

## **Program Membangun Jaringan Pasar Untuk Mengembangkan Usaha Emping Di Kabupaten Pandeglang (3).**

*1 November 2014 – 31 Oktober 2015.*

### ***Penyediaan Bahan Baku***

Penyediaan bahan baku emping secara kontinyu merupakan hal yang direncanakan dalam kegiatan ini. Dengan melakukan stok bahan baku diharapkan para pengrajin dapat tetap melaksanakan produksi ketika melinjo sedang sulit didapatkan.

Bahan baku melinjo didapat dari lokasi di sekitar Kecamatan Cikedal dan lokasi lainnya di Kabupaten Pandeglang yang sedang panen. dengan harga yang fluktuatif. Kondisi ini disebabkan oleh panen yang tidak merata di setiap wilayah dan pengiriman bahan baku keluar wilayah Banten.

Pembelajaran yang didapat dari penyediaan bahan baku ini adalah adanya penyusutan barang yang bisa terjadi sampai dengan 10% dari total jumlah bahan baku.

### ***Peningkatan Kuantitas Produksi Emping***

Pencapaian yang terjadi belum 100% sesuai dengan rencana awal. Karena dengan pendampingan dan pemasaran yang dilakukan selama program. Para perempuan basis pengrajin emping yang didampingi PPSW Pasoendan baru dapat meningkatkan produksinya sebesar 73% pencapaian yang dihasilkan dari perencanaan. Walaupun begitu kenaikan sebesar 73% produksi dan penjualan ini merupakan pencapaian luar biasa yang bisa dilakukan.

## REVIEW KEGIATAN PPSW PASOENDAN TAHUN 2015 (2)

Written by Administrator

Wednesday, 05 October 2016 04:29 - Last Updated Thursday, 20 October 2016 08:20

---



***Produk emping yang diproduksi perempuan basis mempunyai kualitas yang standard dengan harga jual yang kompetitif.***

Kualitas Standar emping percik yang dihasilkan pengrajin yaitu :

1. terbuat dari biji melinjo asli.
2. Tipis permukaannya
3. Warna transparan bersih dan tidak terlihat kotor.
4. Bentuknya rata (utuh)
5. Emping dalam kondisi kering mati , tandanya adalah jika dipatahkan bunyinya “Kreuk”. Pada kondisi seperti ini emping aman disimpan dalam waktu yang cukup lama , bisa tahan hingga 6 bulan atau lebih sehingga tidak memerlukan bahan pengawet.

untuk membuat para pengrajin menjadi pengrajin emping yang kompetitif, dilakukan pertemuan rutin dengan materi seputar peningkatan kualitas produk. Diskusi rutin yang diberikan dalam pertemuan rutin bulanan ini dimaksudkan untuk membangun kesadaran dan motivasi para pengrajin agar bisa lebih bersaing dengan pengrajin lainnya tetapi tetap bisa mempertahankan kualitas dari produk yang mereka hasilkan.

### ***Membangun Kerjasama dengan Berbagai Pihak.***

- *Kerjasama dengan Pasar Tradisional*



Ada 24 toko di 8 pasar tradisional yaitu pasar setu, pasar cileungsi, pasar kelapa satu, pasar cakung, pasar palad, pasar harapan indah, pasar Matland cileungsi, pasar bintang yang melakukan kerjasama memasarkan emping percik dengan system bayar tunda. Artinya tim pemasaran menyimpan barang di pasar dan akan menambah dengan stok berikutnya sambil menagih pembayaran dengan periode waktu yang disepakati. Kerjasama dilakukan melalui toko-toko yang berada di pasar tersebut, baik toko eceran maupun toko grosir.

pembelajaran yang didapat diantaranya adalah :

1. Pasar tradisional berjalan berdasarkan kepercayaan. Penerimaan dan tagihan dilakukan dalam bentuk faktur yang akan dicairkan nominalnya apabila membawa kembali barang baru untuk mengganti stok yang sudah menipis. System ini sama dengan menitipkan barang dipasar untuk dijual lagi. Lewat pasar tradisional emping percik dengan cepat dapat terserap pemasarannya karena konsumen lebih terbuka dan pasar melakukan transaksi setiap hari. Kelemahan dari memasukkan barang di pasar tradisional adalah ada masa tunggu yang berlaku bagi barang di putaran pertama dan kedua yang dititipkan. Sehingga modal yang diperlukan untuk menyediakan barang pun menjadi meningkat. kendala ini bisa teratasi setelah putaran ketiga dan seterusnya dimana tagihan sudah bisa diuangkan dan barang berputar secara periodik.

