

# Pemulihan Ekonomi Melalui Optimalisasi Produksi Ketan Hitam Sebagai “Mabello”

Novi Primita Sari\*<sup>1</sup>, Sri Budi Cantika Yuli<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Program Studi D3 Perbankan dan Keuangan, Universitas Muhammadiyah Malang, Indonesia

\*e-mail: [noviprimita@umm.ac.id](mailto:noviprimita@umm.ac.id)<sup>1</sup>, [cantika@umm.ac.id](mailto:cantika@umm.ac.id)<sup>2</sup>

## Abstrak

Lulur tradisional dapat memiliki beberapa manfaat yang bermanfaat yang baik bagi kulit, meskipun pengaruhnya pada setiap orang dapat bervariasi tergantung pada individu dan jenis kulit masing-masing. Lulur yang diproduksi ini menggunakan manfaat ketan hitam, dimana Lulur dari ketan hitam ini dapat memberikan beberapa manfaat sekali bagi kulit diantaranya adalah menghaluskan kulit, mengurangi peradangan dan mencerahkan kulit. Produk yang dihasilkan ini memiliki nilai tambah yaitu belum ada sama sekali produk sejenis bahkan di malang raya rata-rata produk pesaing ini berada diluar pulau jawa seperti di daerah asalnya Kalimantan, sehingga besar sekali peluang usaha yang dapat dilakukan dan dikembangkan dengan tidak adanya produk pesaing sejenis disekitar. Kegiatan pendampingan proses produksi yang masih sangat tradisional serta proses packaging sudah bagus tetapi yang menjadi perhatian utama adalah lulur masih berbentuk basah sehingga bisa dilakukan adalah dalam proses packaging dan proses produksi harus diperhatikan lebih mendalam agar keamanan serta kualitas dari hasil lulur yang diproduksi terjamin. Dalam pengabdian ini kami memberikan design logo baru pada produk agar lebih menarik dan mendaftarkan merk dagang serta logo pada HAKI.

**Kata kunci:** Ketan Hitam, Lulur, Pendapatan, Tradisional

## Abstract

A Traditional body scrubs can have several beneficial properties that are good for the skin, although their effects on each person may vary depending on the individual and their skin type. This scrub produced uses the benefits of black sticky rice, where this scrub from black sticky rice can provide several benefits for the skin, including smoothing the skin, reducing inflammation and brightening the skin. The product produced has added value, namely that there are no similar products at all, even in Malang, the average competing product is located outside the island of Java, such as in its native region, Kalimantan, so there are huge business opportunities that can be carried out and developed in the absence of similar competing products around. . The support activities for the production process are still very traditional and the packaging process is good, but the main concern is that the body scrub is still in wet form so that this can be done in the packaging process and the production process must be paid more in-depth attention so that the safety and quality of the body scrub produced is guaranteed. In this service, we provide a new logo design for the product to make it more attractive and register the trademark and logo with IPR.

**Keywords:** Black sticky rice, Income, Scrub, Traditional

## 1. PENDAHULUAN

Lulur tradisional dapat memiliki beberapa manfaat yang bermanfaat bagi kulit, meskipun pengaruhnya dapat bervariasi tergantung pada individu dan jenis kulit masing-masing [1]. Lulur yang diproduksi ini menggunakan manfaat ketan hitam, dimana Lulur dari ketan hitam ini dapat memberikan beberapa manfaat sekali bagi kulit. Berikut adalah beberapa manfaat potensial dari menggunakan lulur dari ketan hitam. Mencerahkan kulit: Ketan hitam mengandung antioksidan dan fitonutrien yang dapat membantu mencerahkan kulit dan mengurangi tanda-tanda penuaan [2]. Kandungan anthocyanin dalam ketan hitam dapat membantu melindungi kulit dari kerusakan akibat radikal bebas. Menghaluskan dan melembutkan kulit: Tekstur halus ketan hitam ketika dijadikan lulur dapat membantu mengangkat sel-sel kulit mati dan membuat kulit terasa lebih halus dan lembut. Mengurangi peradangan kulit: Beberapa zat dalam ketan hitam memiliki sifat antiinflamasi, yang dapat membantu mengurangi peradangan pada kulit. Ini bisa bermanfaat bagi orang yang memiliki masalah kulit seperti jerawat, iritasi, atau ruam.

