengah dihadapi oleh 2 mitra kelompok petani emping. Adapun 3 aspek permasalahan utama yakni aspek produksi, aspek pemasaran dan aspek keuangan. Target dalam kegiatan pengabdian ini menghasilkan penyelesaian masalah aspek produksi berupa; 1) Alat mesin press emping manual, dan 2) Alat mesin vacuum sealer; aspek pemasaran berupa, 1) Merek dagang penjualan emping, 2). kemasan. dan aspek keuangan berupa 1) Pencatatan keuangan usaha sederhana. Lokasi kegiatan pengabdian dilakukan di Desa Baru Pasar VIII Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini ceramah, praktik dan pendampingan. Pelatihan dan penyuluhan kegiatan pengabdian ini dilakukan di aula desa, pada kegiatan ini telah diserahkan 4 unit alat press emping manual, 2 unit mesin kemasan vacuum sealer, merek dagang emping "Pelita Jaya" dan dan buku besar pencatatan keuangan sederhana. Hasil kegiatan pengabdian ini, para kelompok usaha emping mampu meningkatkan kualitas produk dan pemasaran emping yang lebih baik.</i>
Keywords: Emping Manual Press Tool Pelita Jaya	<i>The main purpose of this community service activity is to solve problems that being faced by 2 partner groups of emping farmers. The three main aspects of the problem are the production aspect, the marketing aspect and the financial aspect. The targets in this service activity result in solving production aspect problems in the form of; 1) manual emping press machine, and 2) vacuum sealer machine tool; marketing aspects in the form of, 1) emping sales trademark, 2). packaging. and financial aspects in the form of 1) Simple business financial records. The location of the service activities was carried out in Pasar VIII of Baru Village, Hinai District, Langkat Regency. The method used in this activity is lecture, practice and mentoring. The training and counseling of this service activity was carried out in the village hall, in this activity 4 units of manual emping press tools, 2 units of vacuum sealer packaging machines, the emping trademark "Pelita Jaya" and a simple financial ledger. As a result of this service activity, the chips business groups were able to improve product quality and better emping marketing..</i>

I. PENDAHULUAN

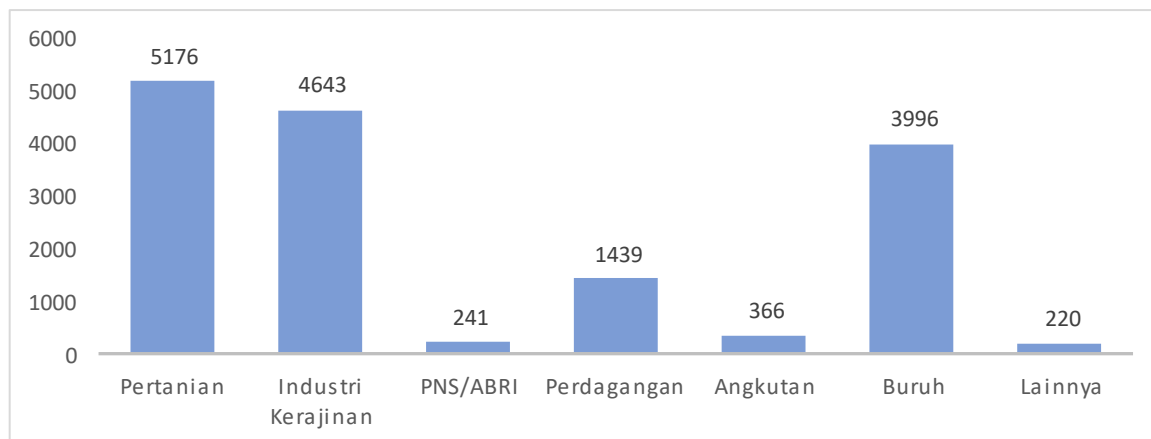
Kabupaten Langkat merupakan salah satu Kabupaten yang memiliki potensi Sumber Daya Manusia (SDM) yang kompeten dibidang kewirausahaan. Masyarakatnya bisa dikatakan sudah mandiri dalam mengelola Sumber Daya Alam (SDA) yang terkandung di sekitaran Kabupaten Langkat. Berikut beberapa usaha yang sangat berkembang di Kabupaten Langkat seperti: "Pengolahan Minyak Goreng dan Oleokimia, Industri Pengolahan Buah-Buahan, Pengusaha Ikan Kerapu, Pengusaha Tambak Udang Windhu, Industri Pariwisata, dan lain sebagainya", (Profil Kabupaten Langkat, 2020).

