PRO SEJAHTERA p-ISSN 2656-5021
(Prosiding Seminar Nasional Pengabdian kepada Masyarakat) e-ISSN 2657-1579
Volume 1 Halaman 38-45 April 2019

PENERAPAN IPTEK BAGI MASYARAKAT BANTARAN SUNGAI BARITO KELURAHAN KUIN UTARA DALAM PRODUKSI KUE JINTAN MANIS DAN AKAR PINANG

The Application of Science and Technology to the Residents of Barito Riverbank in North Kuin Village in Production of Snack Jintan Manis and Akar Pinang

Aprida Siska Lestia [1]*, Yuni Yulida [2]
[1] Program Studi Statistika FMIPA, Universitas Lambung Mangkurat
[2] Program Studi Matematika FMIPA, Universitas Lambung Mangkurat
*Penulis koresponden: as_lestia@ulm.ac.id

Abstract

"Quin" Joint Business Group is a home industry group engaged in the production of snack jintan manis and akar pinang. However, until now this business group only produces based on orders received. With simple equipment owned, Quin group is only able to produce 3 kg of snack jintan manis or akar pinang in one day, by spending 5-7 working hours, apart from their busy life as housewives. The manufacturing process that still uses simple equipment and techniques, results in the snack products produced having an ordinary quality. In addition, there is no effort to diversify the product and less attractive packaging, making snacks are not competitive with other snack products. The last factor that is still not maximized is sought by this small bussiness group so that its products have not been able to penetrate a wider market is a matter of marketing. Based on the problems faced by these partners, the solutions offered are (1) counseling on business management, specifically production planning, (2) assistance with appropriate technology equipment in the form of dough mixer, 15 cm long roll press machine, and deep fryer frying machine with temperature indicator, (3) guidance for product diversification, (4) guidance on packaging techniques so that the product has a high selling value, and (5) guidance to expand the marketing area.

Keywords: snack, appropriate technology, product diversification, packaging, marketing

1. PENDAHULUAN

Berdasarkan data BPS, pertumbuhan ekonomi Kota Banjarmasin sejak tahun 2013 sampai dengan 2015 terus mengalami penurunan yang signifikan, yaitu 6,93 menjadi 5,79. Perekonomian rakyat dapat ditingkatkan dengan cara mendorong masyarakat untuk berwirausaha, salah satunya melalui industri kecil dan industri rumah tangga. Sektor ini memiliki potensi yang besar dalam hal penyerapan tenaga kerja, penggunaan bahan baku lokal, jumlah dan penyebarannya dalam semua sektor ekonomi, serta ketahanan terhadap krisis. Oleh karena itu, industri rumah tangga harus mendapat perhatian khusus agar dapat tumbuh subur.

Kota Banjarmasin dikenal dengan julukan kota seribu sungai, sehingga merupakan hal yang wajar jika kebudayaan sungai berkembang sebagai produk penyesuaian dan pengalaman hidup masyarakatnya terhadap kehidupan di sepanjang bantaran sungai. Budaya sungai ditandai dengan adanya pemukiman di pinggiran sungai, seperti halnya di sepanjang pinggiran Sungai Barito yang menjadi pusat pertumbuhan pemukiman di antaranya kawasan Kelurahan Kuin Utara.

Sampai saat ini sungai masih memainkan peranan penting dalam interaksi antar warga masyarakat, meskipun telah berkembang permukiman penduduk yang dibangun jauh dari tepian sungai (Rochgiyanti 2011). Falsafah kehidupan masyarakat Banjar (Nama suku yang menempati wilayah Kalimantan Selatan) yang sekaligus merupakan motto Kota Banjarmasin, sangat kental dengan unsur kebudayaan sungai yaitu *kayuh baimbai.* Motto ini memiliki arti mendayung secara bersama-sama, namun secara luas memiliki pesan sebagai sikap kegotongroyongan dan kebersamaan untuk mencapai tujuan bersama. Kegotongroyongan ini

© 2019 Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Lambung Mangkurat

p-ISSN 2656-5021
e-ISSN 2657-1579

dapat direalisasikan dalam banyak aspek, salah satunya dalam aktivitas perekonomian masyarakatnya.

