

Program Membangun Jaringan Pasar Untuk Mengembangkan Usaha Emping Di Kabupaten Pandeglang (2).

1 November 2014 – 31 Oktober 2015.

B. Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan dimaksudkan untuk menjalankan kegiatan-kegiatan yang dapat menunjang tercapainya tujuan-tujuan khusus dalam program, yaitu :

1. Meningkatnya kapasitas para perempuan produsen emping yang tergabung didalam kelompok untuk menjadi pengusaha yang kompetitif.
2. Meningkatnya pemasaran usaha emping melalui pemasaran langsung dan secara Online.
3. Membangun kerjasama dengan stakeholders untuk memperkuat usaha dan jaringan pemasaran emping yang diproduksi perempuan basis.

Beberapa kegiatan yang sudah dilakukan pada tahap pelaksanaan yang bertujuan untuk mencapai tujuan khusus pertama yaitu meningkatnya kapasitas para perempuan produsen emping yang tergabung didalam kelompok untuk menjadi pengusaha yang kompetitif, antara lain :

1.1. Pertemuan regular di kelompok

REVIEW KEGIATAN PPSW PASOENDAN TAHUN 2015 (2)

Written by Administrator

Tuesday, 04 October 2016 11:58 - Last Updated Tuesday, 04 October 2016 13:01

Pertemuan reguler dilakukan di kelompok dengan periode waktu satu bulan satu kali. Kegiatan ini untuk mendukung tercapainya tujuan meningkatnya kapasitas para perempuan produsen emping yang tergabung di dalam kelompok untuk menjadi pengusaha yang kompetitif. Ada 11 kelompok di 8 desa yang mengadakan pertemuan dengan difasilitasi oleh tenaga lapang. Pertemuan diadakan di rumah pengurus, anggota ataupun di sekretariat kelompok.

Materi bulanan pertemuan kelompok diawali dengan sosialisasi program sekaligus juga pengisian kuisioner untuk baseline. untuk selanjutnya difokuskan pada tujuan memotivasi pengurus dan anggota yang sekaligus juga pengrajin agar mereka tetap bersemangat mengembangkan kelompok dan usahanya. Materi diskusi dibuat terstruktur sehingga pola peningkatan kapasitas anggota kelompok dapat dipantau bersama antara tim PPSW Pasoendan dan para penerima manfaat program.

1.2. Diskusi mengenai Quality Control produk emping

Untuk bisa menjalankan usaha emping, maka pengetahuan mengenai kegiatan pengolahan emping harus didapat secara lengkap dengan proses yang utuh. Dalam pertemuan ini Tim PPSW Pasoendan mendapatkan materi mengenai karakter bahan baku dan tatacara pemilihan bahan baku yang berkualitas, pengetahuan mengenai jenis bahan baku penting diketahui karena nantinya PPSW Pasoendan akan bergerak di bidang penyediaan bahan baku.

jenis peralatan yang harus digunakan pengrajin juga ada aturannya, penggunaan alat yang masih tradisional berpengaruh pada tampilan dan rasa emping yang dihasilkan. Begitu juga dengan proses penjemuran dan penyimpanan emping kering.

Dari diskusi ini diketahui ada beberapa Faktor yang mempengaruhi hasil produksi emping agar berkualitas, yaitu :

1. Pemilihan bahan baku harus tepat.
2. Proses produksi secara baik dan benar.
3. Menggunakan peralatan yang terbuat dari bahan alami.
4. Faktor cuaca yang mendukung untuk penjemuran.

Hasil diskusi ini juga dimasukkan dalam bahan diskusi bulanan di kelompok sehingga pengrajin bisa paham hal apa saja yang harus mereka lakukan untuk menunjang kualitas produk yang dihasilkan. Dengan begitu proses pengawalan pengontrolan kualitas ini akan lengkap. Selain bisa memastikan produk yang dihasilkan sesuai dengan standar yang diinginkan, kapasitas pengrajin juga bisa ditingkatkan karena mereka akan belajar mengenai produk kompetitif yang diinginkan oleh pasar.

Kegiatan berikutnya dilaksanakan untuk mencapai tujuan khusus kedua yaitu meningkatnya pemasaran usaha emping melalui pemasaran langsung dan secara Online

2.1.Membangun kerjasama dengan berbagai pihak.

Membangun kerjasama dengan berbagai pihak dimaksudkan untuk Meningkatkan pemasaran usaha emping melalui pemasaran langsung. Kegiatan ini sudah mulai dirintis oleh tim PPSW Pasoendan. Dalam dua bulan pertama ini, pendekatan dan promosi mengenai produk emping Banten sudah dilakukan terhadap pihak-pihak seperti pasar tradisional , tukang sayur keliling, pedagang kelontong, pasar modern, hotel, minimarket, catering, dan pembeli eceran.

Hal yang didapat tim pemasaran adalah mengenai informasi volume dan harga emping yang beragam serta jenis permintaan yang berbeda-beda sesuai dengan segmen pasar mereka. Tantangan yang dihadapi di tahap awal ini adalah tim pemasaran masih perlu meyakinkan pembeli bahwa produk emping percik lebih unggul dibanding produk emping lain. Emping

REVIEW KEGIATAN PPSW PASOENDAN TAHUN 2015 (2)

Written by Administrator

Tuesday, 04 October 2016 11:58 - Last Updated Tuesday, 04 October 2016 13:01

merupakan produk yang digemari, namun banyak yang sudah menghindari mengkonsumsi emping karena penyakit tertentu. Penting mengetahui kandungan melinjo dan keunggulannya sehingga dapat mengantisipasi informasi negative akibat dari mengkonsumsi emping melinjo.

2.2. Pelatihan pengelolaan website untuk staf PPSW Pasoendan.

Pelatihan pengelolaan website untuk staf PPSW Pasoendan, bertujuan untuk mendapatkan pengetahuan dan ketrampilan dalam mengelola website sehingga bisa meningkatkan pemasaran secara online. Materi yang dipelajari dalam pelatihan meliputi pengenalan website, jenis website yang biasa digunakan, berbagai macam hal teknis mengenai pengelolaan website dilanjutkan dengan perancangan website.

2.3. Pelatihan teknis pengemasan dan pengamanan produk untuk pemasaran secara online untuk staf PPSW Pasoendan.

Kegiatan ini bertujuan untuk mendapatkan pengetahuan mengenai fungsi dari kemasan, tatacara pengemasan produk, jenis kemasan dan cara pengemasan untuk pendistribusian barang serta ketrampilan teknis dalam pengemasan produk untuk pemasaran jarak jauh sehingga produk yang dikirim dalam keadaan aman dan beratnya tidak mengalami perubahan secara signifikan.



2.4. Mengelola website, FB dan whatsapp untuk melakukan pemasaran.

Media online yang digunakan dalam promosi dan pemasaran di awal meliputi Facebook, whatsapp dan BB. Website menyusul tidak lama kemudian. Produk emping ini tampil dengan nama "Emping Percik" dan beralamatkan email empingpercik@yahoo.co.id.

2.5. Pembuatan leaflet dan brosur untuk mempromosikan produk emping.

Pembuatan Leaflet dan brosur dimaksudkan untuk mempromosikan produk emping percik khususnya ke fihak hotel, restoran dan pasar modern.