

INOVASI PRODUK EMPING MLINJO UNTUK KEBERLANGSUNGAN BISNIS PADA UMKM “KONCONE NGEMIL” DI NGORESAN SURAKARTA

Labbaika Dwi Ayu Rahmawati¹; Putri Nugrahaningsih²; Denty Arista³; Zaim
Arif Eko Saputra⁴

Sekolah Vokasi, Universitas Sebelas Maret^{1,2,3,4}

Email : rahmawati26@staff.uns.ac.id¹; putrinugrahaningsih@staff.uns.ac.id²;
d.arista@staff.uns.ac.id³; Zaimarifekosp@staff.uns.ac.id⁴

ABSTRAK

Kegiatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bidang usaha yang dapat berkembang dan konsisten dalam perekonomian nasional. UMKM menjadi wadah yang baik bagi penciptaan lapangan pekerjaan yang direncanakan baik oleh pemerintah, swasta dan pelakunya usaha perorangan. Adapun tujuan dari pengabdian ini adalah untuk mengembangkan inovasi terhadap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang berada di Jalan Antariksa 2 Ngoresan, Jebres, Kota Surakarta. Produk utama dari UMKM ini adalah emping matang yang memiliki 4 varian rasa yaitu: rasa pedas manis, manis, asin dan tawar original. Namun, proses produksi masih menggunakan alat-alat tradisional. Proses pembuatan emping mlinjo yang menggunakan batu sangat memakan waktu. Sehingga tidak efektif dari segi waktu. Untuk itu tim pengabdian memberikan solusi dengan membuat alat yang lebih efektif daripada menggunakan alat yang tradisional. Adapun inovasi yang akan dikembangkan adalah pembaruan kemasan yang dimana kemasan yang lama sangat beresiko merusak emping mlinjo yang sudah matang. kegiatan inovasi ini akan terus dikembangkan dengan cara pelatihan pra hingga pasca pengabdian. Kegiatan pra pengabdian adalah dengan memberikan ceramah yang menitik beratkan pada penjelasan dari narasumber kegiatan tersebut dilanjutkan dengan diskusi dan tanya jawab. Peserta berkesempatan menanyakan terkait inovasi alat ataupun pengalaman terkait proses produksi. Setelah itu, kegiatan pendampingan yang dimana peserta diberikan kesempatan untuk mencoba alat dari tim pengabdian. Peserta juga diperkenankan untuk memberi masukan kepada tim pengabdian yang akan ditujukan langsung terhadap tim perancang guna mendapatkan hasil yang optimal. Kegiatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) jika di kembangkan dapat memberikan lapangan pekerjaan baru sekaligus menunjang perekonomian masyarakat sekitar.

Kata Kunci : UMKM; Emping Mlinjo; Produksi

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) are one of the business fields that can develop and be consistent in the national economy. It was a good forum for job creation planned by the government, the private sector and individual business actors. The purpose of this service is to develop innovations for Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) located on Antariksa Street no. 2 Nukiran, Jebres, Surakarta City. The main product of this UMKM is cooked chips which have 4 flavor variants, namely: spicy sweet, sweet, salty and original taste. However, the production process still uses traditional tools. But, it is not effective. For this reason, the research team provides solutions by making tools that are more effective than before. Meanwhile, the

innovation that will be developed is the renewal of the packaging. This innovation activity will continue to be developed. The pre- devotion activity is to give a lecture that focuses on the explanation from the resource person, the activity is followed by discussion. Participants had the opportunity to ask about tools innovation or experience related to the production process. After that, there were mentoring activities where participants were given the opportunity to try out the tools from the service team. Participants are also allowed to provide input to the service team which will be addressed directly to the design team in order to get optimal results. Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) activities if developed can provide new job opportunities as well as support the economy of the surrounding community.

Keywords : UMKM; Emping Mlinjo; Production

PENDAHULUAN

Perkembangan perekonomian Indonesia tidak terlepas dari usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). UMKM adalah usaha produktif yang dikembangkan perorangan dan berdiri sendiri atau badan usaha di semua sektor ekonomi (Tambunan, 2012). UMKM sendiri memiliki peranan yang sangat penting dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia (Sarfiah, Atmaja, & Verawati, 2019). Selain penunjang perekonomian UMKM sangat diharapkan karena dapat menyerap tenaga kerja. Namun, hal ini harus harus bebarengan dengan perkembangan inovasi (Hardilawati, 2020) yang dapat memudahkan pekerjaan UMKM itu sendiri. Inovasi yang dikembangkan pada UMKM salah satunya adalah pemanfaatan teknologi penggunaan alat sebagai media pengemasan produk dengan tujuan memaksimalkan daya simpan produk.

