



PEMANFAATAN MELINJO MENJADI OLAHAN EMPING KRIUK DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN

Oleh

Muharnita¹, Haidir Lubis²

^{1,2}Universitas Muslim Nusantara Al-Washliyah

E-mail: ¹nitamuhar276@gmail.com, ²haidir@umnaw.ac.id

Article History:

Received: 03-11-2022

Revised: 14-12-2022

Accepted: 21-12-2022

Keywords:

Emping Kriuk, Melinjo, The Economy.

Abstract: *The purpose of this research is to establish a melinjo-based business and also to create a source of income amidst unstable economic conditions. A business for crackers made from melinjo was established on Jalan Garu 2, Harjosari I Village, Medan Amplas District. This location was chosen because it is a strategic location, apart from being densely populated there are also 2 universities in it. In establishing a cracker chips business, researchers used a SWOT analysis. The promotion methods used are personal selling and internet marketing. The results of this study, namely the chip cracker business can achieve a profit of up to Rp. 17,850,000/month assuming all the crispy chip products produced per day (50 pcs) are sold out.*

PENDAHULUAN

Wilayah Garu 2 merupakan sebuah wilayah yang terletak di kelurahan harjosari I, Kecamatan Medan Amplas, Kota Medan. Wilayah ini merupakan sebuah wilayah padat penduduk dengan berbagai macam latar belakang. Di wilayah ini terdapat 2 Universitas, di mana keberadaan 2 Universitas ini menjadikan wilayah Garu 2 banyak bermukim mahasiswa dari berbagai daerah.

Banyaknya penduduk lokal dan juga mahasiswa yang bermukim di Garu 2, membuat wilayah ini menjadi sebuah tempat yang sangat strategis dalam berwirausaha. Menurut Vernia (2018) Wirausaha (*Entrepreneur*) adalah seorang individu yang mampu mendirikan, menjalankan dan melembagakan suatu usaha atau bisnis yang dimilikinya.

Pada masa pandemi *covid-19*, pihak universitas memberlakukan pembelajaran jarak jauh sesuai instruksi dari pemerintah dalam rangka menurunkan dampak penyebaran *covid-19*. Dampak dari hal tersebut, mahasiswa yang bermukim di Garu 2 memilih pulang kampung dan mengikuti proses perkuliahan dari kampung halamannya. Hal ini berdampak pada lingkungan Garu 2. Wilayah yang setiap harinya ramai, menjadi sangat sepi, sehingga banyak pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM) mengalami kebangkrutan. Menurut Hutabarat (2015) Pengaruh usaha kecil dan menengah (UMKM) ditengah-tengah masyarakat sangatlah besar, terutama dalam memberdayakan masyarakat yang tidak memiliki pekerjaan. Namun tidak adanya konsumen/pembeli, tentu juga berdampak buruk pada pelaku UMKM.

Saat ini, pemerintah sudah mencabut instruksi pembelajaran jarak jauh dan memberlakukan kembali pembelajaran tatap muka. Wilayah Garu 2 yang sempat sangat sepi sudah mulai ramai kembali. Hal itu tentu dimanfaatkan warga sekitar untuk kembali merintis



usahanya. Salah satu usaha yang cukup banyak di Garu 2, yaitu usaha di bidang kuliner. Dari mulai warung nasi padang hingga pedagang camilan, banyak ditemukan di wilayah ini.

Bisnis makanan ringan atau camilan banyak ditemukan di Garu 2. Hal ini dikarenakan makanan merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia. Makanan ringan sangat digemari orang banyak karena dapat dikonsumsi di sela kepadatan aktivitas dan juga dapat menunda rasa lapar. Dengan demikian, pola mengonsumsi camilan/makanan ringan dapat menjadi sebuah kebiasaan yang dapat mengurangi rasa lapar sebelum datangnya jam makan yang utama (Lekahena, 2019).

Indonesia adalah negara yang memiliki banyak sekali sumber daya alam yang dapat diolah menjadi makanan atau camilan yang menghasilkan dan menguntungkan, salah satunya adalah melinjo. Menurut Habibi dkk (2020) Melinjo (*Gnetum gnemon* L.) merupakan tanaman yang dapat tumbuh di mana saja, seperti pekarangan, kebun, atau disela-sela pemukiman penduduk, sehingga menjadikan melinjo sebagai salah satu tanaman yang mempunyai potensi cukup besar untuk dikembangkan.

Melinjo dapat diolah menjadi berbagai macam masakan, seperti bisa dijadikan sayur dan juga menjadi emping. Emping melinjo merupakan produk olahan dari melinjo yang proses pembuatannya dengan cara memipihkan buah melinjo tua yang sebelumnya dilakukan proses penyangraian terlebih dahulu (Direktorat, 2005).

