

PRODUCT DEVELOPMENT AND INNOVATION AT MELINJO HOME INDUSTRY IN LANGKAP VILLAGE, BURNEH DISTRICT.

PENGEMBANGAN DAN INOVASI PRODUK PADA HOME INDUSTRI MELINJO DI DESA LANGKAP KECAMATAN BURNEH.

Ika Lis Mariatun¹

STKIP PGRI Bangkalan

lkhalis0220@gmail.com

Octaviana Arisinta, S.Ak, M.Ak²

STKIP PGRI Bangkalan

Octavianaarisinta4@yahoo.co.id

Abstract

One of the small-scale home-based food industries is the production of Melinjo. One of the producers of Melinjo in Langkap Village in East Kangeran Hamlet, Burneh District, Bangkalan Regency is Mrs. Halimah. The problems faced by partners in the Melinjo Emping production business are difficulties in business development, namely the lack of partner knowledge and skills in making Melinjo processed varieties. So far, the processed Melinjo produced by partners is only raw Melinjo Emping so that there are only a few consumers. In addition, the product packaging is only made of plastic and is not labeled. To help solve partner problems. Based on these problems, the Community Service (PKM) program is aimed at increasing product development and innovation efforts for Melinjo producers. This is done with the aim that Melinjo Processed products have a higher selling value than before, through several program activities which include; (1) Melinjo processed training; (2) training on labeling/packaging; (3) financial management training; (4) online marketing process. From the results of previous operations, it can increase the selling value of Melinjo processed products and can also increase the income of Melinjo producers.

Keyword: *Home Industry, Product Innovation, Melinjo*

Abstrak

Salah satu industri makanan berbasis industri rumah tangga dalam skala kecil adalah produksi Melinjo. Salah satu produsen Melinjo di Desa Langkap di Dusun Kangeran Timur Kecamatan Burneh Kabupaten Bangkalan adalah Ibu Halimah. Permasalahan yang dihadapi oleh mitra dalam usaha produksi Emping Melinjo adalah kesulitan dalam pengembangan usaha yaitu kurangnya pengetahuan dan keterampilan mitra dalam membuat ragam olahan Melinjo. Selama ini olahan Melinjo yang diproduksi oleh mitra adalah Emping Melinjo mentah saja sehingga peminat konsumen hanya sedikit. Selain itu kemasan produk juga hanya dari plastik dan tidak berlabel. Untuk membantu menyelesaikan persoalan mitra. Berdasarkan permasalahan tersebut, program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini ditujukan untuk peningkatan usaha pengembangan dan inovasi produk bagi produsen Melinjo. Hal

ini dilakukan dengan tujuan supaya produk Olahan Melinjo memiliki nilai jual lebih tinggi daripada sebelumnya, melalui beberapa program kegiatan yang meliputi ; (1) pelatihan olahan Melinjo; (2) pelatihan pemasangan label/kemasan ; (3) pelatihan manajemen keuangan; (4) proses pemasaran secara via online. Dari hasil usaha yang dijalankan sebelumnya dapat menambah nilai jual produk olahan Melinjo dan juga dapat meningkatkan penghasilan produsen Melinjo.

Kata Kunci: *Home Industri, Inovasi Produk, Melinjo*

PENDAHULUAN

a. Analisis Situasi

Desa langkap adalah salah satu Desa yang terletak di wilayah Kecamatan Burneh, Kabupaten Bangkalan Provinsi Jawa Timur dengan luas wilayah dengan luas wilayah 6,26 (Km²), Jarak tempuh dari Kelurahan Ke Kota Kecamatan 1 KM Jumlah Rukun Warga (RW) sebanyak 8 RW Dan Rukun Tetangga (RT) sebanyak 19 RT. Desa Langkap memiliki sumber daya alam (melinjo) yang dapat dijadikan lahan usaha bagi masyarakat, Dusun Kangenan Timur salah satu Dusun yang memiliki sumber daya alam Melinjo yang dimanfaatkan masyarakat setempat untuk menghasilkan usaha emping Melinjo.

Pada PKM (Program Kemitraan Masyarakat) ini dipilih satu mitra yang memproduksi Emping Melinjo yaitu Ibu Halimah yang terletak pada Dusun Kangenan Timur Desa Langkap Kecamatan Burneh Kabupaten Bangkalan. Usaha Emping melinjo yang dijalankan oleh Ibu Halimah berjalan sejak tahun 2010 sampai sekarang awalnya hanya dibantu oleh anaknya saja akan tetapi sekarang telah mempunyai 2 orang tenaga kerja yang merupakan ibu-ibu warga sekitar rumah untuk membantu. Perkembangan usaha Emping melinjo Ibu Halimah cukup baik karena permintaan konsumen setiap hari selalu ada.