Kabupaten yang terletak di Provinsi Sumatera Utara, Indonesia ini, dengan Ibu kota Stabat, memiliki 23 Kecamatan, yakni: Babalan, Bahorok, Batang Serangan, Brandan Barat, Besitang, Binjai, Gebang, **Hinai**,

927

Kuala, Kutambaru, Padang Tualang, Pangkalan Susu, Pematang Jaya, Salopian, Sawit Seberang, Secanggang, Sei. Bingei, Sei. Lapan, Selesai, Sirapit, Tanjung Pura, dan Wampu. Luas wilayahnya 6.272 km² dengan jumlah penduduk 1.030.202 Jiwa (Kabupaten Langkat Dalam Angka 2021).

Berdasarkan perkembangan usaha dan jumlah Kecamatan yang ada di Kabupaten Langkat di atas, ada di salah satu Kecamatan yang cukup potensial di Kabupaten Langkat untuk dikembangkan hasil usaha masyarakatnya menjadi lebih berkembang lagi, yaitu Kecamatan Hinai. Kecamatan Hinai memiliki penduduk sebanyak 52.664 jiwa ini memiliki 13 Desa (Kecamatan Hinai Dalam Angka 2021) ini memiliki Sumber Daya Alam (SDA) yang cukup diperhitungkan di Kabupaten Langkat. Tingginya sumber daya alam di Kecamatan ini membuat profesi terbanyak masyarakatnya ada pada sektor Pertanian, Industri/Kerajinan dan juga Buruh. Hal ini bisa dilihat pada Gambar 2 dibawah ini:



Gambar 1. Sebaran Pekerjaan Masyarakat Kecamatan Hinai
(Sumber: Kecamatan Hinai Dalam Angka 2021)

Salah satu desa yang banyak sumber daya alamnya adalah Desa Baru Pasar VIII yang kaya dengan lahan pertanian, dan tanaman palawija diantaranya adalah pohon melinjo. Di Desa ini dominasi pekerjaan masyarakat adalah pada sektor pertanian sebanyak 600 orang, pada sektor Industri/Kerajinan sebanyak 355, pada sektor Perdagangan 121 orang dan Buruh sebanyak 315 orang (Kecamatan Hinai Dalam Angka 2021). Tak heran, banyak masyarakat yang berprofesi sebagai Petani dan bidang Industri/Kerajinan, salah satunya adalah Industri pengolahan buah-buahan. Banyaknya pohon melinjo di Desa ini membuat beberapa kelompok masyarakat memanfaatkan buahnya untuk diolah menjadi emping, diantaranya kelompok usaha milik Ibu Mayulina dan Bapak Gusnawan.

Kelompok usaha emping Ibu Mayulina (Mitra 1) telah berdiri sejak tahun 2004 dan kelompok usaha Bapak Gunawan (Mitra 2) sudah berdiri sejak tahun 2010. Kedua kelompok usaha emping ini tetap eksis menjual emping puluhan tahun. Produk olahan dari kedua kelompok usaha ini yaitu emping tepatnya hanya menjual emping mentah. Saat sekarang ini kelompok usaha ini memiliki pekerja harian lepas tergantung banyaknya pasokan melinjo antara 3-10 orang pekerja harian lepas. Pekerja harian lepas ini adalah Ibu-Ibu, Anak Remaja bahkan masih terbilang anak-anak yang tinggal disekitar rumah pemilik usaha. Produk olahan kedua kelompok usaha ini tidak perlu diragukan lagi, buktinya hingga sekarang, kedua kelompok usaha ini tetap memproduksi meski dengan konsep penjualannya yang masih tradisional, para pembeli datang kerumah dan membeli sesuai pesanan sebelumnya.

Begitu besarnya jumlah produksi emping disaat musim melinjo membuat perkembangan kelompok usaha emping ini tetap terus bertahan. Dari hasil diskusi dengan Ibu Mayulina atau yang biasa disapa Bu May via HP pada tanggal 24 Januari 2022, masa musim besar melinjo itu sekitar akhir bulan Maret hingga awal Juli. Paling banyak kelompok usaha emping Bu May pernah mengolah 250kg – 300 kg/minggu melinjo kupas untuk diolah menjadi emping. Bisa dilihat dari Gambar 2, aktifitas pengrajin emping yang dilakukan oleh ibu-ibu, anak remaja, bahkan anak-anak juga bisa berpartisipasi. Tentunya hal ini sangat

baik untuk memberikan penghasilan tambahan bagi masyarakat sekitar. Pada saat musim melinjo, kelompok emping mitra ini bisa menghasilkan 60kg – 70kg.