Menurut Habibi dkk (2020) pengolahan melinjo menjadi emping memiliki banyak manfaat, mulai dari makanan pendamping sampai dengan kandungannya dalam bidang kesehatan. Kandungan gizi emping melinjo selain mengandung karbohidrat juga mengandung lemak, protein, vitamin B, serat, zat besi, dan kalsium (Sugiyono, 2012). Biji melinjo juga diketahui memiliki kandungan antioksidan. Dengan mengonsumsi zat antioksidan, berarti kita melindungi sel-sel tubuh dari serangan radikal bebas (Sari, 2017).

Selain dari khasiat melinjo, usaha emping melinjo juga dinilai menjanjikan menghasilkan keuntungan. Mengingat bahan utama pembuatannya murah dan mudah di dapat, serta memiliki rasa yang melekat dengan cita rasa khas cemilan Indonesia. Oleh karena itu usaha camilan emping dapat dijadikan sebagai salah satu upaya membangkitkan usaha mikro kecil menengah dengan bahan dari sumber daya alam asli Indonesia yang patut untuk dikembangkan, sekaligus membantu para petani pohon melinjo.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mendirikan usaha mikro kecil menengah berbahan dasar melinjo.
2. Untuk menciptakan sumber penghasilan di tengah kondisi perekonomian yang tidak stabil.

METODE PELAKSANAAN

Usaha Emping Kriuk ini akan dilakukan di Jalan Garu 2, Kelurahan Harjosari 1, Kecamatan Medan Amplas, Kota Medan. Tepatnya usaha ini. Pemilihan tempat ini dikarenakan tempat usaha yang akan didirikan terletak pada lokasi strategis, yaitu merupakan tempat yang ramai penduduk dan juga terdapat 2 Universitas di dalamnya. Selain itu, karakteristik anak kos dan warga sekitar juga terlihat sering mengonsumsi makanan ringan/camilan.

Dalam pendirian usaha ini, penulis juga melakukan analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan salah satu metode yang digunakan dalam mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dalam suatu



spekulasi bisnis. Adapun analisis SWOT dalam usaha ini, yaitu:

Tabel 1

Kekuatan (<i>strengths</i>)	1. Emping melinjo bisa dikreasikan varian rasa dan warna sehingga membuat konsumen ingin merasakan produk ini. 2. Emping Melinjo memiliki cita rasa yang khas akan makanan indonesia. 3. Berasal dari bahan baku yang ada di indonesia. 4. Lokasi penjualan yang strategis sehingga mudah di jangkau oleh konsumen. 5. Terdapat layanan sistem pemesanan online sehingga konsumen dari berbagai daerah dapat memesan produk ini dengan tambahan biaya pengiriman.
Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)	1. Produk hanya satu jenis. Produk yang ditawarkan hanya satu jenis saja, jika selera konsumen berubah, mungkin saja produk ini akan ditinggalkan dan beralih ke produk yang lebih inovatif. 2. Bahan bakunya tidak dapat disimpan dalam waktu yang lama.
Peluang (<i>Opportunities</i>)	1. Produk ini masih jarang dijual bisa dikatakan akan sangat menjanjikan karena usaha ini belum banyak saingan. 2. Harga sangat terjangkau bagi semua kalangan.
Ancaman (<i>threats</i>)	1. Muncul pesaing baru yang berinovasi modern.

A. Bahan-Bahan Pembuatan Emping Kriuk

Dalam proses produksi emping kriuk, membutuhkan bahan baku, antara lain:

- Tangkil Melinjo kupasan
- Minyak Goreng
- Penyedap rasa Bumbu Balado
- Daun Pandan

B. Alat-Alat Pembuatan Emping Kriuk

- Pasir
- Arang
- Kayu bakar
- Spatula
- Standing pouch
- Timbangan
- Wajan sangrai
- Wajan goreng
- Pisau
- Tungku



- Kompor dan gas
- Talanan
- Rigen/anyaman bambu
- Toples sedang
- Palu

METODE PROMOSI

Produk ini akan menggunakan beberapa cara sebagai sarana promosi, antara lain:

- *Personal Selling* (Penjualan Pribadi)
Menurut Robinson dalam Winardi (2018 : 113) "*personal selling* sebagai interaksi antar pribadi dan secara tatap muka untuk mencapai tujuan menciptakan, memodifikasi, mengeksploitasi atau mengusahakan timbulnya suatu hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak yang lain". Dengan metode ini penjual berinteraksi langsung dengan konsumen. Penjual mempromosikan dan mengenalkan secara langsung kepada pelanggan tentang produk yang dijual, warna, harga, varian rasa, kualitas dan lain-lain. Bisa dikatakan promosi ini dilakukan dari mulut ke mulut. Promosi ini merupakan promosi yang paling sederhana, serta tidak memerlukan banyak biaya untuk melakukan promosi ini. Cukup dengan bercerita kepada teman-teman atau keluarga untuk mempromosikan usaha kita, sehingga secara tidak langsung semua konsumen/masyarakat akan mengetahui usaha kita.
- *Internet Marketing*
Internet marketing sering disebut juga sebagai *Digital marketing*, *online marketing* atau *web marketing*. Dengan meningkatnya penggunaan media digital, istilah pemasaran digital dan dampaknya berkembang lebih baik (Atshaya & Rungta, 2016). *Internet marketing* adalah cara pemasaran yang paling nyaman dan efektif akhir akhir ini dan didukung perkembangan teknologi yang membuat cakupannya bertambah luas (Dilham, Sofiyah, & Muda, 2018). *Internet Marketing* produk ini dilakukan dengan memanfaatkan media sosial yang sedang berkembang saat ini. Media sosial yang digunakan adalah *Instagram*, *Whatapp*, *Market Place* dan lain-lain. Tujuan dari penggunaan media sosial adalah untuk menjangkau konsumen dengan ekonomis dan hemat biaya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Emping adalah salah satu makanan ringan yang terbuat dari buah melinjo yang sudah tua dan berbentuk pipih bulat. Emping bukanlah makanan asing bagi masyarakat Indonesia. Emping bisa dijadikan cemilan sekaligus pelengkap makanan.

A. Cara Pembuatan Emping Kriuk

Proses pembuatan emping kriuk masih menggunakan cara yang tradisional. Proses pembuatannya meliputi tahapan-tahapan berikut:

- Langkah pertama siapkan biji melinjo yang sudah dikupas yang sebelumnya sudah disimpan selama 1 hari.
- Panaskan pasir pada wajan.
- Oseng melinjo pada wajan dan pasir sampai berwarna hitam.
- Setelah wama melinjo menghitam, angkat dari wajan.
- Pisahkan biji melinjo dari kulit luarnya.

- Letakkan biji melinjo di atas papan, lalu tumbuk biji tersebut sampai pipih hingga berbentuk emping. Kemudian, dinginkan terlebih dahulu.
- Pindahkan emping ke tempat yang terkena sinar matahari secara langsung dan jemur sekitar 2 jam.
- Jika sudah kering masukkan setengah dari jumlah emping ke dalam wadah yang berisi cairan daun pandan.
- Kemudian jemur emping lagi kurang lebih 2 jam.
- Emping siap digoreng dan ditaburi bumbu.

B. Labelisasi Produk

Label merupakan ciri dari produk yang perlu diperhatikan. Menurut Marinus (2002:192) label merupakan suatu bagian dari sebuah produk yang membawa informasi verbal tentang produk atau penjualnya. Label bisa merupakan bagian sebuah kemasan yang ditempelkan pada produk.



Gambar 1.
Label Kerupuk Nasi

Penggunaan label pada produk emping kriuk bertujuan agar konsumen dapat mengenal produk serta menemukan kontak pemesanan.

C. Rincian Biaya

Ada beberapa peralatan yang dibutuhkan dalam memulai usaha emping kriuk. Peralatan-peralatan tersebut berserta dengan rincian biayanya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2

Alat	Volume	Harga Satuan	Jumlah
Spatula	1 Buah	Rp. 15.000,-	Rp. 15.000,-
Timbangan	1 Buah	Rp. 30.000,-	Rp. 30.000,-
Wajan sangrai	1 Buah	Rp. 50.000,-	Rp. 50.000,-
Wajan goreng	1 Buah	Rp. 28.000,-	Rp. 28.000,-
pisau	2 Buah	Rp. 16.000,-	Rp. 32.000,-
Tungku	1 Buah	Rp. 80.000,-	Rp. 80.000,-
Talenan	1 Buah	Rp. 6.000,-	Rp. 6.000,-
Rigen/anyaman	2 Buah	Rp. 10.000,-	Rp. 20.000,-
Toples sedang	3 Buah	Rp. 26.000,-	Rp. 78.000,-
Palu	1 Buah	Rp. 23.000,-	Rp. 23.000,-
Total			Rp. 362.000,-



Sedangkan biaya awal produksi untuk membuat 50pc emping kriuk, dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 3

