PENGEMBANGAN PRODUK BERBASIS SAYUR PADA IBURUMAH TANGGA DI KOTA BANJARBARU

Kholifatu Rosyidah[a], Umi Baroroh Lili Utami[b], Azidi Irwan[c], Maria Dewi Astuti[d],Muhammad Ridho Ansyari[e], Fina Tifla Hijriati[f], Daris Akmal Syuhada[g], Hanindya Ailsha[h], Firza Almervanka[i], Daffa Aprilia Puan Maharani[j]

[a,b,c,d]Dosen PS Kimia FMIPA Universitas Lambaung Mangkurat, Jalan A Yani km 36 Banjarbaru, Kalimantan Selatan
[e,f,g,h,i,j]Mahasiswa PS Kimia FMIPA Universitas Lambung Mangkurat, Jalan A Yani km 36 Banjarbaru, Kalimantan Selatan

Email korespondensi: krosyidah@ulm.ac.id

ABSTRAK

Naiknya harga kebutuhan pokok dan turunnya daya beli, membuat ibu-ibu rumah tangga di Kelurahan Sungai Ulin berpikir untuk mencari penghasilan tambahan di sela-sela waktu luang mereka. Berdasarkan paparan Mitra tentang permasalahan yang dihadapi, maka Tim Pengusul PDWA menawarkan beberapa solusi yang sudah disepakati dengan pihak Mitra. Program Dosen Wajib Mengabdi (PDWA) bekerjasama dengan Mitra ibu-ibu rumah tangga di Kelurahan Sungai Ulin untuk merintis wirausaha baru. Produk yang dikembangkan adalah produk makanan berbasissayur yang tahan lama dan diminati pasar. Kegiatan yang telah dilaksanakan meliputi: workshop tentang merintis usaha, workshop pembuatan berbagai produk makanan berbasis sayur, workshop tentang pentingnya legalitas usaha, workshop pengemasan produk yang baik, dan workshop pemasaran baik konvensional dan digital. Beberapa produk yang sudah dibuat dan siap dipasarkan diantaranya: kerupuk kangkung, kerupuk wortel, bolu wortel, semprong sayur (sawi, bayam, dan wortel) serta kuping gajah sayur. Semprong sayur dibuat khusus bebas gluten.

Kata kunci: sayur, wirausaha, produk, kue, bebas gluten

PENDAHULUAN

Setelah pandemi covid-19 banyak keluarga yang kehilangan penghasilan karena putus hubungan kerja. Naiknya harga bahan pokok juga semakin memperburuk kondisi perekonomian masyarakat. Hal ini juga dialami oleh ibu-ibu rumah tangga di kelurahan Sungai Ulin. Naiknya harga kebutuhan pokok membuat mereka berpikir untuk mencari penghasilan tambahan di sela-sela waktu luang mereka. Kesibukan sebagai ibu rumah tangga yang harus menjaga dan mendampingi anak- anak menghalangi mereka kerja di luar rumah. Program dosen wajib mengabdi (PDWA) ini pengusul harapkan mampu memberikan solusi atas masalah Mitra tersebut. Pengabdi dan Mitra telah bersepakat untuk membuat kegiatan yang mampu mencetak wirausaha baru. Usaha atau bisnis yang senantiasa hidup dan berkembang sepanjang masa adalah usaha makanan atau kuliner. Oleh karena itu pada kegiatan PDWA tahun 2023 ini akan merintis usaha kuliner bagi ibu-ibu rumah tangga di Kelurahan Sungai Ulin. Produk yang akan dibuat berbasis sayur karena sayur mudah didapat, harganya relatif murah, kaya nutrisi, mudah diolah dan tidak banyak produk sejenis di pasaran. Produk tersebut akan dikemas dengan baik, diminta ijin edarnya ke instansi terkait, dan dipasarkan secara online dan offline.

METODE PENELITIAN

Solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra dilaksanakan melalui beberapa kegiatan berikut:

Workshop Merintis Usaha

Beberapa strategi memulai sebuah bisnis diantaranya memilih bidang usaha yang akan dijalankan dan sebaiknya bidang yang diminati. Calon pengusaha hendaknya memiliki hasrat dan pengetahuan di dalamnya. Kewirausahaan (*entrepreneurship*) muncul apabila seseorang individu berani mengembangkan usaha-usaha dan ide-ide barunya. Proses kewirausahaan meliputi semua fungsi, aktivitas dan tindakan yang berhubungan dengan perolehan peluang dan penciptaan organisasi usaha. Wirausahawan adalah mereka yang melakukan upaya-upaya kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide, dan meramu sumber daya untuk menemukan peluang (*opportunity*) dan perbaikan (*preparation*) hidup (Suwinardi, 2018).