Hal yang hampir serupa juga dialami oleh kelompok usaha emping Bapak Gusnawan (Mitra 2). Bapak yang biasa di panggil Pak Gus ini juga berprofesi sebagai kepala dusun I di Desa Baru Pasar VIII. Kelompok usaha emping milik Pak Gus saat musim emping bisa menghasilkan sebanyak 70 kg – 80 kg/minggu. Pak Gus juga menuturkan pohon melinjo setiap bulannya bisa menghasilkan melinjo, namun ada bulan tertentu menghasilkan buah yang sangat rindang. Jika diluar musim melinjo, rata-rata kelompok usaha emping Mitra 2 bisa menghasilkan 4 kg – 10 kg/minggu.

Disaat musim melinjo pasokan emping melimpah sehingga harga emping menjadi murah sekitar Rp. 35.000/kg. Mitra sebenarnya cukup mengeluhkan keadaan ini, harapannya bisa menahan penjualan emping untuk dijual di bulan-bulan berikutnya agar pasokan dan harga emping cenderung stabil. Namun Mitra 2 takut dalam proses penyimpanan emping tersebut, karena beberapa hal yakni serangan hama (tikus dan kecoak), debu, dan terkena air. Oleh karena menimbang ancaman tersebut, akhirnya Mitra langsung menjual emping itu begitu selesai produksi.

II. MASALAH

Mitra 1 dan Mitra 2 tidak memiliki toko khusus untuk penjualan. Para pembeli umumnya langsung datang ke kediaman mitra. Umumnya yang beli adalah langganan lama yang telah tahun-menahun produk emping mitra. Pembeli yang datang dominan dari sekitar kecamatan, luar kecamatan dan juga ada beberapa pembeli yang datang khusus dari Medan dan membeli dalam jumlah banyak. Pembeli dari Medan yang membeli dalam jumlah besar hingga puluhan kilogram itu nantinya akan dijual kembali, baik menjadi produk olahan emping masak, atau juga menjual emping mentah dengan merk dagang dan kemasan sendiri.

Mitra tak menampik keinginan untuk mengembangkan usahanya lebih maju lagi. Mereka menyadari kegiatan mengolah melinjo ini tidak ada perubahan meski telah berjalan puluhan tahun. Keterbatasan pengetahuan adalah kendala utamanya. Beberapa hal yang perlu dikonsentrasikan untuk diperbaharui lagi baik dari sisi kualitas emping, cara kerja pembuatan produk, kemasan penyimpanan, merk dagang, dan pemasaran produk dari kedua kelompok usaha ini. Tidak hanya masalah merek dan kemasan tetapi juga perlu penguatan tentang masalah keuangan, ketika ditanya tentang pencatatan keuangan usaha, mereka bahkan tidak dapat menunjukkan pencatatannya. Menurut keterangan Mitra ada catatan keuangan disecarik kertas, tapi kertas tersebut sudah hilang.

Kekurangan usaha emping ini akhirnya dimanfaatkan oleh pengusaha lain untuk menghadirkan merek dagang, kemasan yang lebih baik dan dijual kembali dipasaran. Harapannya mereka bisa memiliki merek dagang sendiri dengan kemasan yang lebih menarik, sebuah merek dagang tentunya memiliki Merek Usaha (*Brand*), Ilustrasi Produk, Berat Produk, Masa Produksi, Masa *Expired*, Kehalalan Produk, Alamat Produksi hingga Kontak Person. Hal inilah yang tidak dimiliki oleh produk yang dihasilkan oleh kedua UKM ini.

Berdasarkan fakta yang ada di atas tentang permasalahan yang tengah dihadapi oleh Mitra yaitu mengenai 1). Produksi, 2). Pemasaran, dan 3) Pencatatan keuangan, merupakan sebuah masalah yang bisa diselesaikan dengan sentuhan solusi yang terbaik, sehingga Mitra menjadi maju dari segi produksi, ekonomi usaha, dan pemasaran produk.

Tabel 1. Permasalahan Khusus yang Tengah Dihadapi Oleh Mitra

No.	Aspek yang Diamati	Permasalahan yang Tengah Dihadapi oleh Mitra
1.	Produksi	Pengrajin sering cepat lelah dan hasil emping tidak tipis merata, karena alat yang digunakan untuk memipih melinjo masih sangat tradisional berupa kepala martil seadanya. Hanya menjual emping mentah dan bungkus penyimpanan emping masih aman dan higienis.

2. Pemasaran Produk	Konsep pemasaran produk masih tradisional, umumnya pembeli datang membeli tanpa dibungkus kemasan khusus yang menarik, dan tidak ada merk dagang.
3. Pembukuan Keuangan	Tidak ada pembukuan keuangan, biaya produksi, dan laba penjualan masih digabung dengan biaya kebutuhan rumah tangga.