2. Cukup sulit menentukan harga sendiri di pasar tradisional karena pihak pasar tidak

## REVIEW KEGIATAN PPSW PASOENDAN TAHUN 2015 (2)

Written by Administrator

Wednesday, 05 October 2016 04:29 - Last Updated Thursday, 20 October 2016 08:20

---

melihat kualitas barang melainkan melihat harga pesaing. Dengan kondisi ini, margin keuntungan yang didapat di pasar tradisional cukup tipis. Sehingga untuk mendapatkan keuntungan yang bisa menutupi biaya operasional haruslah mengeluarkan barang dengan minimal jumlah tertentu, agar keuntungan yang didapat berasal dari banyaknya jumlah yang dikeluarkan bukan dari besarnya keuntungan perkilogram barang.

3. Walaupun emping dalam kemasan seperti emping percik menjadi produk pelopor di pasar tradisional, tetapi tidak semua toko bisa menerima produk dalam kemasan 500 gram seperti yang dikeluarkan pertama, karena jarang konsumen membeli dalam jumlah besar. Pasar lebih menyukai kemasan dalam jumlah kecil karena lebih mudah keluar untuk ibu-ibu rumah tangga. Dengan temuan ini, tim pemasaran pun mengeluarkan emping percik dalam kemasan 250 dan 100 gram.

### - *Kerjasama dengan Pedagang Makanan*

Kerjasama dengan para pedagang makanan dilakukan pada para tukang sayur yang berada di wilayah kantor PPSW Pasoendan di Jatiwaringin dan kantor Asosiasi PPSW di duren sawit. Para pedagang ini rutin mengambil emping percik dalam kemasan 250 gram dan 100 gram. Biasanya para pedagang dan warung sembako ini membeli produk emping seminggu satu kali.

Permintaan para pedagang sayur dan warung sembako dalam kemasan kecil disesuaikan dengan kondisi konsumen mereka yaitu para ibu rumah tangga yang biasa membeli untuk kebutuhan harian sehingga tidak terlalu memerlukan stok dalam jumlah besar.

Melihat selera dan kondisi konsumen pun menjadi bahan pembelajaran bagi tim program PPSW Pasoendan. Karena dengan kondisi konsumen yang berbeda harus jeli dan responsive dalam menghadapinya.

### - *Kerjasama dengan Koperasi dan Kelompok dampingan PPSW Pasoendan.*

Kerjasama dengan koperasi dan kelompok dampingan PPSW Pasoendan sudah dilakukan sejak awal program. Memanfaatkan jumlah kelompok dampingan yang cukup banyak, di wilayah Sukabumi, Cianjur dan Karawang.

Koperasi dan forum ini rutin memesan emping Percik sebanyak 50 – 100 kg per bulannya untuk dipasarkan lagi ke konsumen perorangan atau kelompok lain yang berada di wilayah masing-masing. Kerjasama ini memberikan manfaat kepada kedua belah pihak, karena bagi Emping Percik dengan terjualnya produk berarti laju pemasaran menjadi lancar, sementara bagi para Koperasi, KWPS dan Forum, usaha emping percik ini bisa menambah pendapatan mereka.

- *Kerjasama dengan Koperasi Sekunder dampingan PPSW Jakarta.*

Kerjasama dengan Koperasi Sekunder Perempuan Mandiri Jakarta yang beralamat di Jl. Pangkalan Jati VI Gang Anggrek RT 05 RW 05 no 6 juga dilakukan sejak awal program, dimana emping percik menyimpan produk di display yang dimiliki oleh koperasi sekunder Perempuan Mandiri. System penjualannya sama seperti pihak lainnya yaitu penagihan dilakukan ketika akan memberikan barang berikutnya.