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi yang kian pesat yang dikenal dengan istilah *information and Communication Technology* (ICT) dan media internet sangat mempengaruhi kehidupan termasuk bidang bisnis dan perdagangan (Jauhari, 2010). Dengan adanya perkembangan ini dapat menambah daya beli masyarakat. Perkembangan ini menjadi cikal bakal bahwa UMKM berhasil dan meningkatkan pendapatan kelompok UMKM yang diharapkan dapat memajukan perekonomian bangsa. Agar perekonomian dapat berjalan perlu adanya usaha yang optimal terhadap UMKM. Oleh karena itu perlu adanya perhatian khusus dari masyarakat hingga pemerintah agar UMKM dapat berkembang lebih kompetitif dengan kompetitor lainnya. Selain itu, aspek sosial budaya di tiap daerah perlu dipertimbangkan mengingat UMKM tumbuh bersamaan dengan masyarakat.

Peradaban manusia terdiri dari tiga gelombang, gelombang pertama adalah abad pertanian, kedua abad industri, ketiga abad informasi (Alvin 2010). Sedangkan menurut

Yudhoyono (2009:58) Indonesia memasuki gelombang keempat yang berisikan kelanjutan dari gelombang ketiga, sehingga gelombang keempat lebih dikenal dengan ekonomi lanjutan yang berorientasi terhadap kreativitas, warisan budaya.

Persoalan utama yang dihadapi UMKM, antara lain keterbatasan infrastruktur dan akses pemerintah terkait dengan perizinan dan birokrasi serta tingginya tingkat pungutan. Dengan segala persoalan yang ada, potensi UMKM yang besar itu menjadi terhambat. Meskipun UMKM dikatakan mampu bertahan dari adanya krisis global namun pada kenyataannya permasalahan-permasalahan yang dihadapi sangat banyak dan lebih berat. Hal itu dikarenakan selain dipengaruhi secara tidak langsung krisis global tadi, UMKM harus pula menghadapi persoalan domestik yang tidak kunjung terselesaikan seperti masalah upah buruh, ketenaga kerjaan dan pungutan liar, korupsi dan lain-lain. Permasalahan lain yang dihadapi UMKM, yaitu adanya liberalisasi perdagangan, seperti pemberlakuan ASEAN- China Free Trade Area (ACFTA) yang secara efektif telah berlaku tahun 2010. Disisi lain, Pemerintah telah menyetujui perjanjian kerja sama ACFTA ataupun perjanjian lainnya, namun tanpa mempertimbangkan terlebih dahulu kesiapan UMKM agar mampu bersaing. Sebagai contoh kesiapan kualitas produk, harga yang kurang bersaing, kesiapan pasar dan kurang jelasnya peta produk impor sehingga positioning persaingan lebih jelas. Kondisi ini akan lebih berat dihadapi UMKM Indonesia pada saat diberlakukannya ASEAN Community yang direncanakan tahun 2015 (Sudaryanto, 2002). Apabila kondisi ini dibiarkan, UMKM yang disebut mampu bertahan hidup dan tahan banting pada akhirnya akan bangkrut juga. Oleh karena itu, dalam upaya memperkuat UMKM sebagai fundamental ekonomi nasional, perlu kiranya diciptakan iklim investasi domestik yang kondusif dalam upaya penguatan pasar dalam negeri agar UMKM dapat menjadi penyangga (buffer) perekonomian nasional.

Peran pemerintah ini juga memberikan respon positif terhadap pemberdayaan ekonomi dengan berbagai program, seperti Kredit Usaha Pembibitan Sapi (KUPS), Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri (PNPM), Demikian juga program-program yang dikeluarkan oleh Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dalam bentuk Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL). Program ini berangkat dari kepedulian dari BUMN untuk memberdayakan UMKM melalui bagian laba sebesar 2,5 persen yang digunakan untuk pemberdayaan UMKM. Disisi lain Kementerian Koperasi