Bahan	Volume	Harga Satuan	Jumlah
Tangkil Melinjo kupasan	1 kg	Rp. 25.000,-	Rp. 25.000,-
Penyedap Rasa balado	4 sachet	Rp. 6.000,-	Rp. 24.000,-
Minyak Goreng	1 1/2 kg	Rp. 18.000,-	Rp. 27.000,-
Daun pandan	3 Ikat	Rp. 3.000,-	Rp. 9.000,-
Pasir	3 plastik	Rp. 5.000,-	Rp. 15.000,-
Kayu bakar	5 Ikat	Rp. 6.000,-	Rp. 30.000,-
Standing pouch	1 bks (50 pouch)	Rp. 500,-	Rp. 25.000,-
Total			Rp. 155.000

D. Rincian Keuntungan

Adapun rincian keuntungan per-bulan dari usaha emping kriuk adalah:

Biaya Pembuatan 50pc emping kriuk	= Rp 155.000 / hari
	= Rp 155.000 x 30 hari
	= Rp 4.650.000
Harga jual emping kriuk	= Rp. 15.000/pc
Produksi emping kriuk/hari	= 50pc
Hasil penjualan kerupuk nasi/hari	= Rp. 15.000 x 50pc
	= Rp. 750.000
Hasil penjualan kerupuk nasi/bulan	= Rp. 750.000 x 30 hari
	= Rp.22.500.000
Laba yang diperoleh per-bulan	= Rp.22.500.000 – 4.650.000
	= Rp.17.850.000

Dengan perkiraan pendapatan per-bulan Rp 22.500.000, maka akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp 17.850.000/bulan dengan asumsi semua produk habis terjual.

PENUTUP

Kesimpulan

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan beberapa hal, di antaranya:

1. Emping kriuk berbahan dasar melinjo.
2. Alat dan bahan pembuatan emping kriuk murah dan mudah didapatkan.
3. Cara pembuatan emping kriuk mudah dikerjakan.
4. Modal untuk membuka usaha emping kriuk tidak besar.
5. Total laba bersih penjualan emping kriuk dapat mencapai Rp. 17.850.000/bulan.

Saran

Penulis ingin menyampaikan agar mahasiswa-mahasiswa lainnya dapat melakukan inovasi dalam berwirausaha guna membuka semakin banyak lapangan pekerjaan di tengah perekonomian dunia yang sedang tidak stabil. Dengan terbukanya lapangan kerja, maka kita akan dapat membantu kestabilan ekonomi.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Angipora, Marinus, 2002, Dasar – dasar Pemasaran, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- [2] Atshaya, S., & Rungta, S. (2016). *Digital Marketing VS Internet Marketing : A Detailed*



- Study. Digital Marketing VS Internet Marketing: A Detailed Study, 3(1), 29–33.
- [3] Dilham, A., Sofiyah, F. R., & Muda, I. (2018). *The Internet Marketing Effect on the Customer Loyalty Level with Brand Awareness as Intervening Variabels*. International Journal of Civil Engineering and Technology, 681-695.
- [4] Direktorat Jenderal Bpphp. (2005). *Revitalisasi Pertanian Melalui Agroindustri Perdesaan*. Jakarta : Departemen Pertanian.
- [5] Habibi Hidayat, Unggul Priyadi, Tatwam Widi, Mochammad Iqbal S, Muhammad Saifudin, Nicolaz Arif F, Luthfi Ali Masykur, Kharisma Wijayanti, Bella Atika Armalinda L, Annisa Ayunda Permata S, dan An'nisa Lutfi Nur A. *Pemanfaatan Emping Melinjo Menjadi Olahan Emping Madu Dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Dusun Makamdowo*. Jurnal Dharma Bakti-LPPM IST AKPRIND Yogyakarta. Volume: 3 Nomor:1 Edisi: April Tahun: 2020.
- [6] LB. Ruth Florida W. M. Hutabarat. 2015. *Strategi Pengembangan Usaha Kuliner di Kota Malang Berbasis Ekonomi Kreatif*. JESP-Vol. 7, No 1 Maret 2015.
- [7] Lekahena, V. N. J. (2019). Karakteristik Kimia dan Sensori Produk Stik di Fortifikasi dengan Tepung Ikan Madidihang. Agrikan: Jurnal Agribisnis Perikanan, 12(2), 284–290. <https://doi.org/10.29239/j.agrikan.12.2.284-290>.
- [8] Sari, S. N., Andayani, S.A., dan Hadiana, D. (2017). Analisis Komparatif Agroindustri Keripik Singkong Dan Pisang. Jurnal Ilmu Pertanian dan Peternakan, 5 (1), 36-42.
- [9] Sugiyono. (2012). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- [10] Vernia, D. M. (2018). *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Intensi Berwirausaha Siswa Kelas XI SMK Mitra Bakti Husada Bekasi*. Jurnal Pendidikan : Vol. 9, No. 2.
- [11] Winardi. 2018. *Pengantar Manajemen Penjualan (Sales Management)*. Cetakan Pertama. Bandung. PT.Citra Aditya Bakti.



HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN