

Pengembangan Teknologi Pangan Usaha Jahe Ibu-Ibu Pkk RT 01 RW 04 Banyumanik

Dwi Nurul Izzhati¹, Eko Hartini², Amalia³

^{1,3}Teknik Industri, ² Kesehatan Lingkungan, Universitas Dian Nuswantoro

E-mail: ¹dwi.nurul.izzhati@dsn.dinus.ac.id, ²eko.hartini@dsn.dinus.ac.id,

³amalia@dsn.dinus.ac.id

Abstrak

Salah satu Visi Misi PKK yaitu meningkatkan keterampilan dan ekonomi sebagai upaya mewujudkan keluarga yang sejahtera. Telah dipahami dan dilaksanakan oleh ibu-ibu PKK RT 01 RW 02 Banyumanik dengan mendirikan kelompok usaha pembuatan sirup jahe dengan nama unit usaha Menik Jaya. Usaha Menik Jaya telah berdiri sejak tahun 2016 dan menjadi mitra dalam Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini. Masalah yang disampaikan adalah pengolahan tidak bisa dilakukan secara kontinu dikarenakan kesibukan ibu-ibu dalam rumah tangga, serta pembuatan sirup jahe dalam bentuk cair daya tahannya tidak terlalu lama, pengemasan sirup jahe sederhana hanya dalam botol sehingga rawan pecah dan pemasaran yang masih konvensional (dari mulut ke mulut). Untuk mengatasi permasalahan tersebut tim merencanakan pendampingan bagi mitra untuk memberikan perbaikan sesuai permasalahan yang terjadi. Tiga strategi pendampingan yang dilakukan, yaitu: (1) Strategi teknologi olah pangan, dimana tim mengenalkan cara pembuatan jahe instan serbuk (2). Strategi desain kemasan, untuk memikat konsumen membeli produk olahan Jahe serta (3). Strategi pemasaran online menggunakan WhatsApp Business.

Kata kunci: Jahe, Ibu-Ibu PKK, Teknologi Pangan, Kemasan, Pemasaran Online

Abstract

The association of home prosperity or Program Kesejahteraan Keluarga (PKK) has a mission to improve women's skills and the economy to create a prosperous family. PKK RT 01 RW 02 Banyumanik has understood and carried out the mission by establishing a business group for making ginger syrup. The business name is Menik Jaya. UKM Menik Jaya, which is a partner in the community partnership program, has been established since 2016. The problems faced are the processing of ginger syrup cannot be carried out continuously due to various member activities outside, the manufacturing in liquid form of ginger syrup does not durable, the packaging of syrup from bottles prone to breakage, and the marketing of product using the conventional method (word of mouth). To overcome the problems, it is necessary to provide assistance / mentoring programs to provide improvement according to the problems that occur. Three mentoring strategies were carried out are (1) Food processing technology strategy to make ginger's powdered instant; (2) Packaging design strategy to attract customers to buy the product; and (3) Online marketing strategy using Whatsapp Business.

Keyword: Ginger, PKK, food processing, packaging, online marketing

1. PENDAHULUAN

Indonesia dikenal dengan memiliki kekayaan alam yang melimpah, salah satunya tanaman yang berupa obat (herbal). Tanaman herbal ini dimanfaatkan dengan mengambil bagian akarnya, batang, kulit, buah, umbi dan daun, bunga atau bijinya. Jahe, salah satu tanaman herbal dan rempah, bagian rimpang tanaman ini telah banyak digunakan dan memiliki manfaat yang dipercaya secara turun temurun, antara lain sebagai bumbu masak, penyedap, manisan, minuman dan sebagai obat-obatan (obat gosok, menghilangkan flu dan batuk, obat sakit kepala, penghangat badan, dan diare).[1]

Salah satu produk olahan jahe yang dikenal oleh masyarakat adalah jahe instan, banyak dijumpai di pasaran dengan berbagai merek dan bentuk (cair, serbuk atau tablet). Jahe instan ini mengandung antioksidan (*shogaol* dan *gingerol*) yang berkasiat untuk meningkatkan kekebalan tubuh dan stamina. Gingerol yang bersifat antikoagulan, yaitu mencegah pengumpulan darah dan melancarkan aliran darah sehingga dapat mencegah penyakit stroke, jantung dan penyakit degeneratif lainnya [2]. Dan pada masa pandemic Covid-19 ini, produk olahan jahe banyak dicari. Keuntungan penggunaan jahe instan adalah lebih praktis karena hanya menyeduh serbuk jahe dengan air hangat kemudian diminum.

Pengembangan produk jahe kering menjadi produk antara dapat diusahakan di industri kecil seperti rumah tangga dan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), karena pengolahannya tidak menggunakan teknologi tinggi. Bagi pengembang awal yang berminat untuk mengusahakan produk jahe, disarankan untuk memilih produk jahe kering (simplisia) atau bubuk jahe, selain pengolahannya mudah dan murah, resikonyapun sangat kecil.[3]

Konsumen saat ini memiliki pengetahuan dan kesadaran yang baik untuk hidup sehat, hal ini memberikan dampak yang cukup penting bagi industri rumah tangga pangan. Mutu pangan tidak hanya memiliki cita rasa yang enak dan kandungan gizi yang baik, tetapi harus aman bagi kesehatan konsumen. Cara produksi pangan yang baik (CPPB) adalah suatu pedoman yang menjelaskan bagaimana memproduksi pangan agar bermutu, aman, dan layak untuk dikonsumsi.[4]

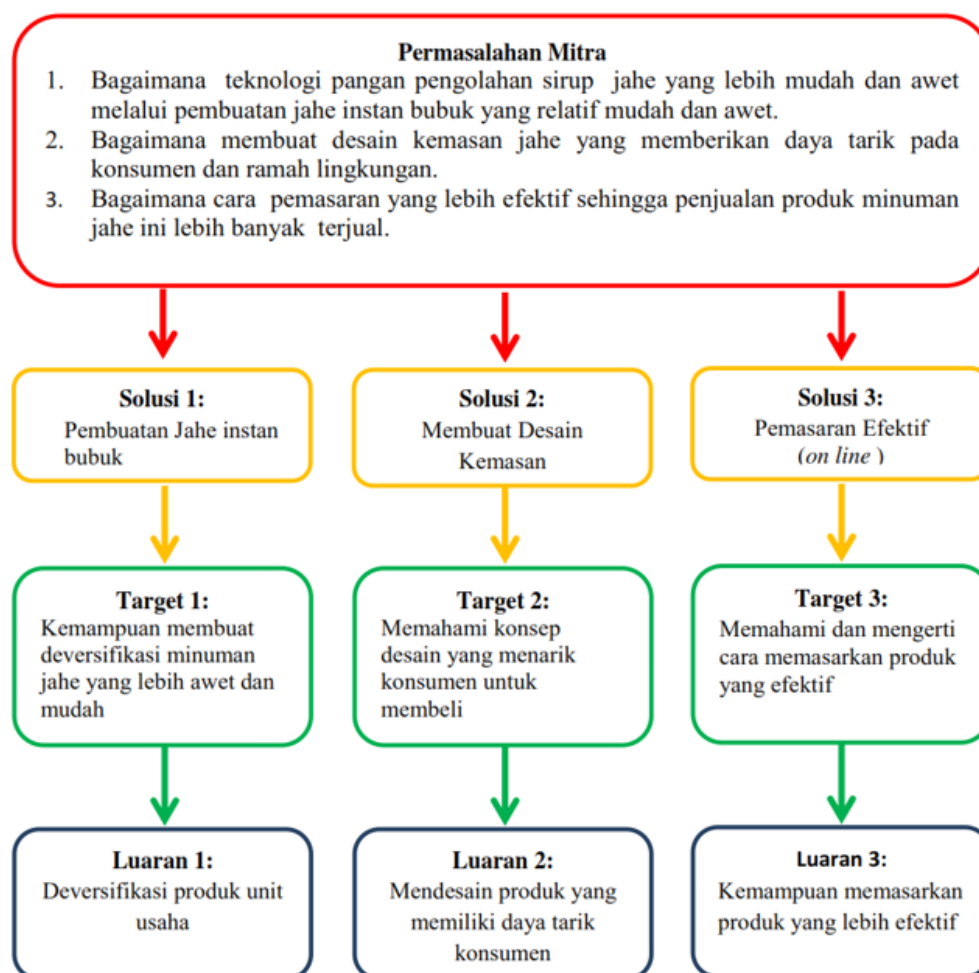
Usaha Herbal Menik Jaya yang dikelola oleh ibu – ibu PKK RT 01 RW 02 Banyumanik, dengan produk sirup jahe memiliki peluang pasar yang cukup besar, terutama pada masa pandemi ini dimana setiap orang berusaha menjaga kesehatan serta imun. Pada saat ini, Menik Jaya sekali produksi hanya mampu memproduksi 30 botol, dengan jangka waktu keawetan sirup jahe relatif singkat. Pemasaran masih dilakukan secara konvensional dari mulut ke mulut sehingga pemasarannya belum optimal. Kemasan berupa botol kaca meningkatkan resiko pecah apalagi jika pengiriman jarak jauh. Berdasarkan kondisi tersebut, perlu adanya perbaikan agar usaha tumbuh berkembang melalui diversifikasi produk olahan jahe instan yang berbentuk serbuk supaya lebih praktis dan awet. Bentuk jahe serbuk selain lebih awet dapat dikemas tanpa menggunakan botol sehingga mudah dalam pengiriman jarak jauh, pangsa pasar semakin luas, maka keuntungan yang didapat semakin tinggi dan visi misi PKK akan tercapai “menjadi keluarga yang sejahtera.”

2. METODE

Metode pelaksanaan dari kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini adalah sebagai berikut: analisis permasalahan dilakukan dengan cara wawancara dan survey langsung ke mitra sehingga diperoleh permasalahan yang dialami oleh kelompok Usaha Herbal Menik Jaya. Permasalahan mitra yaitu belum memahami pembuatan produk minuman jahe yang lebih mudah dipasarkan dan awet, pemasaran yang masih sederhana dari mulut ke mulut serta pengemasan masih dalam botol kaca sehingga rawan pecah.

Tahapan selanjutnya adalah kegiatan pendampingan untuk menyelesaikan permasalahan yang dialami oleh mitra. Target kegiatan pendampingan adalah (1). Praktik pembuatan jahe instan serbuk; (2). Pembuatan desain kemasan; (3). Pelatihan strategi pemasaran efektif secara on line.

Luaran yang ingin dari kegiatan pendampingan ini adalah peningkatan keterampilan, ekonomi dan kesejahteraan ibu- ibu PKK kelompok usaha Menik Jaya Banyumanik dengan pengembangan teknologi pangan melalui deversifikasi produk olahan dengan membuat jahe instan serbuk, kemampuan dalam mendesain kemasan yang baik serta kemampuan memasarkan yang baik sehingga mendapatkan keuntungan yang lebih banyak.



Gambar 1. Diagram Alir Kegiatan PKM

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Karakteristik Peserta Pelatihan

Kegiatan pelatihan dan pendampingan “Pengembangan Teknologi Pangan pada Kelompok Usaha Sirup Jahe Ibu-Ibu PKK RT 01 RW 02 Banyumanik” diikuti oleh 7 orang peserta dengan karakteristik rerata umur 48 tahun, dengan tingkat pendidikan banyak adalah Sekolah Menengah Atas (43%), serta pekerjaan sebagai ibu rumah tangga dan wiraswasta.

