

## Mengangkat Potensi Desa, Mengukir Prestasi Bersama di Panggung Ekspo

HermanDjide - PANGKEP.TELISIKFAKTA.COM

Nov 22, 2025 - 20:00

Image not found or type unknown



PANGKEP SULSEL — Ketua Dewan Pimpinan Daerah Jurnalis Nasional Indonesia (JNI) Cabang Kabupaten Pangkajene Kepulauan Provinsi Sulawesi Selatan, Herman Djide, memberikan sejumlah strategi penting agar produk lokal mampu meraih prestasi pada berbagai ajang ekspo. Hal tersebut disampaikannya saat sesi konsultasi bersama pelaku UMKM dan komunitas lokal di Warkop Puang Bos Pangkajene, Sabtu (22/11/2025).

Dalam diskusinya, Herman menegaskan bahwa ekspo produk bukan sekadar pameran, tetapi kesempatan emas untuk mempromosikan potensi desa sekaligus membuka ruang terbentuknya pasar baru. Menurutnya, produk yang mampu bersaing membutuhkan pendekatan yang matang, mulai dari kualitas, kemasan, hingga cara penyajian pada saat ekspo berlangsung.

Ia menjelaskan bahwa langkah pertama untuk menembus ajang pameran adalah memastikan setiap produk memiliki identitas yang jelas. Identitas tersebut meliputi keunikan bahan baku lokal, cara produksi, nilai tradisi, serta manfaat ekonomi bagi masyarakat. Dengan identitas yang kuat, produk akan lebih mudah diingat oleh juri maupun pengunjung.

Herman juga menekankan pentingnya kualitas kemasan sebagai penentu kesan pertama. Produk yang dikemas dengan rapi, modern, dan informatif dinilai memiliki peluang lebih besar untuk mencuri perhatian. Menurutnya, masyarakat desa harus mulai berani berinovasi dalam desain tanpa meninggalkan nilai lokal yang menjadi ciri khas.

Selain kemasan, ia menyebut sertifikasi seperti PIRT, izin edar, atau label halal sebagai syarat yang dapat meningkatkan kepercayaan. Sertifikasi ini bukan hanya untuk memenuhi standar, tetapi juga menjadi nilai tambah saat produk dipresentasikan di hadapan tim penilai pada ajang ekspo.

Dalam konsultasi tersebut, Herman mengungkap bahwa storytelling atau cerita di balik produk adalah senjata penting yang sering terlupakan. Juri biasanya lebih menyukai produk yang tidak hanya bagus, tetapi juga memiliki kisah inspiratif mengenai proses produksi dan dampaknya bagi masyarakat. "Cerita yang kuat adalah nilai emosional yang membuat produk memiliki karakter," ujarnya.

Ia juga mengingatkan bahwa demonstrasi produk menjadi salah satu faktor yang dapat menentukan kemenangan. Menunjukkan cara penggunaan produk, manfaatnya, atau hasil sebelum dan sesudah pemakaian akan memberi bukti kuat bagi juri bahwa produk tersebut layak memenangkan kompetisi.

Saat membahas persaingan di tingkat kabupaten hingga provinsi, Herman menekankan pentingnya data pendukung. Ia menyarankan pelaku UMKM menyiapkan testimoni pengguna, laporan kualitas, hingga catatan produksi. Data tersebut akan memperkuat argumen saat presentasi dan membuat produk terlihat lebih profesional.

Tidak hanya itu, Herman mendorong agar setiap komunitas atau pelaku UMKM memanfaatkan teknologi digital sebagai pendukung. Dokumentasi video, desain promosi, hingga katalog online dapat dipamerkan bersamaan dengan produk fisik

untuk menambah nilai visual. Menurutnya, era sekarang menuntut kreativitas visual yang lebih kuat.

Dalam kesempatan tersebut, ia juga mengapresiasi banyaknya inovasi yang lahir dari desa-desa di Pangkep. Produk seperti pupuk organik cair, olahan hasil laut, hingga kerajinan tangan disebutnya memiliki potensi besar jika dikembangkan secara serius dan ditampilkan secara konsisten pada berbagai tingkat ekspo.

Herman memastikan bahwa JNI Cabang Pangkep siap memberikan dukungan publikasi agar produk lokal semakin dikenal luas. Menurutnya, sinergi antara jurnalis, pemerintah desa, dan UMKM sangat diperlukan untuk memperkuat promosi serta memajukan produk-produk unggulan daerah.