Memilih menekuni sebuah usaha rumahan ibu rumah tangga merupakan sebuah pilihan. Bisnis rumahan memang memberikan sekian banyak keuntungan bagi pelakunya terutama bagi kalangan ibu rumah tangga. Keberadaan bisnis rumahan menjadi sebuah solusi untuk bisa menjaga anak-anak dan menambah penghasilan keluarga. Sebagai usaha yang bergerak dari rumah tentunya membutuhkan modal yang terbatas dan memiliki beberapa tantangan tersendiri sehingga butuh perhatian dari pemerintah maupun pemilik modal.

Melinjo (*Gnetum gnemon*, L.) termasuk tumbuhan berbiji terbuka (*Gymnospermae*), dengan tanda-tanda bijinya tidak terbungkus daging tetapi hanya terbungkus kulit luar.

Tanaman melinjo bercabang banyak dan pada seluruh bagian batang, cabang, dan rantingnya, tampak ruas-ruas bekas tempat tumbuh tangkai daun, ranting, dan cabang. Ranting dan cabang tanaman melinjo tidak berhubungan kuat dengan batang tanaman, sehingga mudah lepas. Tanaman melinjo dapat hidup sampai mencapai umur 100 tahun dan masih tetap menghasilkan buah (Sunanto, 1991 di dalam Khairunnisa, T., 2017). Tanaman melinjo dapat tumbuh pada ketinggian tempat 0-1.200 mdpl. Dengan demikian, tanaman melinjo dapat tumbuh di pegunungan berhawa lembab, bisa juga didataran rendah yang relatif kering. Namun agar dapat berproduksi secara maksimal, melinjo sebaiknya ditanam di dataran rendah yang ketinggiannya tidak lebih dari 400 mdpl dan dengan curah hujan sekitar 3.000-5.000 mm/tahun merata sepanjang tahun. Mengingat prospeknya yang cukup cerah maka usaha pengembangan tanaman ini dapat dilakukan secara generatif maupun vegetative seperti cangkok, setek, dan sambung pucuk. Pengembangan secara generatif dan sambung pucuk sangat diperlukan benih bermutu, mengingat masa dormansi benih melinjo cukup lama (3-7). (Khairunnisa, 2017).

Setiap bagian dari melinjo dapat dimanfaatkan, seperti biji melinjo yang telah tua yang dapat dijadikan emping, sedangkan kulitnya belum banyak dimanfaatkan padahal memiliki potensi yang cukup besar (Manner dan Elevitch, 2008). Pada saat musim panen, kulit melinjo akan melimpah di pasaran sehingga harganya sangat murah. Selain itu kulit melinjo tidak tahan lama dan mudah membusuk. Padahal jika dikelola dengan baik kulit melinjo mempunyai potensi yang sangat banyak dan mempunyai nilai ekonomi yang tinggi. Melihat potensi tersebut, maka perlu adanya usaha kreatif dan inovatif dalam pengolahan kulit Melinjo. Pengolahan kulit Melinjo menjadi olahan keripik menjadi solusi yang ditawarkan. (Suherman, S., & Sutarti, S. (2019).

Secara umum Home Industri olahan biji Melinjo di Desa Langkap pemasarannya dari rumah kerumah, usaha kecil olahan biji melinjo yang dilakukan masyarakat desa langkap hanya ada satu macam olahan adalah olahan biji Melinjo yang dijadikan emping Melinjo. memang cukup kecil hasil yang didapat namun tidak kalah dengan usaha lainnya.

Melihat potensi tersebut, maka perlu adanya usaha pengembangan dan inovasi produk dalam pengolahan Melinjo. Pengolahan emping Melinjo dan keripik kulit Melinjo menjadi solusi yang ditawarkan dalam program pengabdian masyarakat ini. Keripik merupakan produk olahan makanan yang digemari masyarakat. Aneka macam olahan Melinjo ini bisa dijadikan

komoditas oleh-oleh khas dari berbagai daerah. Pengembangan dari olahan Melinjo ini sangat mudah prosesnya dan dapat dilakukan dengan menggunakan alat yang sederhana dan dapat dikerjakan oleh ibu rumah tangga. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan dapat memberi nilai tambah bagi produk olahan Melinjo, memberikan tambahan pemasukan bagi warga, dan menumbuhkan jiwa kewirausahaan bagi warga Kangean Timur - Langkap.

b. Permasalahan Mitra

Hasil diskusi pengusul bersama mitra (Ibu Halimah) menyimpulkan bahwa permasalahan dasar yang dihadapi dalam produksi diantaranya :