Selama ini kelompok PKK ini mengolah tanaman jahe menjadi sirup jahe. Berdasarkan hasil wawancara diketahui kendala yang dialami oleh kelompok PKK ini adalah harga jahe yang mahal, penentuan tanggal kadaluarsa dan pemasaran. Untuk mengatasi permasalahan tersebut Tim Program Kemitraan Masyarakat Udinus melakukan serangkaian kegiatan antara lain penyuluhan tentang serba serbi tanaman jahe (budidaya tanaman jahe, jenis, manfaat, olahan dan pembuatan jahe serbuk instan), merek dan kemasan serta pemasaran digital. Diharapkan

kegiatan penyuluhan ini dapat meningkatkan pemahaman dan pengetahuan peserta dalam upaya mengatasi permasalahan yang ada.

Untuk mengukur peningkatan transfer edukasi dilakukan dengan memberikan pretest dan post test, dengan hasil sebagai berikut:

Tabel 1. Nilai Pretest dan Postest Peserta

Peserta	Nilai Pretest	Nilai Postest
1	7	9
2	8	9
3	8	9
4	7	9
5	9	10
6	9	10
7	7	9
Nilai rerata	7,85	9,28

Hasil pada tabel 1. diketahui bahwa secara umum nilai rerata pretest peserta pelatihan sudah baik 7,85 dan setelah edukasi terjadi peningkatan menjadi 9,28. Soal terdiri dari 10 pertanyaan, bagian pertanyaan yang belum diketahui adalah tentang pemasaran digital dan bagaimana membuat kemasan yang menarik dan informasi apa saja yang perlu dicantumkan dalam label kemasan.

B. Prosedur Pembuatan Serbuk Jahe Instan

Kegiatan pelatihan pembuatan serbuk jahe instan dilakukan di kediaman Ibu Sardi (ketua UMKM Jahe Sirup Manik Jaya). Proses pembuatan jahe instan adalah sebagai berikut [5]:

1. Jahe dicuci bersih dan tidak boleh ada tanah yang tersisa atau menempel. Setelah betul-betul bersih, jahe dikupas menggunakan pisau dapur.
2. Jahe yang telah dikupas kemudian ditumbuk menggunakan lumpang yang terbuat dari batu. Penumbukan inilah yang akan mempengaruhi kualitas hasil.
3. Selanjutnya, hasil penumbukan tersebut diperas, lalu dilakukan penyaringan untuk mendapatkan airnya.
4. Air jahe kemudian dimasukkan ke dalam wajan dan dicampur gula dengan perbandingan 1:4, lalu ditambahkan bumbu serai wangi, cengkih, dan garam sambil dipanasi dan diaduk sampai menjadi kristal. Pembentukan kristal menunjukkan proses pembuatan jahe instan ini selesai.
5. Kemudian jahe instan yang dihasilkan dibungkus dan diberi label.



Gambar 2. Kegiatan Pembuatan Serbuk Jahe Instan

C. Pengemasan Produk Serbuk Jahe Instan

Kemasan produk serbuk jahe instan juga harus diperhatikan. Kemasan yang digunakan harus dapat melindungi jahe instan dari pengaruh lingkungan yaitu bentuk dan bau yang dapat merusak produk.[6]

Pada kegiatan PKM kali ini, produk serbuk jahe instan dikemas dengan menggunakan *standing pouch* dan diberi merek Manik Jaya. Sedangkan untuk produk sirup jahe dikemas dengan botol plastik dengan bentuk yang unik dengan harapan akan menarik minat konsumen untuk membeli.