Beberapa orang ibu rumah tangga di Kelurahan Kuin Utara tepatnya di RT. 12/01 sudah sejak 1 tahun lalu membentuk sebuah Kelompok Usaha Bersama (KUB) yang bergerak di bidang produksi kue kering (camilan) dengan nama "QUIN". Namun, hingga saat ini KUB ini hanya berproduksi berdasarkan pesanan yang diterima. Produk KUB Quin yang paling banyak diminati oleh konsumen adalah kue jintan manis dan akar pinang. Kue tradisional ini sudah cukup dikenal masyarakat luas khususnya di Banjarmasin sebagai camilan ringan dan enak. Bahan baku utama kue kering ini adalah tepung terigu dan tepung ketan putih. Adonan untuk kedua jenis camilan ini tidak memerlukan perlakuan yang terlalu khusus. Pengadonan hanya dilakukan dengan cara mencampurkan semua bahan sehingga selama ini proses pencampuran adonan hanya dilakukan secara manual tanpa bantuan mesin. Begitu pula untuk proses pencetakan adonan yang hanya dibantu dengan peralatan sederhana. Proses sederhana seperti ini tentu saja menghabiskan banyak waktu serta tenaga dengan hasil yang tidak maksimal.

Gambar 1. Camilan hasil produksi KUB Quin. Kiri: kue jintan manis. Kanan: kue akar pinang

Kue jintan manis harus dibuat setipis mungkin agar kue menjadi renyah dan proses penggorengan tidak berlangsung lama. Sedangkan untuk kue akar pinang, pencetakan dilakukan menggunakan alat yang terbuat dari kayu. Dibuat membentuk penjepit dan salah satu sisi diberi lubang untuk mengeluarkan adonan (Gambar 2).

Kue jintan manis dan akar pinang termasuk jenis kue kering goreng dengan teknik *deep frying*. *Deep-frying* adalah metode menggoreng dengan minyak berjumlah banyak sehingga semua bagian makanan yang digoreng terendam di dalam minyak panas. Dengan metode *deep frying*, proses penggorengan dapat dilakukan secara cepat dan dapat dilakukan secara terus menerus untuk memasak makanan dalam jumlah banyak. Makanan yang digoreng dengan teknik *deep frying* cukup aman dikonsumsi karena bakteri telah mati pada suhu panas. Makanan yang telah digoreng menjadi lebih steril dan kering sehingga masa simpan atau masa tenggang waktu makanan sebelum dimakan menjadi lebih lama, tanpa harus menggunakan bahan pengawet.

Gambar 2. Cetakan kue akar pinang

Minyak merupakan unsur paling penting dalam proses menggoreng dan mutu minyak goreng ditentukan oleh titik asapnya, yaitu suhu pemanasan minyak sampai timbul asap tipis kebiruan. Pada suhu tersebut terbentuk aroma yang tidak enak dan senyawa yang dapat menimbulkan rasa gatal pada tenggorokan, serta kerusakan zat gizi. Makin tinggi titik asap, makin baik mutu minyak goreng itu. Untuk teknik *deep frying* harus dipilih minyak dengan titik asap tinggi. Suhu minyak untuk menggoreng yang diminta dalam resep umumnya antara 160-190°C. Selama proses menggoreng, suhu harus dijaga antara 160-175°C. Dimulai dengan memanaskan minyak di atas api sedang (Tim Ide Masak 2014). Proses penggorengan yang dilakukan selama ini olah KUB Quin hanya menggunakan wajan-wajan ukuran sedang serta kompor minyak. Dengan peralatan sederhana yang dimiliki, kelompok usaha berskala rumah tangga ini hanya mampu menghasilkan 3 kg kue jintan manis atau akar pinang dalam satu hari. Itupun dengan menghabiskan waktu 5-7 jam kerja, di luar kesibukan mereka sebagai ibu rumah tangga.

Kebanyakan organisasi bisnis yang berhasil mencapai tujuannya disebabkan mereka selalu berusaha untuk memberikan produk atau jasa yang ditawarkan sesuai dengan keinginan pelanggan. Dari hari ke hari diprediksi jenis produk akan meningkat, konsumen akan dihadapkan pada