Workshop ini difokuskan pada mitra ibu rumah tangga yang sehari-hari bergelut dengan makanan dan minuman untuk kebutuhan nutrisi keluarga. Ibu-ibu secara umum mempunyai minat dan keterampilan untuk mengolah makanan sehingga usaha yang akan dirintis/dimulai difokuskan pada makanan terutama camilan. Produk yang diangkat adalah produk yang awet dan tergolong makanan kering sehingga lebih mudah pengemasan dan penanganannya.

Workshop Pembuatan Produk Sayur

Sayur sangat kaya akan gizi dan memenuhi berbagai kebutuhan nutrisi tubuh kita. Sayur dan buah merupakan bahan pangan yang sangat bermanfaat bagi tubuh. Tarutama untuk mendukung kebutuhan vitamin. Kebutuhan vitamin ini relatif kecil, namun peranannya dalam tubuh sangat penting. Peranannya termasuk dalam kelompok zat pengatur, pemeliharaan dan pertumbuhan.

Sayur juga mengandung serat atau fiber. Serat ini merupakan komponen jaringan yang pada tanaman yang tidak dapat dicerna oleh enzim pencernaan. Artinya tidak ada enzim pencernaan yang mampu mengurai serat menjadi komponen yang mudah diserap. Keadaan ini memberi keuntungan diantaranya:

1. Membuat makanan rendah kalori. Serat adalah rendah kalori maka jumlah serat membantu membuat menu rendah kalori.
2. Makanan untuk program penurunan berat badan. Adanya rasa kenyang setelah mengkonsumsi serat dalam jumlah yang cukup menjadikan orang tidak mudah untuk megkonsumsi makanan lainnya.
3. Serat dapat mengikat glukosa dalam usus sehingga memberi efek hipoglemik.
4. Konsumsi serat yang tinggi akan membantu pengeluaran asam empedu lebih banyak, mengeluarkan kolesterol dan lemak melalui feses.

5. Serat mencegah penyerapan kembali asam empedu, kolesterol dan lemak sehingga memberi efek hipolipidemik dan dapat mengurangi resiko terkena jantung koroner.

Workshop Legalitas Usaha

Pemerintah menetapkan syarat bahwa semua usaha harus memiliki ijin usaha minimal NIB (Nomor Induk Berusaha). Bagi usaha makanan dan minuman skala rumahan, setiap usaha harus memiliki ijin edar/pemasaran berupa Perijinan Industri Rumah Tangga (P-IRT). Oleh karena itu, **Mitra** harus mengetahui tata cara atau prosedur dalam mengurus ijin tersebut. Tim pengusul juga akan melakukan pendampingan dalam pengurusan ijin NIB dan P-IRT produk sayur. Sebelum dipasarkan diharapkan Mitra telah memiliki NIB dan Nomor P-IRT. Sertifikasi halal juga diperlukan akan tetapi proses penerbitannya agak lama. Mitra akan didampingi untuk mendaftarkan produknya di Dinas Koperasi dan UMKM sehingga mendapatkan beberapa fasilitas diantaranya sertifikasi halal dan disertakan pada berbagai kegiatan pelatihan yang rutin diadakan di dinas tersebut.

Workshop Pengemasan Produk Sayur

Kemasan produk tidak hanya untuk melindungi suatu produk. Kemasan merupakan perlengkapan utama untuk melindungi sebuah produk dan juga berfungsi sebagai bagian dari alat bantu marketing untuk menyampaikan pesan komunikasi grafis dan brand bersama dengan produk itu sendiri secara langsung kepada konsumen. Kemasan untuk brand internasional cenderung lebih mementingkan citra merek daripada produk itu sendiri. Hal ini dapat dilihat dari kemasan brand Kate Spade misalnya yang menggunakan warna-warna cerah untuk kemasan produk yang disesuaikan dengan **target audience** yaitu remaja putri atau produk Louis Vuitton yang memakai warna cokelattua untuk kemasan, warna ini dipilih disesuaikan dengan karakter target audience untuk wanita kalangan menengah atas yang elegan. Kemasan dibuat tanpa ilustrasi tetapi lebih mengedepankan logo dari brand tersebut.