- a. Kesulitan dalam pengembangan usaha (kurangnya pengetahuan dan keterampilan mitra dalam membuat ragam varian rasa, selama ini mitra hanya menjual Emping Melinjo mentah sehingga kurang menarik minat konsumen.
- b. Kesulitan dalam pengembangan usaha (kurangnya pengetahuan dan keterampilan mitra dalam pengemasan produk, Proses penjualan yang masih dikemas plastik biasa sehingga kurang menarik
- c. Kurangnya pengetahuan dalam bidang pemasaran produk. Mitra kurang mengerti bagaimana cara memasarkan hasil produknya dengan memanfaatkan media online. Selama ini mitra hanya memasarkan berdasarkan pesanan dan menitipkan di toko – toko sekitar rumah.
- d. Kurangnya dalam manajemen usaha. Dalam menyusun laporan keuangan usaha.

METODE

Metode pendekatan yang ditawarkan dalam program ini adalah pelatihan Kewirausahaan masyarakat berupa pelatihan.

Solusi yang dapat dilakukan untuk membantu mitra dalam menyelesaikan permasalahan produksi Melinjo adalah dengan diadakannya penyuluhan dan pendampingan tentang pengembangan ragam olahan Melinjo serta cara pengemasan yang lebih menarik sehingga dapat menambah nilai jual produk Melinjo.

Adapun metode yang dilakukan melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan, tim pengabdian masyarakat berkoordinasi dengan mitra untuk mempersiapkan segala sesuatu yang akan digunakan dalam kegiatan.

2. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap ini dilakukan penyuluhan atau transfer ilmu mengenai pentingnya berinovasi dalam mengembangkan usaha Melinjo. Hal ini dilakukan untuk memberikan gambaran kepada mitra akan pentingnya variasi produk Melinjo serta pentingnya pengemasan yang baik dan menarik. Mitra diberi gambaran dua olahan dari biji Melinjo yaitu Emping Melinjo dan keripik kulit Melinjo. Emping Melinjo disini dibuat dua macam varian bentuk emping Melinjo yaitu bulat kecil dan Bulat pipih dengan berbagai rasa asin, pedas manis. Setelah itu mitra diberi gambaran mengenai bagaimana cara pengemasan olahan Melinjo yang baik dengan diberi label yang menarik pada kemasan.

3. Tahap Pendampingan

Pada tahap ini dilakukan pendampingan terhadap mitra dalam melakukan inovasi produk dengan membuat beragam olahan biji Melinjo menjadi emping Melinjo dan keripik kulit Melinjo dan pengemasan yang lebih menarik. Mitra dipersilahkan untuk mempraktikkan membuat olahan emping Melinjo dengan dua macam varian bentuk yaitu bulat kecil, dan bulat pipih. Selain itu Mitra mempraktikkan olahan keripik kulit Melinjo dengan berbagai rasa asin dan pedas manis. Pada hari berikutnya, mitra melakukan praktik pengemasan produk dengan menggunakan mesin press dan juga memasang label pada kemasan produk Melinjo.

Kegiatan berikutnya adalah pelatihan pembukuan sederhana. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar mitra mengetahui perhitungan biaya produksi dan laba, sehingga mitra dapat menentukan harga jual. Selain itu mitra juga dapat mengetahui aliran kas keluar dan kas masuk setiap harinya. Kegiatan ini tidak hanya sampai pada pelatihan pembukuan keuangan saja.

Kegiatan yang terakhir adalah pelatihan pemasaran produk. Hal ini dilakukan untuk memberi gambaran kepada mitra cara memasarkan hasil produk selain dijual di warung dan toko, hasil produk juga dipasarkan secara online 15 melalui media sosial facebook, instagram, dan whatsapp. Dengan adanya kegiatan ini, mitra dapat memperluas jaringan pemasaran produk miliknya. Akan tetapi tim pengabdian masyarakat juga melakukan pendampingan dan bimbingan kepada mitra. Hal ini dilakukan untuk memberikan pendampingan sampai mitra

dapat menerapkan pengetahuan dan teknologi yang telah diberikan (varian rasa, cara pengemasan, cara pemasaran, serta pembukuan keuangan) sehingga mitra dapat mengembangkan usahanya secara mandiri.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan pengembangan dan inovasi produk bagi produsen olahan Melinjo di Dusun Kangenan Timur Desa Langkap Burneh yang dilakukan terhadap mitra (Ibu Halimah) memberikan hasil yang memuaskan. Hal ini dapat dilihat dari variasi olahan keripik Melinjo dengan berbagai rasa bentuk keripik Melinjo yang bervariasi dan ada dua macam bentuk sehingga pembeli dapat memilih bentuk keripik Melinjo sesuai dengan yang diinginkan. Selain itu pengemasan dari produk keripik Melinjo yang terlihat jauh lebih baik dari sebelumnya sehingga terlihat lebih menarik. Dengan kemasan yang lebih baik ini maka emping Melinjo dan keripik kulit Melinjo akan lebih awet dan kerenyahannya dapat terjaga dengan baik.