dan UMKM dan Kementerian lainnya langsung melakukan pembinaan terhadap UMKM di seluruh wilayah tanah air (Sabirim, 2001). Termasuk Direktorat Jenderal Pajak Kementerian Keuangan langsung melakukan pembinaan dan pemberian fasilitas pajak kepada UMKM. Diharapkan juga pemberdayaan UMKM akan dilakukan oleh pihak swasta melalui Corporate Social Responsibility (CSR) yang mereka miliki, antara lain melalui bapak angkat, plasma, pembinaan manajemen dan berbagai kegiatan untuk pemasaran produk UMKM. CSR diharapkan juga digulirkan oleh industri perbankan Indonesia guna memberikan kemudahan dan akses kredit kepada para pelaku UMKM. Mengacu pada sasaran dan arah kebijakan pemberdayaan UMKM sebagaimana uraian di atas, maka diperlukan strategi pada tatanan makro, dan mikro melalui implementasi program-program pemberdayaan UMKM seperti sebagai berikut: Insentif, Kebijakan, Pendapatan, Negara, Pembebasan bea masuk, PPN tidak dipungut/dibebaskan, Fasilitas PPh, Kebijakan Belanja, Negara, Subsidi Pajak Ditanggung Permerintah, Protektif. Setiap bank memiliki model bisnis tersendiri dengan spesialisasi yang berbeda pula. Padahal, pembiayaan UMKM menuntut pendekatan, pengalaman, dan keahlian khusus yang tidak dimiliki semua bank. Sementara ketentuan yang berlaku mengikat untuk semua individu bank yang beroperasi di Indonesia. Alhasil, hanya bank milik negara dan sedikit bank swasta yang sukses berkiprah di sektor UMKM. Mereka ini juga melaksanakan mandat pemerintah dalam program kredit usaha rakyat (KUR). Artinya, persaingan pembiayaan UMKM tidak melulu antar sesama bank tetapi juga dengan KUR. Program KUR didesain khusus untuk UMKM. Subsidi suku bunga KUR nol persen pada 2020 dan 3 persen tahun ini, serta melalui perpanjangan restrukturisasi kredit perbankan hingga 2023. Subsidi bunga ini membuat kesempatan bank menengah-kecil untuk mendapatkan debitur UMKM kian sulit (Srtyobudi, 2007).

Meninjau dari informasi di atas, penelitian ini berfokus pada pengembangan UMKM dan juga melihat berbagai permasalahan dari sudut pemilih usaha dan juga pembeli barang atau konsumen mengenai adanya usaha kecil yang kurang mendapatkan jangkauan simpati dari pemerintah. Peran pemerintah adalah memberdayakan UMKM yang dimana saling menguntungkan usaha kecil dan usaha besar hingga meningkatkan sumber daya manusia. Salah satu UMKM yang sedang berkembang di Ngoresan Kecamatan Jebres Surakarta dengan produksi olahan biji mlinjo atau yang lebih dikenal dengan emping ini memulai usahanya pada tahun 2018 dengan dibantu ± 5 pekerja yang

masing-masing bekerja sesuai bidangnya ada bidang produksi, bidang administrasi, dan bidang distribusi. UMKM milik Elliyina ini memiliki 4 varian rasa yaitu: rasa pedas manis, manis, asin dan tawar original. Emping mlinjo dipasok dari pengrajin tutuk mlinjo yang sudah menjadi langganan. Produk utama daru UMKM ini adalah mlinjo matang yang dimana dalam sekali produksi dapat menghasilkan ± 5 kg dengan harga Rp 70.000, s/d Rp 80.000,- per kilogramnya. Sistem penjualannya dengan caraditipkan jual ke warung makan, kantin, koperasi, hik dan semua calon mitra potensial.

Namun, UMKM milik Elliyina ini masih menggunakan sistem produksi yang manual dimana pengrajin tutuk mlinjo melakukan pekerjaanya secara satu persatu menggunakan batu sehingga tidak efektif dalam segi waktu. Disamping itu, pengemasan produk juga masih tradisional sehingga bisa merubah rasa dan kualitas emping itu sendiri. Harga jual emping mlinjo ini tidak berbanding lurus dengan teknologi yang mumpuni hal ini juga berpengaruh terhadap penghasilan masyarakat disekitarnya. Dengan hal ini maka tim PKM HGR-UNS memberikan solusi terhadap UMKM “koncone ngemil” dengan mengadakan pelatihan yang dimulai dengan memberikan materi hingga inovasi produksi dan pengemasan dilanjutkan dengan sesi tanya jawab, praktik langsung serta pembahasan hasil praktik sebagai evaluasi. Program pelatihan inovasi ini dilakukan secara gratis sehingga dapat diharapkan mendapatkan antusiasme peserta.