Seni lulur tradisional yang dihasilkan oleh komunitas Ibu Rumah Tangga jalan Hoki Lowokwaru ini yang Bernama “Paguyuban Hoki” yang dipimpin oleh Ibu Furi ini berawal dari adanya luka pada kulit yang dialami oleh ibu furi. Ibu furi menginginkan luka itu sembuh dan hilang sehingga kulitnya terlihat lebih bersih. Ibu Furi, yang berasal dari keluarga Kalimantan dan sudah tidak asing dengan resep-resep tradisional untuk pengobatan salah satunya pemanfaatan ketan hitam sebagai bahan dsar pembuatan lulur Kalimantan “Mabello”. Produk yang dihasilkan telah berhasil menyembuhkan luka kulit ibu furi dan sampai akhirnya ibu furi memberanikan diri untuk memberikan kepada kerabat terdekatnya hasil lulur yang dibuat awalnya hanya dipakai oleh dirinya sendiri. Kemudian seiring berjalannya waktu beliau dan timnya mulai membuat lulur tradisional ini lebih banyak lagi dan memasarkannya melebihi kerabatnya karena ia merasa kulitnya lebih cerah, sehat dan elastis. Kemudian dia mulai membagikan apa yang dia gunakan dan memasarkannya, dan diluar ekspektasi ternyata banyak yang tertarik dan penasaran dengan produk yang dibuatnya.

Ibu Furi selain memproduksi lulur ini beliau juga mengelola salon kecantikan terutama untuk rambut, sehingga produk lulur yang dihasilkan oleh ibu furi sangat mudah dikenal. Pendampingan lulur ini adalah merupakan tahun kedua yang tim lakukan, yang awalnya masalah yang dihadapi adalah banyaknya kendala terutama kapasitas produksi yang tidak dapat memenuhi permintaan pasar karena pembuatannya yang masih sangat tradisional, dan pemasaran juga masih tradisional akhirnya tim melakukan pendampingan pengemasan produk agar lebih aman dan juga digitalisasi dari segi pemasarannya sehingga produk yang dihasilkan dapat dipasarkan secara luas pun saat ini bisa dilakukan [3]. Banyaknya produk lulur Mabello dipasaran juga menjadi hal yang perlu diperhatikan sehingga perlu adanya Proses HKI agar perlindungan produk yang dihasilkan Ibu-Ibu Paguyuban ini dapat lebih aman dari pesaing usaha sejenis dan juga membantu ibu furi untuk menemukan dudi yang bisa menginisiasi agar bisa membantu dalam proses BPOM. Produk yang dihasilkan ini memiliki nilai tambah yaitu belum ada sama sekali produk sejenis bahkan di malang raya rata-rata produk pesaing ini berada diluar pulau jawa seperti didaerah asalnya Kalimantan, sehingga besar sekali peluang usaha yang dapat dilakukan dan dikembangkan dengan tidak adanya produk pesaing sejenis disekitar [4].

**Berdasarkan analisis situasi yang telah dijabarkan permasalahan yang dapat diidentifikasi beserta solusi yang dapat diberikan pada mitra adalah sebagai berikut:**

- Pendampingan proses produksi yang masih sangat tradisional serta proses packaging sudah bagus tetapi yang menjadi perhatian utama adalah lulur masih berbentuk basah sehingga bisa dilakukan adalah bentuk lulur bubuk (kering) sehingga dalam proses packaging dan proses produksi harus diperhatikan lebih mendalam agar kewanamanan serta kualitas dari hasil lulur yang diproduksi terjamin.
- Permasalahan pemasaran, Metode yang ditawarkan adalah pelatihan dan pendampingan pada pemilik usaha lulur tradisional ibu Furi Retnoasih tentang strategi pemasaran berbasis media online yang sesuai dengan karakteristik pemilik usaha lulur tradisional dan pelatihan yang dilakukan harus dapat digunakan secara berkelanjutan Pelatihan meliputi peningkatan pengetahuan dan keterampilan tentang strategi pemasaran produk dan pemasaran berbasis teknologi informasi.
- Permasalahan mengenai perlindungan merk dagang dan logo lulur tradisional ini yang pada market digital banyak ditemukan sehingga perlu adanya pendampingan proses HKI perlindungan merk dagang yang dihasilkan.