Fungsi kemasan bahan makan juga mengalami kemajuan yang semula hanya berperan untuk menampung dan pembawa produk selanjutnya mengalami berbagai penyempurnaan seperti mengawetkan, menakar, memberikan kemudahan bagi konsumen, sumber hukum, dan yang paling mutakir dan semakin menonjol adalah dimanfaatkannya kemasan sebagai sarana promosi atau silent salesman. Tantangan yang bersifat mendasar dari pengemasan makanan dan minuman yaitu bagaimana mengkombinasikan sifat produk yang dikemas dengan sifat kemasan, kondisi pengemasan dan distribusi serta tujuan akhir dari suatu produk (Sucipta dkk., 2017)

Kriteria bentuk kemasan yang baik menurut Wirya (1999) diantaranya: 1) Bentuk yang sederhana lebih disukai daripada bentuk yang rumit, karena konsumen cenderung melihat bentuk dari segi kepraktisannya. 2) Suatu bentuk yang teratur akan memiliki daya tarik lebih, bentuk yang tidak teratur ada kalanya manjur pada kondisi tertentu, tapi pada umumnya orang lebih menyukai sesuatu yang sederhana. 3) Bentuk harus seimbang, bentuk yang tidak seimbang tidak akan menyenangkan. 4) Bentuk

bujur sangkar lebih disukai daripada persegi panjang, karena merupakan proporsi bentuk yang paling seimbang. Tapi tergantung juga pada kondisi produknya. 5) Bentuk yangcembung lebih disukai daripada bentuk yang cekung, karena produk akan terlihat lebih padat atau lebih banyak isinya. 6) Bentuk bulat lebih disukai oleh wanita daripada segitiga, sebaliknya bentuk bersiku lebih disukai oleh pria dan dianggap lebih jantan. Tapi tergantung juga pada sifat produknya. 7)Bentuk seharusnya mudah terlihat dan tidak terdistorsi jika dilihat dari jauh yaitu ilusi optik padadesain tertentu yang mengakibatkan bentuk kelihatan tidak sesuai dengan bentuk yang sebenarnya.

Workshop Pemasaran

Workshop *digital marketing* untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Pemasaran digital memungkinkan produk dikenal oleh calon konsumen yang jauh dari tempat produksi. Menurut Widiawati (2019) penerapan digital marketing yang diterapkan oleh Roemah Jelita yaitu menggunakan media sosial seperti instragram, shopee, tokopedia, whatsApp dan chanel youtube cukup murah biayanya. Penerapan digital marketing memberikan dampak yang efektif dalam mendapatkan konsumen dan mampu meningkatkan penjualan. Dampak lain adalah mengangkat citraproduk yang mampu memberikan peluang dan inovasi dalam dunia bisnis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Workshop Merintis Usaha

Workshop merintis usaha dilaksanakan dengan metode ceramah dan diskusi dengan mitra. Kegiatan ini menghimpun dan menganalisis usaha yang akan dijalankan. Beberapa strategi memulai sebuah bisnis diantaranya memilih bidang usaha yang akan dijalankan dan sebaiknya bidang yang diminati. Beberapa pilihan produk yang disepakati dibuat diantaranya kerupuk sayur, amplang sayur,pilus sayur, bolu sayur, bolu kering sayur, semprong sayur manis dan asin, kuping gajah sayur, dan biskuit sayur. Semua produk tersebut tahan lama kecuali bolu sayur. Bolu sayur rencana dibuat berdasarkan order atau pre order (PO). Produk-produk tersebut merupakan produk yang sudah popular tetapi belum ada kandungan sayurnya. Sayur sengaja disematkan atau dicampurkan dalam produk untuk meningkatkan kandungan gizi dan memenuhi doktrin empat sehat lima sempurna. Sayur banyak mengandung vitamin, serat dan mineral tetapi banyak yang kurang menyukai terutama anak-anak. Sayuran merupakan sumber penting dari banyak nutrisi, termasuk didalamnya potasium,asam folat, serat makanan, vitamin A, vitamin E, vitamin C. Kandungan nutrisi tiap sayuran satu dengan sayuran lainnya tentu saja memiliki kandungan gizi atau nutrisi yang berbeda (P2PTM, 2018). Foto bersama setelah workshop merintis usaha dapat dilihat pada gambar 1.