Dari inovasi olahan emping Melinjo dan cara pengemasan dapat menambah nilai jual produk olahan Melinjo. Sebelumnya emping melinjo yang hanya dijual masih kondisi mentah belum digoreng diberi harga Rp.70.000; – Rp. 75.000,- per/Kg. Setelah adanya inovasi variasi Rasa dan bentuk Emping Melinjo dan juga pengemasan yang baik, emping Melinjo dijual dengan harga Rp. 20.000; per kemasan 100gr. Pelatihan pengembangan dan inovasi produk bagi produsen olahan Melinjo berdampak besar terhadap omset penjualan mitra. Jika Pendapatan per hari dari mitra (ibu Halimah) sebelumnya hanya dapat menjual 2kg/per hari maka omset yang didapat sebelum pelatihan pengembangan dan inovasi produk bagi produsen olahan melinjo sebesar Rp. 150.000;,, setelah adanya pelatihan dan inovasi produk bagi mitra omset penjualan meningkat menjadi Rp. 400.000;/per hari. Dengan demikian adanya pengembangan dan inovasi produk bagi produsen emping Melinjo dapat meningkatkan nilai jual produk dan tentunya juga dapat meningkatkan penghasilan produsen Melinjo.

KESIMPULAN

Dengan adanya pelatihan pembuatan olahan Melinjo ini dapat memberikan nilai tambah bagi produk Melinjo dalam bentuk olahan Melinjo mampu memberikan tambahan pemasukan.

1. Ada peningkatan kualitas varian olahan Melinjo yaitu emping Melinjo dan keripik kulit Melinjo dengan berbagai rasa asin dan rasa pedas manis.

2. Cara pengemasan olahan Melinjo lebih baik dari sebelumnya dan ada label pada kemasan membuat produk memiliki identitas produsen dan tampilan yang menarik.
3. Pemasaran produk tidak hanya terbatas pada toko-toko saja, tetapi telah menggunakan media sosial. Hal ini berpengaruh pada peningkatan hasil pendapatan mitra setiap harinya.
4. Mitra dapat melakukan pembukuan sederhana tentang keuangan usaha meliputi biaya produksi, menghitung laba, menentukan harga jual, sampai dengan mencatat penerimaan kotor (omset) penjualan setiap harinya.

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).

Hamdi, K., & Yadewani, D. (2019). Pengembangan usaha kuliner home industri sebagai peluang kaum perempuan menuju industri kreatif. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3, 101-116.

Khairunnisa, T., 2017, Analisis Efisiensi dan Strategi Pemasaran Emping Melinjo di Provinsi Lampung, Laporan Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Lampung.

Mariatun, I. L. (2016). FAKTOR PRODUKSI UNTUK MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS HOME INDUSTRI KRUPUK TERUNG & BLUNYO DI DESA JUNGANYAR KECAMATAN SOCAH KABUPATEN BANGKALAN. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 1(02).

Nur Aini, S., & Mariatun, I. L. (2019). PKM Industri Rumah Tangga Kerupuk Tahu Nagih (Enak dan Gurih) di Kelurahan Kemayoran Kecamatan Bangkalan Kabupaten Bangkalan. *JAST*, 3(2), 107-114.

Puarada, S. H., Gurning, R. N. S., & Harahap, W. U. (2020). Pemanfaatan Limbah Kulit Buah Melinjo (Gnetum gnemon L) Menjadi Produk Olahan Keripik Kulit Buah Melinjo. *E-Dimas: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 11(4), 567-572.

Suherman, S., & Sutarti, S. (2019). Inovasi Kreatif Olahan Keripik Berbahan Dasar Kulit Melinjo di Desa Tamiang Serang. *Jurnal Berdaya Mandiri*, 1(2), 99-109.

Wibowo, T. J., & Hidayatullah, H. (2018). MENUMBUHKAN WIRAUSAHA WANITA BERBASIS POTENSI SUMBER DAYA ALAM LOKAL (MELINJO). *Prosiding Sembadha*, 1, 212-219.

Widiantie, R., & Setiawati, I. (2021). PEMANFAATAN MELINJO DAN KULIT MELINJO MENJADI PRODUK INOVATIF DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT DESA SUMBAKELING.