LITERATURE REVIEW

UMKM

Menurut UUD 1945 kemudian dikuatkan melalui TAP MPR NO.XVI/MPR-RI/1998 tentang Politik Ekonomi dalam rangka Demokrasi Ekonomi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah perlu diberdayakan sebagai bagian integral ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, peran, dan potensi strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang makin seimbang, berkembang, dan berkeadilan. Selanjutnya dibuatlah pengertian UMKM melalui UU No.9 Tahun 1999 dan karena keadaan perkembangan yang semakin dinamis dirubah ke Undang-Undang No.20 Pasal 1 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah maka pengertian UMKM adalah sebagai berikut:

- 1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- 2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

Jenis usaha yang akhir-akhir ini menjadi buah bibir dikalangan pengusaha dini maupun pengusaha senior adalah UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). UMKM merupakan unit usaha aktif dan mandiri yang bergerak dalam bentuk perseorangan maupun rumpun badan usaha. UMKM sekarang menempati jumlah paling banyak dibandingkan dengan usaha industri berskala besar. Kemudian usaha UMKM memiliki daya tarik dan keunggulannya tersendiri dimana memiliki mangsa pasar yang luas dan pembukaan lapangan pekerjaan yang tidak membedakan gender, usia, jenjang pendidikan dan memiliki modal yang tidak terlalu besar. UMKM menarik perhatian banyak pihak juga berdasar pada cara pengelolaan yang terbilang cukup mudah apabila dipelajari dan juga jika metode yang diterapkan dalam berbisnis UMKM berhasil maka hasil yang didapatkan cukup menguntungkan.

Akan tetapi, perlunya beberapa pengetahuan penting mengenai elemen-elemen yang mungkin sederhana tapi juga mampu mendukung jalannya sebuah UMKM, hal kecil ini mampu memicu masalah besar kedepannya. Seperti Kurangnya memanfaatkan pemasaran digital untuk meningkatkan penjualan, kemudian ada juga yang belum mengetahui bagaimana mengembangkan bisnis yang baik dan benar. Akan tetapi terdapat kendala yang umumnya dialami oleh UMKM adalah keterbatasan modal, kesulitan dalam pemasaran, penyediaan bahan baku, pengetahuan yang minim perihal berbisnis, keterbatasan penguasaan teknologi, kualitas SDM dengan pendidikan formal yang rendah, manajemen keuangan yang belum baik, tidak adanya pembagian tugas yang jelas, serta seringkali mengandalkan anggota keluarga sebagai pekerja tidak dibayar (Parmono & Zahriyah, 2021).

Adanya peningkatan daya saing produk di Indonesia, menjadikan banyak pembisnis untuk memutar banyak ide dan pikiran sehingga mampu tetap produktif dalam bekerja.

Tapi perlunya pemahaman mengenai daya saing yang merupakan fenomena di tingkat mikro perusahaan, maka kebijakan pembangunan industri nasional didahului dengan mengkaji sektor industri secara utuh sebagai dasar pengukurannya.

Menurut The Global Competitiveness Report, tahun 2011 peringkat daya saing Indonesia mengalami penurunan menjadi 46 dibanding tahun 2010 yang berada di posisi 44. Hal ini menuntut perlunya dilakukan kaji ulang terhadap kebijakan, program dan kegiatan pembangunan yang dilakukan selama ini. Kementerian dan lembaga yang membidangi setiap pilar dan indikator yang mengalami penurunan peringkat perlu bekerja lebih dari biasa untuk menaikkan peringkat pada masing-masing indikator dan pilar daya saing tersebut. Selain itu, berbagai faktor umum yang menghambat peningkatan daya saing perlu dibenahi dengan cepat agar tahun berikutnya dan seterusnya peringkat daya saing Indonesia tidak merosot melainkan meningkat dengan konsta. Beberapa faktor yang menjadi dalang adalah, adanya korupsi, birokrasi yang tidak efisien ataupun infansi. Hal ini mampu berimbas luar biasa terhadap pemberdayaan UMKM di Indonesia.