Penambahan lingkup pemasaran dilakukan dengan menitipkan juga barang di Koperasi Primer Prima, Koperasi Nur Hikmah dan Koperasi Flamboyan di Ciracas yang masih merupakan dampingan PPSW Jakarta dengan system satu pintu dimana para koperasi tersebut tetap menyetorkan pembayarannya melalui Koperasi Sekunder Perempuan Mandiri.

***Menjaring Pelanggan melalui media Online.***

Menjaring pelanggan melalui online dilakukan melalui, Whatsapp, BBM dan Facebook, dan Website. Biasanya para pembeli online ini hanya membeli barang dalam jumlah kecil yaitu antara 1 – 2 kg. Untuk membuka pasar yang lebih besar maka digunakan juga jaringan pertemanan yang membuka kesempatan untuk menjadi reseller dari produk emping percik ini. Biasanya Reseller perorangan ini memesan untuk dijual lagi ke konsumen perorangan yang berada di sekitar wilayah rumah mereka ataupun tempat kerjanya. Cara pengiriman barang disatukan dengan pengiriman untuk koperasi di wilayah tersebut sehingga bisa mengurangi biaya kirim yang dikeluarkan.

### ***Membangun kerjasama dengan pemerintah untuk memperkuat usaha dan jaringan pemasaran usaha emping yang diproduksi perempuan basis.***

Kerjasama antara KWPS dampingan PPSW Pasoendan di Pandeglang Banten dengan pemerintah daerahnya sudah menjadi hal yang biasa terutama di bidang Koperasi. Banyak Koperasi dan KWPS yang bisa mengakses bantuan dari pemerintah baik berupa pelatihan, peralatan maupun bantuan modal. Berkaca pada pengalaman tersebut, di program ini pun dicoba untuk menjalin kerjasama dengan pemerintah setempat dalam hal ini dikhususkan kepada Diskop UKM dan Disperindagpas, dimana pada saat ini di wilayah Banten Bidang Koperasi dan UMKM berada di satu dinas yang sama yaitu dibawah naungan diskoperindagpas yang membawahi Bidang Koperasi, UMKM dan Indag.

Setelah melakukan dua kali kunjungan dan audiensi, yang dilakukan oleh pendamping lapang bersama dengan perwakilan pengrajin yang menjadi anggota dan pengurus dari 11 kelompok penerima manfaat program ini, dan juga beberapa kali kunjungan personal yang dilakukan oleh pendamping dan pengurus Forum Percik, akhirnya tercapai juga kesepakatan antara Forum Percik dengan Diskoperindagpas yang tertuang dalam sebuah kesepakatan kerjasama.

Dalam kesepakatan tersebut tercantum kerjasama yang akan dilakukan, dimana

## REVIEW KEGIATAN PPSW PASOENDAN TAHUN 2015 (2)

Written by Administrator

Wednesday, 05 October 2016 04:29 - Last Updated Thursday, 20 October 2016 08:20

---

Diskoperindagpas sebagai pihak pertama akan melibatkan para pengrajin yang berada di bawah naungan emping percik melalui beberapa kegiatan, yaitu :

1. Pelatihan Kewirausahaan
2. Bimbingan Teknik Manajemen Koperasi dan Usaha
3. Fasilitas Bansos dari kementerian koperasi dan UKM
4. Bantuan pengadaan barang dari APBD Kabupaten Pandeglang
5. Fasilitas bantuan dari Provinsi Banten
6. Pemberian bantuan Badan Hukum.

### ***Promosi dan Kampanye***

Promosi dan kampanye dituangkan dalam media berbentuk banner dan spanduk yang dipasang di dua koperasi yaitu KWPS Kuntum Mekar dan KWPS Anggrek Putih. Cetak Stiker yang ditempelkan pada dus-dus kemasan emping percik dan kaos yang akan dibagikan pada para reseller yang menjadi perpanjangan tangan penjualan Emping Percik. Dengan adanya

## REVIEW KEGIATAN PPSW PASOENDAN TAHUN 2015 (2)

Written by Administrator

Wednesday, 05 October 2016 04:29 - Last Updated Thursday, 20 October 2016 08:20

---

media promosi dan kampanye ini diharapkan makin banyak konsumen yang tertarik untuk membeli produk Emping Percik.