© 2019 Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Lambung Mangkurat

banyak pilihan dan akan cepat bosan dengan produk karena banyak bermunculan produk-produk baru. Oleh karena itu, diperlukan kejelian dan kejeniusan dalam memenuhi keinginan pelanggan dengan melakukan diversifikasi produk. Tjiptono *et al.* (2008) menyatakan bahwa diversifikasi yaitu strategi mengembangkan produk baru untuk pasar baru. Mempertahankan produk agar tetap diminati konsumen memerlukan usaha yang kreatif seperti membuat inovasi-inovasi dari produk yang ditawarkan. Dengan demikian, diharapkan konsumen tidak berpindah ke produk lain yang sejenis. Inovasi sendiri merupakan salah satu faktor penentu dari sukses perusahaan yang diperlukan agar tetap bertahan atau menjadi lebih kompetitif. Inovasi baik proses maupun produk merupakan suatu perubahan pada sekumpulan informasi yang berhubungan dan terkait dengan upaya meningkatkan atau memperbaiki sumber daya yang ada. Tjiptono (2008) mendefinisikan bahwa inovasi sebagai implementasi praktis sebuah gagasan ke dalam produk atau proses yang baru. Inovasi yang dapat dilakukan pada usaha camilan jintan manis dan akar pinang ini di antaranya adalah dengan menambah varian rasa dan mengubah tampilan kue menjadi bentuk yang tidak standar namun tetap menarik. Untuk kue jintan manis dan akar pinang sendiri, meskipun cukup banyak produsen yang menjual namun untuk saat ini semua masih terpaku pada rasa dan bentuk standar. Dengan demikian, inovasi semacam ini akan mampu mengangkat nilai jual produk.

Faktor lain yang menyebabkan produk camilan dari KUB Quin belum mampu bersaing dengan produk lain yang sejenis adalah karena tidak diperhatikannya teknik pengemasan. Padahal kemasan yang fungsinya untuk menjaga produk, sekarang juga menjadi faktor yang cukup penting sebagai alat pemasaran (Rangkuti, 2010). Produsen harus berusaha memberikan kesan yang baik pada kemasan produknya dan menciptakan model kemasan baru yang berbeda dengan produsen lain yang memproduksi produk-produk sejenis dalam pasar yang sama.

Faktor terakhir yang masih belum maksimal diupayakan oleh KUB Quin adalah masalah pemasaran. Selama ini pengiklanan yang dilakukan hanya sebatas informasi dari mulut ke mulut dari konsumen yang pernah membeli produk camilan dari KUB ini. Belum pernah ada upaya untuk mempromosikan produk yang dihasilkan melalui pameran, media sosial, atau media sejenisnya. Selain itu, produsen juga belum pernah menawarkan produknya ke toko-toko kue, toko oleh-oleh, maupun rumah makan. Padahal, pemasaran mempunyai peran yang sangat signifikan dalam meningkatkan penjualan. Seperti yang dinyatakan oleh Buchory dan Djaslim (2010), manajeman pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan konsepsi, penetapan harga, promosi dan distribusi gagasan, barang, dan jasa, untuk menghasilkan pertukaran yang memuaskan individu dan memenuhi tujuan organisasi. KUB Quin sudah harus mulai aktif memperkenalkan produknya kepada masyarakat. KUB Quin punya kesempatan yang luas untuk mulai menawarkan kerjasama dengan toko oleh-oleh, minimarket, maupun rumah makan. Hal ini seharusnya dapat dilakukan dengan mudah, mengingat Kelurahan Kuin Utara berada tidak jauh dari pusat Kota Banjarmasin. Cara lain adalah dengan mulai membuka diri terhadap perkembangan teknologi, di mana saat ini media sosial sudah menjadi wadah promosi yang dapat berpengaruh signifikan.

Potensi yang dimiliki oleh mitra, antara lain:

a. Mitra sudah berpengalaman di bidang produksi kue kering
b. Jenis produk sudah dikenal dan sudah mendapat tempat di masyarakat , namun belum ada yang membuat varian rasa dan bentuk dari produk serupa
c. Bahan baku tidak sulit dicari
d. Lokasi produksi tidak jauh dari pusat kota dimana banyak terdapat toko oleh-oleh, minimarket, dan rumah makan
e. Dapat menyerap tenaga kerja yang lebih banyak

Permasalahan secara umum adalah:

a. Kurangnya pengetahuan mengenai manajemen usaha
b. Peralatan produksi yang masih sederhana dan modal terbatas
c. Belum ada diversifikasi produk
d. Tampilan dan pengemasan kurang bernilai jual
e. Pemasaran masih sangat terbatas

Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan mitra dapat memperoleh bantuan dan arahan untuk mengatasi segala permasalahan usaha yang dihadapi. Penerapan pengetahuan dan teknologi tepat guna diharapkan mampu mengatasi permasalahan yang ada. Pada akhirnya, dapat meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat.

2. METODE

© 2019 Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Lambung Mangkurat

Metode pelaksanaan dan proses untuk mencapai target luaran dari kegiatan pengabdian ini terdiri dari empat tahapan.