Di akhir pertemuan, Herman Djide mengajak seluruh pelaku usaha agar tidak ragu mengikuti berbagai ajang ekspo dari tingkat desa hingga nasional. Baginya, kemenangan hanya dapat diraih jika masyarakat berani tampil, berinovasi, dan mempercayai kualitas produknya sendiri. "Potensi itu ada di desa, tinggal kita yang mengangkatnya," ujarnya penuh optimisme.

Berikut daftar lengkap produk-produk terbaik dan paling berpeluang menang untuk dibawa ke berbagai ajang ekspo—mulai dari tingkat desa, kecamatan, kabupaten, provinsi hingga nasional. Daftar ini berdasarkan tren penilaian juri, kebutuhan pasar, serta keunggulan lokal seperti daerah pesisir, pertanian, dan kreativitas UMKM.

## 1. PRODUK PANGAN OLAHAN LOKAL (PALING MUDAH MENANG)

Produk makanan biasanya paling cepat menarik perhatian juri dan pengunjung.

Contoh: Susu ubi jalar / susu jagung, Keripik rumput laut, Abon ikan, abon kepiting, Tepung singkong (mocaf), Kue tradisional inovatif kemasan modern, Minuman herbal (jahe, sereh, kelor, rempah cair), Madu hutan atau madu budidaya, Sambal rumput laut / sambal ikan roa versi lokal, Kerupuk ikan/udang sehat tanpa pengawet, Mengapa mudah menang? Karena bahan lokal, inovasi rasa, dan kemasan cantik sangat disukai juri

## 2. PRODUK PERTANIAN DAN ORGANIK

Kategori ini kuat sekali di lomba desa dan kabupaten., Contoh: Pupuk organik cair (POC), Pupuk padat organik (kompos, granul), Media tanam organik, Pestisida organik dari bahan alami, Bibit tanaman unggul, Sayur organik hidroponik / polybag, Mengapa bagus? Juri mencari impact, manfaat ekologis, dan inovasi lokal.

## 3. PRODUK BERBASIS HASIL LAUT (KHUSUS DAERAH PANGKEP)

Potensi besar karena ini adalah kekuatan lokal., Contoh:, Pupuk cair dari kulit kepiting (inovasi sangat kuat!), Pakan ikan dari limbah udang

Ikan asap modern (vacuum packaging), Keripik rumput laut premium, Terasi kualitas ekspor, Olahan cumi dan kepiting siap saji, Mengapa unggul? Produk laut jarang dikemas inovatif, sehingga sangat cepat menonjol.

#### **4. PRODUK KERAJINAN TANGAN & INDUSTRI RUMAHAN**

Selalu jadi favorit pada tingkat provinsi dan nasional., Contoh: Anyaman bambu modern, Tas eceng gondok, Souvenir kerang laut, Aksesoris resin (pasir pantai, kerang mini), Hiasan rumah dari kayu lokal Kunci menang: estetika + kreativitas + kekhasan lokal.

#### **5. PRODUK HERBAL DAN KESEHATAN TRADISIONAL**

Sangat diminati karena tren back to nature. Contoh: Minyak urut herbal, Teh kelor / kelor bubuk, Sabun herbal (madu, rumput laut, arang), Balsem oles tradisional, Masker wajah dari bahan alam, Peluang: juri suka produk kesehatan alami & aman.

#### **6. PRODUK PARIWISATA DESA**

Untuk pameran promosi destinasi. Contoh: Paket wisata kebun & rawa, Wisata rumput laut (edukasi pantai), Wisata kuliner tradisional, Foto produk, brosur, dan video pariwisata, Mengapa penting? Sangat kuat di kategori desa wisata tingkat kabupaten–nasional.

#### **7. PRODUK TEKNOLOGI DAN INOVASI**

Biasanya menang kalau punya demo yang jelas. Contoh: Alat pengolah limbah rumah tangga, Mesin mini pengering ikan energi surya, Alat semprot pupuk inovatif, Sistem hidroponik sederhana, Menang karena: inovasi + manfaat besar.

#### **8. PRODUK DENGAN KEMASAN CANTIK**

Juri sering pilih produk yang paling menarik secara visual., Produk apapun bisa ikut, asal dikemas profesional:, kue kering, camilan ringan, minuman herbal, souvenir

#### **REKOMENDASI PRODUK PALING KUAT UNTUK PANGKEP**

Jika dipilih untuk menang, berikut 5 produk terbaik:

1. Pupuk cair kulit kepiting — unik, inovatif, bernilai ekologis
2. Keripik rumput laut premium — cocok ke pasar nasional
3. Sabun herbal rumput laut + madu — kuat di kategori kesehatan
4. Susu ubi jalar — inovasi pangan lokal
5. Anyaman eceng gondok modern — kuat untuk provinsi & nasional