Gambar 1. Foto bersama setelah workshop merintis usaha

Workshop Pembuatan Produk Sayur

Workshop pembuatan produk sayur dilaksanakan sebanyak tiga kali pertemuan. Tiap pertemuan dilaksanakan pembuatan tiga produk. Tiap pertemuan, ibu-ibu mitra ikut praktek langsung. Di akhir pertemuan dilakukan pembagian bahan baku dan peralatan yang diperlukan seperti sayur, tepung, bumbu, minyak goreng, blender/chopper, timbangan dapur, dan pasta maker. Pembagian ini berdasarkan minat ibu-ibu terhadap produk yang akan dibuat/diproduksi. Ibu-ibu mitra sedang praktek pembuatan produk dari sayur dapat dilihat pada Gambar 2.

Proses pembuatan produk dari sayur diawali dengan mensortir dan mencuci sayur yang akan dimasak. Sayur yang sudah bersih kemudian diblender sehingga halus. Sayur yang sudah lembut ataujus sayur dicampurkan dengan bahan lainnya kemudian dicetak/dimasak. Secara umum, sayur wortel dapat dipadukan dengan semua bahan baku dan produk yang dihasilkan enak. Produk dari wortel tidak terlalu mempengaruhi rasa dan penampilan. Beberapa anak kecil usia 5-10 tahun yang hadir pada kegiatan ini, ketika mencoba semua produk dari wortel mereka bilang enak dan tidak terasa sayurnya atau tidak menyangka jika di dalamnya mengandung sayur. Produk yang dibuat dengan sayur berwarna hijau seperti bayam, kangkung, sawi, kelor dan kelakai perlu diperhatikan jumlahnya atau persentase dalam bahan. Penambahan sayur hijau yang terlalu banyak kurang diminati/produk kurang enak dimakan dan demikian juga bau/aromanya.

Beberapa produk yang berhasil dibuat diantaranya kerupuk kangkung, kerupuk wortel, bolu wortel, semprong sayur (sawi, bayam, dan wortel) serta kuping gajah sayur (bayam dan kelor). Pilus bayam, sawi, wortel. Tetapi pilus akhirnya tidak dilanjutkan karena proses pembuatannya relatif lama dan agak keras sehingga ibu-ibu mitra tidak bersedia melanjutkan/produksi. Beberapa produk dari sayur dapat dilihat pada gambar 3.

Gambar 2. Ibu-ibu mitra sedang praktek pembuatan produk dari sayur

Gambar 3. Produk dari sayur yang telah dibuat dan siap dipasarkan

Keterangan: atas dari kiri bolu sayur, bolu kering, kuping gajah, bawah dari kiri semprong sayur, kerupuk wortel, kerupuk kangkung

Kue semprong mudah dibuat dan mudah dipadukan dengan berbagai sayur baik wortel maupun sayur berwarna hijau. Penambahan sayur tidak terlalu berpengaruh terhadap rasa, aroma dan penampilan. Semprong sayur dapat dibuat dengan tepung tapioka/kanji, tepung terigu, tepung beras, dan tepung ketan. Beberapa hasil uji coba perbedaan penggunaan tepung tidak terlalu signifikan. Faktor yang paling berpengaruh adalah kekentalan adonan dan lama proses pengolahan. Semprong sayur dibuat khusus bebas gluten tanpa tepung terigu.

Workshop Legalitas Usaha

Setiap mitra telah didampingi dalam pengurusan NIB (Nomor Induk Berusaha) dan SP-PIRT (Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga). Keduanya merupakan syarat minimal untuk dapat memasarkan produk pangan yang telah diproduksi. Enam UMKM berhasil tumbuh dan baru 3(tiga) yang

sudah terbit ijinnya. Tiga lainnya sedang diproses. Berikut adalah beberapa UMKM baruyang sudah terbit ijinnya:

- ✓ NIB No. 1308230033847 an Kasmiani (Dapur Mbah Ladim)
- ✓ SP-PIRT No. 2046372010869-28 (Dapur Mbah Ladim)
- ✓ NIB No. 1308230033843 an Ainur Rahmah (Dapur Mama Jidan)
- ✓ SP-PIRT No. 2056372010873-28 (Dapur Mama Jidan)
- ✓ NIB No. 1308230031378 an Sri Marhayanti (Yanti Kitchen)
- ✓ SP-PIRT No. 2046372010874-28 (Yanti Kitchen)

Satu UMKM (an Ibu Sri Marhayanti) telah 2 kali mendapat undangan dari dinas kesehatan untuk mendapatkan pembinaan lebih lanjut tentang keamanan pangan. Jika ijin telah terbit, biasanyapihak dinas terkait akan menghubungi mitra agar dapat bersaing dan memperluas pemasaran. Dinas tersebut adalah Dinas kesehatan dan Dinas Koperasi dan UMKM Kota Banjarbaru.