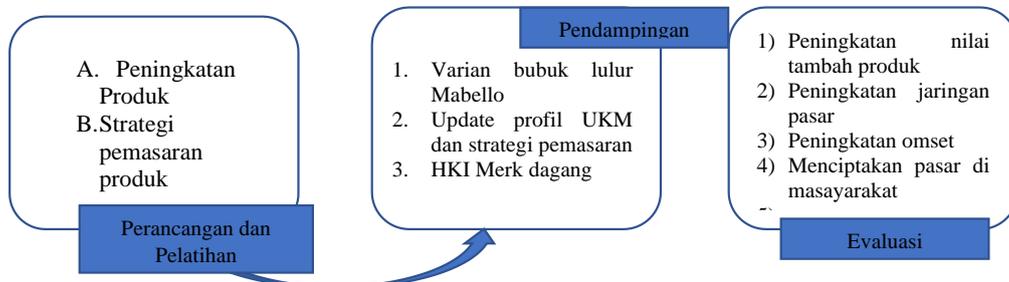
Tabel 1. Jadwal Pelaksanaan Kegiatan

No	Nama Kegiatan	Bulan											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Survei Lapang, perijinan dan persiapan kegiatan pendampingan	√											
2	Identifikasi permasalahan mitra dan perancangan strategi		√	√	√								

3	Pendampingan proses produksi dan pengemasan dengan design logo baru	√	√	√	√
4	Pendaftaran HAKI Logo dan Merk Dagang			√	√
5	Monitoring dan Evaluasi				√
6	Penyusunan Jurnal Publikasi Pengabdian				√

**2. METODE**

Metode kegiatan yang akan dilakukan oleh Tim PKM adalah pelatihan dan pendampingan pada ibu Furi Retnoasih selaku pemilik usaha Lulur Tradisional BEDDA LOTONG di Kabupaten Malang. Pelatihan dan pendampingan meliputi: strategi produksi yang lebih efisien dan juga pendampingan perolehan izin usaha, pendampingan proses pemasaran berbasis media online, pendampingan pembuatan rancangan strategi pemasaran untuk masing-masing pemilik usaha dan peningkatan kualitas produksi melalui penambahan wangi lulur rempah yang baru. Secara garis besar, metode kegiatan ditunjukkan pada gambar 1 berikut ini:



Gambar 1. Metode kegiatan

**3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pengabdian kepada masyarakat yang tim lakukan adalah merupakan usaha untuk menyebarluaskan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni kepada masyarakat yang membutuhkan. Dimana kegiatan tersebut harus mampu memberikan suatu nilai tambah bagi masyarakat, baik dalam kegiatan ekonomi, kebijakan, dan perubahan perilaku (sosial) [5]. Seiring berjalannya kegiatan pengabdian ditahun kedua ini bentuk keyakinan mitra akan peluang usaha lulur tradisional ini yang mengalami perkembangan cukup pesat. tetapi pelaku pada usaha ini dituntut untuk banyak belajar tentang proses dan persoalan mengenai pemasaran dan skema pembentukan pasar serta memahami inovasi yang berkembang pada usaha kosmetik tradisional sejenis. karakteristik yang terdapat pada usaha kecil umumnya yaitu: 1) usaha informal yang memiliki aset modal, omzet yang amat kecil dan kapasitas produksi yang rendah, 2) lemah dalam manajemen, teknologi, dan informasi pasar, 3) dikelola dalam manajemen keluarga sehingga lemah dalam pengendalian usaha, 4) tidak menguasai saluran distribusi produk yang dihasilkan dan lemah dalam pemasaran [6].



Gambar 2. Bahan Penelitian

Ketika kendala tersebut mampu terpecahkan maka penting bagi usaha membentuk skema pasar atas penambahan permintaan lulur rempah tersebut di masyarakat. Diperlukan praktik manajerial pemasaran dalam membagi pasar sehingga mampu ditangkap atas peluang pasar yang tercipta [7], perlunya simultan akan bentuk pemasaran menguatkan jaringan dalam usaha tersebut dan bentuk pengembangan pasar dapat dilakukan dengan:

- Meningkatnya pemahaman dan pengetahuan usaha kecil (mitra) dalam bidang pemasaran, indikasinya bahwa mitra dapat memanfaatkan peluang yang ada, dan dapat melayani permintaan konsumen terhadap produk yang diminati, dengan menciptakan pasar secara mandiri.
- Mitra pemilik lulur tradisional malangan dapat memperluas jaringan Kerjasama dengan pengusaha sejenis dalam menjual produknya dan sekaligus sebagai wadah promosi terkait keberadaan produk baru mereka.
- Kemampuan pemasaran melalui media online dan platform e-commerce untuk efisiensi metode pemasaran agar mampu mengembangkan sayap usaha mitra.