III. METODE

Sasaran kegiatan pengabdian ini dilakukan kepada 2 kelompok mitra petani emping di Desa Baru Pasar VIII, Kecamatan Hinai, Kabupaten Langkat. Metode pelaksanaan kegiatan meliputi tahap persiapan dan pelaksanaan kegiatan. Pada tahap persiapan melakukan persiapan dengan a). Melakukan observasi awal ke tempat Mitra, b). Melakukan sosialisasi dengan Mitra tentang rencana kegiatan yang akan dilakukan, c). Diskusi dengan Mitra menentukan jadwal dan tempat kegiatan, dan d). Melaksanakan kegiatan sesuai dengan rencana kegiatan, jadwal kegiatan, dan tempat kegiatan.



Gambar 3. Hasil Produksi Emping di Rumah Mitra 2

Pada tahap pelaksanaan kegiatan yakni sebagai berikut: a). Melakukan Focus Group Discussion (FGD) dengan Mitra; b). Melakukan kegiatan pelatihan dan pendampingan dari hasil rancang bangun alat press manual melinjo; c) Melakukan pelatihan dan pendampingan tentang pembuatan merk dagang dan desain kemasan vakum produk emping; d). Melakukan kegiatan pelatihan dan pendampingan tentang pemasaran, dan e) Melakukan kegiatan pelatihan, dan sosialisasi tentang pentingnya pembukuan keuangan usaha

Metode pelaksanaan kegiatan ini menggunakan metode ceramah, praktek, dan pendampingan. Pelaksanaan kegiatan pengabdian memerlukan partisipasi dari mitra untuk keberlangsungan penyelesaian masalah mitra, diantaranya adalah memberikan informasi tentang permasalahan yang dihadapi mitra, memfasilitasi kegiatan, menyediakan bahan baku emping untuk praktik menggunakan alat press emping manual, ikut diskusi mendesain merk dagang, merawat alat yang diberi tim pelaksana, mengikuti seluruh rangkaian kegiatan, melakukan diskusi dan tanya jawab.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Balai Desa Baru Pasar VIII Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat. Adapun langkah-langkah kerja pengentasan permasalahan mitra yaitu:

1. Pelaksanaan Tahap Aspek Produksi

- a. Pendidikan dan pelatihan penggunaan alat press emping manual.

Pada kegiatan ini tim memberikan penyuluh dan praktik langsung penggunaan alat press emping manual. Harapannya adalah mitra dapat menghasilkan emping yang lebih pipih, tipis merata, sehingga menghasilkan emping yang berkualitas super/premium. Pada kesempatan ini tim pengabdian

memberikan alat press emping manual sebanyak 4 unit untuk dibagi kepada 2 mitra, lihat pada Gambar 4.

b. Pendidikan dan pelatihan penggunaan mesin vacum sealer untuk mengemas emping.

Pada kegiatan ini tim penyuluh memberikan penyuluhan dan praktik langsung menggunakan mesin vacum sealer untuk pengemasan emping kering yang sudah siap jual, lihat pada Gambar 5. Pada kesempatan ini tim pengabdian memberikan alat mesin vacum sealer serta plastik kemasan untuk vacum sealer sebanyak 2 unit untuk dibagi kepada 2 mitra. Hal ini sejalan dengan pendapat Mufrenia (2016) bahwa desain kemasan akan mempengaruhi minat beli konsumen.



Gambar 4. Kegiatan Penggunaan Alat Press Emping Manual



Gambar 5. Kegiatan Penggunaan Alat Mesin Vacum Sealer

2. Pelaksanaan Tahap Aspek Pemasaran

a. Pendidikan dan penyuluhan tentang merek dagang emping “Pelita Jaya”.

Pada kegiatan ini dilakukan diskusi bersama dengan kedua mitra untuk menentukan merk dagang. Hasil diskusi dari kedua mitra sepakat menggunakan 1 merk dagang dengan nama “PELITA JAYA”.