Workshop Pengemasan Produk Sayur

Workshop kemasan membahas tentang cara pengemasan yang baik dan syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam kemasan suatu produk. Pada gambar 3 terlihat bahwa beberapa produk ada yang dikemas dalam plastik standing pouch dan toples plastik. Pada kemasan telah ada stiker label. Label kemasan ini masih perlu disempurnakan karena ada beberapa syarat label kemasan yang harus dipenuhi menurut Peraturan BPOM Nomor 31 Tahun 2018 tentang Label Pangan Olahan. Berikut adalah beberapa yang harus dipenuhi pada label kemasan:

1. nama produk;
2. daftar bahan yang digunakan;
3. berat bersih atau isi bersih;
4. nama dan alamat pihak yang memproduksi atau mengimpor;
5. halal bagi yang dipersyaratkan;
6. tanggal dan kode produksi;
7. keterangan kedaluwarsa;
8. nomor izin edar; dan
9. asal usul bahan pangan tertentu.

Workshop Pemasaran

Workshop pemasaran dilaksanakan secara ceramah, diskusi dan praktek. Pemasaran ini merupakan salah satu kunci keberhasilan UMKM. Bagi UMKM yang baru merintis usaha, jika produk sudah dibuat dan dititip ke warung kemudian tidak laku, maka modal sudah berkurang bahkan habis. Oleh karena itu pada awal program, produk yang dibuat UMKM dibeli pihak pengabdi. Pemasaran masih dibantu pengabdi sehingga produsen/UMKM tidak mengalami kerugian. UMKM juga memasarkan sendiri produk masing-masing

berdasarkan pesanan yang langsung ke UMKM dengan sistem PO (pre order). Pemasaran dilakukan baik secara konvensional maupun digital. Pemasaran secara konvensional dilakukan melalui bazar atau dititip ke warung serta dari mulut ke mulut. Sementara pemasaran digital saat ini dilakukan melalui sosial media (instagram dan wa). Pemasaran digital juga akan diperluas dengan memanfaatkan facebook dan *market place* yang ada.

KESIMPULAN

Beberapa kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan pengabdian tentang pengembangan produk berbasis sayur pada ibu rumah tangga diantaranya:

1. Mitra telah mampu memproduksi beberapa produk mengandung sayur diantaranya bolu sayur, kerupuk sayur, kue semprong sayur dan kuping gajah sayur
2. Mitra telah memiliki ijin usaha berupa NIB dan SP-PIRT
3. Produk telah dipasarkan baik secara konvensional maupun digital

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Universitas Lambung Mangkurat yang telah memberi pendanaan demi terlaksananya kegiatan ini sesuai dengan Daftar Isian Pelaksanaan Anggaran (DIPA) Universitas Lambung Mangkurat, Badan Layanan Umum Universitas Lambung Mangkurat, Tahun Anggaran 2023 dengan Nomor : SP DIPA – 023.17.2.677518/2023 pada tanggal 30 November 2022.

DAFTAR PUSTAKA

P2PTM. **2018**. Nutrisi dalam Sayur-sayuran**,** https://p2ptm.kemkes.go.id/infographic-p2ptm/obesitas/nutrisi-dalam-sayur-sayuran**, diakses tanggal 16 Oktober 2023**

Sucipta, I.N., Suriasih, K., Kencana, P.K.D. **2017**. Pengemasan pangan: Kajian Pengemasan Yang Aman, Nyaman, Efektif Dan Efisien, Udayana University Press

Suwinardi, **2018**, Langkah Sukses Memulai Usaha, Orbith Vol. 14 No. 3: 195-201

Widiawati, K. **2019**. Penerapan Digital Marketing Sebagai Pendukung Sociopreneur Teh Bunga Telang (Butterfly Pea Tea). Jurnal Administrasi Kantor. 7 (2): 215-224.

Wirya, I. (1999). Kemasan yang Menjual. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.