Gambar 3. Produksi Lulur Ketan Hitam Mabello dan Logo Baru

Keterlibatan input, proses, output dan akses pasar pada UMKM sering tidak terorganisir secara benar. Paket kebijakan pengembangan usaha sangat sektoral dan tidak terfokus pada satuan kelompok usaha yang terangkai [8]. Upaya pemerintah belum optimal dalam mengembangkan jaringan kerja kemitraan dalam pengembangan UMKM. Pola Pengembangan Usaha dengan Model Kemitraan, Kemitraan menurut Peraturan Pemerintah N.o 44 Tahun 997, adalah kerjasama usaha antara Usaha Kecil dengan Usaha Menengah dan atau dengan Usaha Besar disertai pembinaan dan pengembangan oleh Usaha Menengah dan atau Usaha Besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan (Sudjinan & Juwari, 2018).

Kegiatan pengabdian yang dilakukan pada mitra juga melakukan pendampingan pemasaran secara online pada market place yaitu shoope. Proses pemasaran melalui market place juga merupakan salah satu upaya agar produk lulur tradisional ini bisa diterima dan dikenal lebih luas oleh masyarakat diluar Malang.

#### 4. KESIMPULAN

Dari hasil proses pendampingan yang dilakukan saat ini membawa perubahan yang luarbiasa besar bagi ibu-ibu paguyuban terutama dari segi pendapatan (income). Karena produk yang dihasilkan telah mampu merambah wilayah yang lebih luas, hal ini juga ditambah dengan kemudahan penjualan melalui market place yaitu shoppe [9]. Dari perubahan inilah dapat dilihat betapa pentingnya pemanfaatan teknologi digital yang ada saat ini. Digital marketing saat ini dapat membantu kinerja yang dilakukan oleh UMKM agar terus bertumbuh dengan baik [10].

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] L. Yuliana, "Produksi 'Lulur Tradisional Avoring' Dengan Perpaduan Bahan Serbuk Kulit Buah Manggis (*Garcinia mangostana*) dan Buah Alpukat (*Persea americana*),"

- <https://Eprints.Uns.Ac.Id/>, vol. 6, pp. 5–9, 2017.
- [2] A. D. Siswanti, S. Muadi, A. F. Chawa, "Peran Pendampingan Dalam Program Pemberdayaan Masyarakat," vol. 19, no. 3, pp. 128–137, 2016.
- [3] Fao, No Title *הקיווי ענף*: מצב תמונת. *הנוטע עלון*, vol. 66, pp. 37–39, 2010.
- [4] F. N. Kumala, M. N. Hudha, and S. D. Aji, "Gunung Kawi: Olahan Ketela Ungu Memberdayakan Masyarakat," *JPM (Jurnal Pemberdayaan Masyarakat)*, vol. 5, no. 1, pp. 397–404, 2020. <https://doi.org/10.21067/jpm.v5i1.3679>
- [5] Suparjo and N. L. P. Hariastuti, "Pendampingan Pengabdian Kepada Masyarakat Untuk UKM Produk Tempe Di Kapasjaya," *Jurnal Pengabdian LPPM Untag Surabaya*, vol. 2, no. 3, pp. 1–9, 2017.
- [6] H. O. Zulkarnaen and S. Sutopo, "Analisis Strategi Pemasaran Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Makanan Ringan (Studi Penelitian UKM Snack Barokah di Solo)," *Diponegoro Journal of Management*, vol. 2, no. 3, pp. 108–120, 2013. <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/djom/article/view/3212>
- [7] R. Lutviana, and M. Kurniawati, "Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Aksesoris Aquarium Desa Tamanharjo Singosari Kabupaten Malang," *JPM (Jurnal Pemberdayaan Masyarakat)*, vol. 4, no. 2, pp. 343–352, 2019. <https://doi.org/10.21067/jpm.v4i2.3701>
- [8] W. E. Sari, E. Junirianto, A. Franz, and I. M. Khamidah, "Video Branding untuk Promosi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)," vol. 4, no. 36, pp. 10–18, 2021. <https://doi.org/10.33474/jipemas.v4i1.7174>
- [9] S. Sudjinan and J. Juwari, "Pemberdayaan Potensi Masyarakat Melalui Pendampingan Umkm Dan Koperasi Di Kelurahan Telaga Sari Kota Balikpapan," *Jurnal Abdi Masyarakat Ilmu Ekonomi [J.A.M.I.E.]*, vol. 1, no. 1, pp. 40–49, 2018. <http://jurnal.fem.uniba-bpn.ac.id/index.php/JAMIE>
- [10] H. W. Y. Sukawaty, "Pendampingan Usaha Kecil Menengah Industri Kecil Menengah Tiara Dezzy," *Jurnal Abdimas Mahakam*, vol. 1, no. 2, 2549–5755, 2017.