Pemberdayaan UMKM di tengah arus globalisasi dan tingginya persaingan membuat UMKM harus mampu mengadapai tantangan global, seperti meningkatkan inovasi produk dan jasa, pengembangan sumber daya manusia dan teknologi, serta perluasan area pemasaran. Hal ini perlu dilakukan untuk menambah nilai jual UMKM itu sendiri, utamanya agar dapat bersaing dengan produk-produk asing yang kian membanjiri sentra industri dan manufaktur di Indonesia, mengingat UMKM adalah sektor ekonomi yang mampu menyerap tenaga kerja terbesar di Indonesia (Sudaryanto & Hanim, 2002). Pada tahun 2011 UMKM mampu berandil besar terhadap penerimaan negara dengan menyumbang 61,9 persen pemasukan produk domestik bruto (PDB) melalui pembayaran pajak, yang diuraikan sebagai berikut : sektor usaha mikro menyumbang 36,28 persen PDB, sektor usaha kecil 10,9 persen, dan sektor usaha menengah 14,7 persen melalui pembayaran pajak. Sementara itu, sektor usaha besar hanya menyumbang 38,1 persen PDB melalui pembayaran pajak (BPS, 2011). Sebagian besar (hampir 99 persen), UMKM di Indonesia adalah usaha mikro di sektor informal dan pada umumnya menggunakan bahan baku lokal dengan pasar lokal. Itulah sebabnya tidak terpengaruh secara langsung oleh krisis global. Laporan World Economic Forum (WEF) 2010 menempatkan pasar Indonesia pada ranking ke-15. Hal ini menunjukkan bahwa Indonesia sebagai pasar yang potensial bagi negara lain. Potensi ini yang belum dimanfaatkan oleh UMKM secara

maksimal. Perkembangan UMKM di Indonesia masih dihadapkan pada berbagai persoalan sehingga menyebabkan lemahnya daya saing terhadap produk impor. UMKM juga mampu menerapkan strategi pengembangan sumber daya manusia pada UMKM melalui IT (Information Trchnology). Teknologi informasi merupakan bentuk teknologi yang digunakan untuk menciptakan, menyimpan, mengubah, dan menggunakan informasi dalam segala bentuknya. Melalui pemanfaatan teknologi informasi ini, perusahaan mikro, kecil maupun menengah dapat memasuki pasar global. Perusahaan yang awalnya kecil seperti toko buku Amazon, portal Yahoo, dan perusahaan lelang sederhana Ebay, ketiganya saat ini menjadi perusahaan raksasa hanya dalam waktu singkat karena memanfaatkan teknologi informasi dalam mengembangkan usahanya. Pemanfaatan teknologi informasi dalam menjalankan bisnis atau sering dikenal dengan istilah e-commerce bagi perusahaan kecil dapat memberikan fleksibilitas dalam produksi, memungkinkan pengiriman ke pelanggan secara lebih cepat untuk produk perangkat lunak, mengirimkan dan menerima penawaran secara cepat dan hemat, serta mendukung transaksi cepat tanpa kertas. Pemanfaatan internet memungkinkan UMKM melakukan pemasaran dengan tujuan pasar global, sehingga peluang menembus ekspor terbuka luas. Disamping itu biaya transaksi juga bisa diturunkan. Biaya transaksi (Transaction Cost), merupakan biaya-biaya yang timbul dari proses kegiatan bisnis. Biaya ini mencakup biaya komunikasi (baik di dalam organisasi dan layanan, sesuai dengan kontrak dan banyak lagi. Biaya dari semua ini berpotensi dapat dikurangi dengan sistem TI yang lebih baik (Suryanto, 2005).

Kemudian kita berfokus pada peranan teknologi dengan mampu menciptakan sebuah aplikasi laporan keuangan yang baik untuk menunjang peningkatan pendapatan pada UKM / UMKM. Perkembangan zaman mampu memberikan sebuah aplikasi dasar yang cara pencatatan laporan keuangan pada UKM agar tepat waktu dan dapat meningkatkan pendapatan dengan menggunakan aplikasi komputerisasi akuntansi, kemudian sistem akuntansi laporan keuangan masih menggunakan manual sehingga sangat membantu dalam pelaporan. (Rahmayuni, 2017).

Emping Mlinjo

Inovasi pembuatan produk makanan dari bahan baku mlinjo sudah cukup banyak salah satunya adalah Emping Mlinjo merupakan salah satu makanan ringan berkelas tinggi. Kudapan ini biasanya dihidangkan bersama dengan makanan berat. Oleh karena

itulah, orang mulai melirik tanaman mlinjo yang merupakan bahan dasar pembuatan emping mlinjo. Tanaman yang biasanya hanya dibiarkan tumbuh tanpa dirawat nyatanya mampu memberikan potensi besar dalam bidang ekonomi jika diolah dengan baik dan benar.