Pertama, Tim pengabdi melakukan koordinasi, sosialisasi, serta sinkronisasi mengenai rencana kegiatan dengan pihak mitra. Pada tahap ini tim pengabdi mencoba mengidentifikasi semua sumber daya serta potensi dan peluang dari kelompok usaha mitra. Selanjutnya semua itu dipadukan dalam rangka persiapan pelaksanaan kegiatan ini.

Kedua, tim pengabdi menganalisis dan memvalidasi manajemen produksi dan kebutuhan akan teknologi pada kegiatan usaha mitra. Selanjutnya, tim menentukan alat yang akan ditawarkan kepada mitra dan diharapkan dapat membantu kelangsungan usaha mitra. Adapun faktor yang dijadikan bahan pertimbangan oleh tim pengabdi dalam menentukan alat tersebut antara lain, spesifikasi alat atau mesin yang diperlukan, kapasitas produksi yang direncanakan, ketersediaan daya listrik, dan tingkatan teknologi yang dibutuhkan. Kemudian, tim pengabdi akan mulai melakukan penelusuran ketersediaan alat dan mesin di pasaran, dilanjutkan dengan pemesanan.

Ketiga, tim pengabdi menyiapkan modul yang berisi materi mengenai manajemen usaha khususnya usaha kecil dan rumah tangga. Di dalamnya terdapat arahan mengenai perencanaan produksi, berupa cara pembuatan *bussiness plan* sederhana khususnya teknik analisa *break even point*, inovasi dalam produksi, dan manajemen pemasaran agar mitra memperoleh hasil maksimal dari usahanya. Selain itu, tim juga akan mulai mempelajari dan mempersiapkan alat yang akan digunakan dalam kegiatan pengabdian.

Keempat, Tim Pengabdi menyosialisasikan penggunaan alat dan mesin kepada mitra. Tim pengabdi juga mulai melakukan penyuluhan dan pendampingan terkait manajemen usaha, agar proses perencanaan, produksi, dan pemasaran atau penjualan dapat berjalan sesuai target dan kesepakatan bersama mitra. Tim pengabdi akan mulai mengarahkan mitra untuk belajar menyusun sendiri sebuah perencanaan produksi serta mempelajari inovasi yang akan dilakukan terhadap produk. Mitra juga diarahkan untuk 1) mempelajari strategi pemasaran yang dilakukan, yaitu membuat desain logo dan label produk Dilanjutkan dengan membuat daftar nama toko, minimarket, maupun rumah makan yang akan diajak bekerja sama, serta membuat akun media sosial sebagai wadah promosi.

Metode penyuluhan ini disesuaikan dengan kondisi sosial dan kemampuan mitra, yaitu berupa presentasi, diskusi bersama, ataupun *learning by doing*. Hal ini dimaksudkan agar proses penyuluhan dan pendampingan dapat berlangsung efektif. Pada tahap terakhir ini, tim pengabdi akan dibantu oleh beberapa orang mahasiswa yang berperan dalam membantu proses pendampingan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang diperoleh dari kegiatan ini berupa solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Di mana, tim pengabdi telah menyusun sebuah modul yang berisi panduan untuk melakukan perencanaan produksi, (seperti penelusuran selera pasar dan pembuatan *bussiness plan*), inovasi dalam produksi (diversifikasi produk), teknik pengemasan dan pelabelan, serta manajemen pemasaran agar mitra memperoleh hasil maksimal dari usahanya.

Selain itu, telah diimplementasikan pula teknologi tepat guna yang diharapkan mampu mendukung kelancaran proses produksi berupa peralatan dan mesin sebagai berikut :

1) *Mixer* atau pencampur adonan (Gambar 3) yang dapat membantu agar proses pencampuran adonan dapat dilakukan dengan lebih cepat dibanding cara manual menggunakan tangan, selain juga dapat menghemat tenaga serta tetap higienis. Mesin pencampur adonan yang disediakan adalah mixer Phillips HR 1559/40, dengan mangkuk penggerak otomatis berkapasitas 2 liter dan 5 setelan kecepatan serta daya 170 watt .