Gambar 3. Kemasan Serbuk Jahe Instan dengan Standing Pouch



Gambar 4. Kemasan Sirup Jahe dengan Botol Plastik

D. Pemasaran Digital untuk Produk Olahan Jahe

Perubahan sistem penjualan dan pemasaran yang dilakukan oleh UMKM pada masa pandemi Covid-19 mengalami perubahan dari sistem konvensional menjadi sistem digitalisasi.[7] Pemasaran digital disini dengan memanfaatkan HP, sebagian besar ibu-ibu PKK yang tergabung di UMKM Manik Jaya memiliki HP sehingga peralatan yang dipakai bisa digunakan sebagai alat pemasaran dengan menggunakan WA bisnis, memanfaatkan status di HP untuk mempromosikan produk/jualan.

Masyarakat sudah banyak merasakan manfaat dari sistem digitalisasi, sehingga bukan menjadi hal tabu lagi bagi setiap masyarakat. Pelaku usaha pun mendapatkan manfaat yang sama yaitu menjangkau pasar yang lebih luas untuk memasarkan produknya. Perubahan ini perlu didukung oleh semua pihak agar UMKM tidak berjalan sendiri dan dapat beradaptasi dengan kondisi lingkungan yang baru.[7]

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pelatihan dan pendampingan “Pengembangan Teknologi Pangan pada Kelompok Usaha Sirup Jahe Ibu-Ibu PKK RT 01 RW 02 Banyumanik” diikuti oleh 7 orang peserta dengan sangat antusias. 1) Terjadi peningkatan pengetahuan peserta pelatihan dengan rerata nilai 9,28. 2) Pemahaman peserta terhadap desain produk semakin baik, mudah kemas dan merek “Manik Jaya” diterima dengan baik oleh peserta 3) Peserta pelatihan dapat membuat WA Bisnis Sirup Jahe dan Serbuk Jahe instan untuk meningkatkan penjualan produk untuk meningkatkan pemasaran produknya.

Saran yang dapat disampaikan pada seluruh anggota UMKM “Manik Jaya: diharapkan menjalankan usaha olahan jahe ini dengan konsisten dan terus menerus, sehingga dapat meningkatkan pendapatan. Dalam rangka meningkatkan penjualan dan menjamin kualitas produk yang dihasilkan dapat dilakukan pendampingan untuk pengajuan PIRT.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Dian Nuswantoro, Semarang yang telah memberikan dana sehingga kegiatan ini bisa berjalan lancar dan memberikan manfaat bagi UMKM Manik Jaya.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. Amin and R. Waris, *Eksplorasi Ilmiah Jahe Sebagai Obat Tradisional Dari Sisi Agama, Kesehatan dan Ekonomi*. Sumatra Barat: Insan Cendekia Mandiri, 2021.
- [2] W. SUMKMawati and M. Merina, “Pelatihan Pembuatan Minuman Herbal Instan Untuk Meningkatkan Ekonomi,” *J. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 25, no. 4, p. 210, 2019, doi: 10.24114/jpkm.v25i4.14874.
- [3] S. Yuliani, S. I. Kailaku, and A. Jahe, “Pengembangan Produk Jahe Kering dalam Berbagai Jenis Industri,” *Bul. Teknol. Pasca Panen*, vol. 5, no. 1, 2016.
- [4] S. Koswara and A. Diniari, “Peningkatan Mutu dan Cara Produksi pada Industri Minuman Jahe Merah Instan di Desa Benteng, Ciampea, Bogor,” *Agrokreatif J. Ilm. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 1, no. 2, p. 149, 2016, doi: 10.29244/agrokreatif.1.2.149-161.
- [5] Lentera, “Khasiat dan manfaat Jahe Merah di Rimpang Ajaib.” Agro Media Pustaka, Jakarta, 2002.
- [6] A. S. Daulay, “Usaha Produk Minuman Kesehatan Jahe Merah Instan Di Kelurahan Binjai Kecamatan Medan Denai,” *Amaliah J. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 1, no. 1, pp. 1–5, 2017, doi: 10.32696/ajpkm.v1i1.7.
- [7] W. Satariah and R. Yusuf, “Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap UMKM di Kota Bandung,” *J. EKBIS*, vol. 9, no. 1, 2021.