Melinjo (*Gnetum gnemon L.*) merupakan tanaman yang dapat tumbuh dimana saja seperti pekarangan, kebun, atau disela-sela pemukiman penduduk sehingga menjadikan melinjo salah satu tanaman yang mempunyai potensi cukup besar untuk dikembangkan. Daun dan buah melinjo yang muda dapat diolah sebagai sayuran dan buah melinjo yang sudah tua dapat diolah sebagai bahan baku pembuatan emping. Emping adalah produk olahan melinjo yang terkenal digemari masyarakat, juga merupakan komoditi sektor industri kecil yang potensial (Widiante R, 2021).

Usaha Emping mlinjo mampu mensejahterakan masyarakat dengan adanya *home industry* (industry rumah tangga). *Home industry* adalah kegiatan pengelolaan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Home industry juga merupakan wadah bagi sebagian besar masyarakat yang mampu tumbuh dan berkembang secara mandiri dengan memberikan andil besar serta menduduki peran strategi dalam pembangunan ekonomi (Surya Ningsih, 2018).

Produksi

Langkah awal sebuah usaha mampu meraup massa pasar adalah dengan menetapkan mereka ingin menjual jenis produk apa. Dari hal ini para pembisnis juga harus melihat bagaimana cara memproduksi dan juga modal yang perlu dikeluarkan dalam memproduksi. Produksi juga menjadi salah satu elemen yang paling penting dalam sebuah usaha, para pembisnis usaha kecil mikro dan menengah juga perlu memahami pentingnya metode produksi yang mereka butuhkan. Perlunya sebuah survey mengenai bahan baku segala bahan penolong dan juga tentunya keterampilan dalam membuat sebuah produk.

Melalui produksi kita juga bisa melihat seberapa siap sebuah usaha dalam menjual sebuah produk dan juga mampu memasarkannya. Masing-masing pembisnis perlu menentukan juga kesiapan dalam langkah produksi, dimana dalam siklus ini menjadi penentu apakah produk dapat dipasarkan dan dapat dikonsumsi oleh konsumen.

Kegiatan pengolahan merupakan kegiatan menciptakan produk. Apabila kegiatan pengolahan bahan baku dilakukan dengan baik, maka menghasilkan produksi berkualitas tinggi. Hal ini mengakibatkan kinerja produksi menjadi salah satu faktor pendukung dalam perkembangan dari ketiga agroindustri emping melinjo yang ada di Kecamatan Taktakan Kota Serang. Ketiga agroindustri tersebut selama ini belum melakukan perhitungan harga pokok produksi, hanya menghitung biaya-biaya yang membutuhkan pengeluaran tunai (Anantaputri, *et al*, 2021).

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan analisis data secara deskriptif. Subyek penelitian ini adalah UMKM Koncone Ngemil. Data penelitian ini merupakan data primer. Pengumpulan data dikumpulkan melalui observasi awal, wawancara dan pendampingan secara langsung dengan pelaku UMKM. Menurut Hennink, dkk (2020) penelitian kualitatif merupakan pendekatan dengan cara mengeksplorasi dan memahami pengalaman orang secara detail dan mendalam dengan menggunakan serangkaian metode riset yang spesifik, misalnya wawancara secara mendalam, diskusi kelompok terfokus (FGD), observasi, analisis isi, metode visual, dan sejarah hidup atau biografi.

Ceramah

Pada metode ini tim pengabdian memaparkan terkait materi-materi yang akan dipraktikkan pada uji praktek. Pada tahapan metode ini dihibau peserta yang sudah ditargetkan diharapkan untuk datang dan menyimak penjelasan narasumber yang dimana narasumber didatangkan adalah narasumber yang kompeten dibidangnya sehingga besar kemungkinan materi yang dibawakan sudah sesuai dengan apa yang diharapkan dengan penelitian ini. Pemaparan bukan hanya sekedar materi melainkan penjelasan lebih detail terkait alat yang akan digunakan untuk proses produksi juga tersedia pada metode ini.

Diskusi dan Tanya Jawab

Pada metode ini, tim pengabdian lebih menekankan terhadap interaksi partisipan. Dengan kata lain pemahaman peserta akan diuji. Namun, jika pemahaman dirasa kurang maka tersedia sesi tanya jawab. Dimana peserta dapat menanyakan apa yang dirasa kurang dipahami dari metode sebelumnya. Pertanyaan yang dilontarkan pun tidak melulu terkait inovasi yang akan dikembangkan. Melainkan, bisa berbagi terkait

pengalaman produksi yang sebelumnya. Hal ini dirasa dapat membuka diskusi antar peserta dan tim pengabdian. Dari tim pengabdian bisa diteruskan kepada narasumber yang bersangkutan untuk menjawab pertanyaan dari peserta. Adapun bagan yang menjelaskan metode ini adalah sebagai berikut: (Gambar 1)

Setelah melalui berbagai pendekatan maka pada metode kali ini adalah metode final dimana metode ini dinamakan metode pendampingan. Metode ini merupakan tolak ukur suatu pengabdian ini berhasil. Pendampingan yang dimaksud adalah sebagai berikut:

Pelaksanaan Pra Pendampingan

Pada tahap ini tim pengabdian memberikan pelatihan dan sosialisasi kepada peserta pelatihan guna meningkatkan ketrampilan.