Label makanan bukan hanya berisi merek untuk branding dan ketentuannya telah secara jelas diterangkan dalam PerBPOM No.31 Tahun 2018. Menurut peraturan tersebut informasi yang harus ada dalam sebuah label produk makanan harus memuat beberapa keterangan paling sedikit mengenai: a). Nama produk., b). Daftar bahan yang digunakan., c). Berat bersih dan isi bersih (netto)., d). Nama dan alamat pihak yang memproduksi., e). Informasi Halal produk., f). Tanggal/kode produksi., g). Keterangan kedaluarsa., h). Mencantumkan nomor izin edar (BPOM RI MD). Untuk BPOM belum bisa dicantumkan mengingat merek dagang “Pelita Jaya” belum didaftar izin edarnya. Adapun hasil diskusi desain merek dagang emping ini sebagai berikut:



Gambar 6. Desain Merek Dagang Emping Pelita Jaya



Gambar 7. Kemasan Vacum Emping Pelita Jaya



Gambar 8. Pelatihan Pencatatan Keuangan

Berdasarkan sumber berita [analisadaily.com](https://analisadaily.com/berita/arsip/2014/4/13/21916/emping-melinjo-usaha-yang-menjanjikan) yang diakses pada 28 Januari 2022 bahwa emping kering mampu bertahan di tempat kering sampai 2 tahun (<https://analisadaily.com/berita/arsip/2014/4/13/21916/emping-melinjo-usaha-yang-menjanjikan>). Sehingga dalam penyuluhan ini disepakati masa kadaluarsa emping melinjo yang sudah diplastik vacum sealer adalah selama 2 tahun.

3. Pelaksanaan Tahap Aspek Keuangan

a. Pendidikan dan pelatihan pencatatan buku besar keuangan usaha.

Pada kegiatan ini dilakukan penyuluhan dan praktik pencatatan keuangan sederhana pada mitra usaha emping melinjo ini. Narasumber tentang aspek keuangan ini adalah Bapak Choms Gary G.T. Sibarani, S.E., S.Pd., M.Si., Ak., CA. Pada kesempatan ini tim penyuluh memberikan pengetahuan dan pemahaman mengenai pemisahan keuangan kegiatan usaha dan rumah tangga, serta hal-hal yang mampu mengurangi biaya produksi untuk memaksimalkan keuntungan.

Seluruh rangkaian pengabdian ini dilakukan demi meningkatkan kualitas emping, pengemasan yang menarik, merek dagang yang kuat dan pemasaran yang baik. Sehingga kegiatan ini bisa meningkatkan pendapatan pengrajin emping dan membantu perekonomian masyarakat disekitar desa.

V. KESIMPULAN

Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini kelompok petani emping sangat antusias mengikuti seluruh rangkaian kegiatan. Manfaat dari kegiatan ini diperoleh langsung oleh mitra. Adapun luaran capaian yang diperoleh mitra adalah 1) Mitra memiliki alat press emping manual serta memahami cara menghasilkan emping kualitas premium., 2) Mitra memiliki alat mesin vacum sealer dan bisa melakukan pengemasan menggunakan alat tersebut., 3) Mitra memiliki merek dagang sendiri yakni Pelita Jaya, lengkap dengan informasi produk dan sebagainya., 4) Mitra memiliki pengetahuan mengelola manajemen usaha kecil. Saran untuk pengembangan usaha emping ini berikutnya adalah melakukan diversifikasi produk dan penguatan pemasaran berbasis digital.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian mengucapkan terimakasih kepada Universitas Negeri Medan yang telah mendanai kegiatan PKM ini pada tahun anggaran 2022 dengan nomor kontrak: 0034/UN33.8/PPKM/PKM/2022. Selain itu, penulis mengucapkan terimakasih kepada Lembaga Penelitian Pengabdian Masyarakat (LPPM) Unimed, kepada Civitas Fakultas Ekonomi, Perangkat Desa Baru Pasar VIII dan mahasiswa yang terlibat dalam penyuluhan.

DAFTAR PUSTAKA

- Awali, Husni dan Rohmah, Farida. 2020. Urgensi Pemanfaatan E-Marketing Pada Keberlangsungan UMKM di Kota Pekalongan Di Tengah Dampak Covid-19. *Balanca Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*. Vol. 2, No. 1 (2020).
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Langkat. 2021. *Kabupaten Langkat Dalam Angka 2021*. Langkat: Badan Pusat Statistik.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Langkat. 2021. *Kecamatan Hinai Dalam Angka 2021*. Langkat: Badan Pusat Statistik.
- Mufrenia, NF, Alfin. 2016. Pengaruh Desain Produk, Bentuk Kemasan Dan Bahan Kemasan Terhadap Minat Beli Konsumen (Studi Kasus The Hijau Serbuk Tochan). *Jurnal Ekonomi Manajemen*. Vol. 2 No. 2 (2016) <http://jurnal.unsil.ac.id/index>.
- _____ (2014). *Emping Melinjo Usaha yang Menjanjikan*. <https://analisdaily.com/berita/arsip/2014/4/13/21916/emping-melinjo-usaha-yang-menjanjikan>. (diakses 28 Januari 2022)