Pelaksanaan Pendampingan Alat Sistem Produksi dan Simulasi pengemasan

Pada tahapan ini terbagi menjadi 2 jenis yaitu pendampingan melalui alat system produksi yang digunakan untuk membantu pengrajin tutuk mlinjo untuk memproduksi emping mlinjo dengan waktu yang efisien. Selanjutnya pada inovasi alat pengemasan, tim pengabdian menggunakan alat continuous sealer yang disinyalir dapat memudahkan pekerja dalam proses pengemasan.

Peninjauan dan Monitoring (Pasca Pendampingan)

Dalam tahapan ini, tim pengabdian melihat sejauh mana alat yang digunakan tersebut dapat berjalan sesuai target. Dengan kata lain, tim pengabdian bisa mendapatkan umpan balik dari proses pendampingan yang dilakukan secara berkala.

Menurut Sugiyono (2017) teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan berbagai cara salah satunya adalah dengan kuisioner. Pada tahapan ini tim pengabdian memberikan lembar kerja yang berisikan berbagai pertanyaan terkait alat yang dikembangkan oleh tim pengabdian kuisioner ini diberikan kepada peserta yang hadir dengan bermaksud untuk mengevaluasi alat inovasi yang diberikan oleh tim pengabdian melalui kuisioner.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Di awal penelitian, tim pengabdian sudah melakukan wawancara terhadap pemilik Usaha Mikro, Kecil Menengah (UMKM). Elliyina yang dimana memaparkan terkait proses awal pembuatan yang dibuat oleh masyarakat sekitar. Dengan kata lain

Elliyina sebagai pengepul dari pengrajin tutuk mlinjo yang berada di desanya tepatnya di Jalan Antariksa 2 Ngoresan, Jebres, Kota Surakarta. (Gambar 2-3)

Usahanya ini dibantu oleh \pm 5 pekerjanya dengan bagaian-bagian yang sudah ditentukan salah satunya: bidang produksi, bidang administrasi, dan bidang distribusi. Jika dilihat dari sisi produksi, maka sangat disayangkan bahwasannya proses produksi UMKM “Koncone Ngemil” masih menggunakan alat yang tradisional. Hal ini sangat menguras waktu dan tenaga. Untuk itu tim pengabdian berusaha membuat alat yang dimana dapat mempersingkat waktu produksi menjadi lebih efisien.

Selain, memiliki kendala pada proses produksi yang terbilang tradisional. Terdapat pula kemasan yang digunakan masih cukup minim untuk keamanan produk dari jangkauan lingkungan sekitar yang dapat merusak kualitas emping mlinjo yang sudah matang. Selain pemberian alat yang akan diberikan kepada tim pengabdian kepada masyarakat disekitar UMKM “Koncone Ngemil” terdapat pula pembinaan dan pendampingan secara berkala kepada masyarakat. Pada proses pendampingan ini, tim pengabdian akan mendatangkan narasumber yang berkompeten untuk memaparkan materi terkait UMKM yang dimana bisa memotivasi peserta. Setelah kegiatan tersebut, tim pengabdian memulai melakukan diskusi dan tanya jawab. Hal ini dilakukan untuk mengetahui seberapa paham peserta terkait materi yang diberikan. Setelah metode tersebut, tim pengabdian memberikan kesempatan untuk mencoba alat inovasi yang diberikan kepada peserta. Pada tahap ini peserta diharapkan untuk memberikan masukan pada selembar kertas yang diberikan oleh tim pengabdian. Pada tahap ini pula peserta juga dipersilahkan mengajukan masukan yang ditujukan untuk tim perancang dari hasil monitoring kepada peserta. Saran dan masukan dari setiap peserta dapat menjadi masukan tim pengabdian dalam kemajuan alat tersebut. Dari setiap langkahnya, tim pengabdian memberikan survey akhir dalam bentuk kuisisioner guna meningkatkan pemahaman setiap peserta.

KESIMPULAN

Pelaksanaan pengabdian yang dilakukan pada UMKM “Koncone Ngemil” yang berada di Jalan Antariksa 2, Jebres Kota Surakarta. Menghasilkan kesimpulan sebagai berikut: 1) Sosialisasi yang melibatkan narasumber yang ahli dalam bidangnya guna tersampaikan ilmu yang bermanfaat bagi partisipan; 2) Pemberian alat yang dapat digunakan untuk proses produksi emping mlinjo guna meningkatkan efesiensi waktu; 3)

Pengembangan alat yang digunakan khusus agar kemasan awet yaitu continuous sealer; 4) Pendampingan peserta hingga di tahap pasca pelaksanaan pengabdian. Hal ini dilakukan guna keberhasilan suatu UMKM bersaing di dunia bisnis. Dari berbagai hasil yang didapatkan selama proses pengabdian. Tim pengabdian juga menuliskan berbagai kuisisioner yang datanya akan digunakan untuk tahun selanjutnya dalam proses pengabdian. Kegiatan pengabdian ini diharapkan bisa membantu perekonomian masyarakat yang menggantungkan hidupnya terhadap pemping mlinjo.

DAFTAR PUSTAKA

- Alvin. (2010). *Teori Pembangunan dan Konsep Pertumbuhan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Anantaputri, S., Nugraha, A., & Sayekti, W. D. (2021). Kinerja Produksi dan Keberlanjutan Agroindustri Emping Melinjo di Kecamatan Taktakan Kota Serang. *JIIA (Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis)*, 9(3), 402-409.
- Halim, A. (2020). Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mamuju. *GROWTH Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan*, 1(2), 157-172.
- Jauhari, J. (2010). Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dengan Memanfaatkan E-Commerce. *JSI: Jurnal Sistem Informasi (E-Journal)*, 2(1).
- Jaya, I., & Ningsih, S. (2018). Hubungan Motivasi Kerja dengan Kinerja Karyawan pada PT Kao Indonesia. *JIMFE (Jurnal Ilmiah Manajemen Fakultas Ekonomi)*, 2(1), 20-29.
- Laura, H. W. (2020). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi dan Ekonomika*, 10(1), 89-98.
- Parmono, A., & Zahriyah, A. (2021). Pelaporan Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Jember. *JIAI (Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia)*, 6(2), 209-241.
- Rahmayuni, S. (2017). Peranan Laporan Keuangan dalam Menunjang Peningkatan Pendapatan Pada UKM. *JSHP: Jurnal Sosial Humaniora dan Pendidikan*, 1(1), 93-99.
- Republik Indonesia. 2008. Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Jakarta: Sekretariat Negara
- Sabirin, S. (2001). Pemanfaatan Kredit Mikro untuk Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Rakyat di dalam Era Otonomi Daerah. *Orasi Ilmiah Lustrum IX Universitas Andalas, Padang*, 13.
- Sarfiah, S. N., Atmaja, H. E., & Verawati, D. M. (2019). UMKM sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2), 137-146.
- Setyobudi, A. (2007). The Role of Bank Indonesia in the Development of Micro, Small and Medium Enterprises (Peran Serta Bank Indonesia dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah-UMKM). *Buletin Hukum Perbankan dan Kebanksentralan*, 5(2), 29-35.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta, CV.

Suyanto, M. (2005). Aplikasi IT untuk UKM Menghadapi Persaingan Global. *Yogyakarta: Kedaulatan Rakyat*.

Tambunan, T. T. (2012). Peran Usaha Mikro dan Kecil dalam Pengentasan Kemiskinan di Daerah. *Jurnal Bina Praja: Journal of Home Affairs Governance*, 4(2), 73-92.

Widiantie, R., & Setiawati, I. (2021, October). Pemanfaatan Melinjo dan Kulit Melinjo Menjadi Produk Inovatif dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa Sumbakeling. In *Prosiding Seminar Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat* (Vol. 1, No. 1, pp. 58-62).

Yudhoyono. (2009). *Teori Ekonomi Lanjutan*. Jakarta. Salemba Empat.

GAMBAR



Gambar 1. Metode Diskusi dan Tanya Jawab Pendampingan



Gambar 2. Proses Pemipihan Melinjo



Gambar 3. Produk Pengemasan



Gambar 4. Dokumentasi Kegiatan 1



Gambar 4. Dokumentasi Kegiatan 2



Gambar 5. Dokumentasi Kegiatan 3



Gambar 5. Dokumentasi Kegiatan 4