Gambar 3. *Mixer* untuk mencampurkan adonan

2) Alat penipis adonan atau *dough sheeter* tipe manual dengan panjang *roller* 15 cm dan

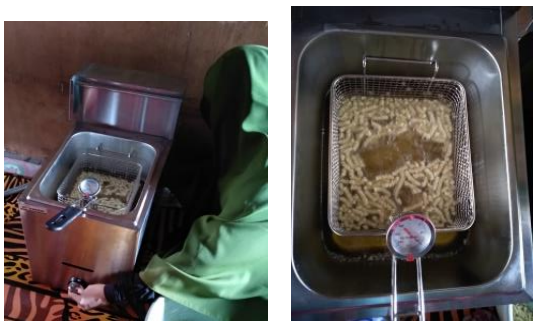
© 2019 Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Lambung Mangkurat

p-ISSN 2656-5021
e-ISSN 2657-1579

ketebalan minimum yang dihasilkan adalah 2-3 mm (Gambar 4). Selain untuk membuat kue jintan manis, alat ini juga dapat digunakan untuk membuat mie.

Gambar 4. Mitra mencoba menggunakan alat *Dough sheeter* didampingi mahasiswa

3) *Deep fryer*, yaitu mesin kompor berbentuk kotak dengan tangki penggorengan berlubang di atasnya (Gambar 5). Menggoreng dengan *deep fryer* membuat makanan matang secara merata, Karena dalam proses penggorengannya makanan akan direndam dengan minyak bersuhu panas dan disaring oleh keranjang besi yang disebut basket. Selain itu, proses menggoreng juga lebih cepat dan lebih aman. Penggunaan deep fryer dalam kegiatan ini, dilengkapi dengan *thermometer* minyak sebagai *temperature indicator*.



Gambar 5. Tim pengabdi mendampingi penggunaan *deep fryer* dengan thermometer minyak

4) Plastik *sealer* yang digunakan untuk melakukan pengemasan (Gambar 6). Meskipun kemasan yang digunakan sudah berupa *standing pouch* dengan klip yang bisa dibuka tutup, pada bagian atas klip akan diberikan *sealing* untuk memastikan produk tetap aman jika klip tidak tertutup dengan benar saat pengemasan.
5) Cetakan akar pinang dari kuningan dengan tuas (Gambar 7).

Tersedianya modul dan mesin serta peralatan mengawali dimulainya kegiatan penyuluhan dan pendampingan. Tim mulai melakukan sosialisasi modul yang dapat diguakan oleh mitra sebelum dan selama kegiatan pengabdian berlangsung. Kemudian, tim pengabdi bersama mitra melakukan uji coba resep yang merupakan bentuk inovasi terhadap produk. Kegiatan ini berjalan dengan mudah karena mitra telah memiliki pengalaman yang cukup dalam pembuatan jenis snack ini, sehingga saran untuk penambahan varian rasa tidak mendatangkan kesulitan yang berarti. Pada tahapan uji coba resep ini, tim dengan dibantu oleh mahasiswa, sekaligus mangajarkan cara penggunaan alat, dengan harapan mitra menguasai dengan baik dan menggunakannya secara benar dan aman saat produksi nantinya.

Gambar 6. Kiri: *plastic sealer,* kanan: mitra mencoba menggunakan *plastic sealer* dalam pengemasan

Gambar 7. Kiri: Cetakan akar pinang. Kanan: Pelaksana pengabdian mencontohkan penggunaan cetakan

Dari tahap uji coba resep, diperoleh beberapa varian rasa baru untuk jintan manis yaitu coklat, keju, pandan, pisang, nangka, green tea, mocca, dan red velvet, serta varian rasa baru untuk akar pinang, yaitu pedas, ketumbar, daun jeruk, keju, dengan saos pelengkap berupa saos Thailand. Kemudian dibuatlah 20 paket tester yang

© 2019 Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Lambung Mangkurat

diujicobakan ke beberapa responden. Dari hasil uji coba produk, didapatkan 4 varian rasa baru yang paling digemari untuk jintan manis (coklat, greentea, nangka, dan red velvet). Sedangkan untuk akar pinang, semua rasa baru digemari oleh para responden, hanya saja saos pelengkap ternyata tidak bisa bertahan lebih dari 1 minggu karena terjadi perubahan aroma. Dengan demikian, akhirnya diputuskan bahwa yang akan diproduksi oleh mitra masing-masing 5 rasa untuk jintan manis dan akar pinang (dengan tetap memproduksi rasa original).

Sebelum produksi dilakukan, tim pengabdi mendampingi mitra untuk membuat analisa keuntungan melalui perhitungan *break even point* agar mitra mempunyai dasar dalam merencanakan kegiatan operasional dalam usaha untuk mencapai laba tertentu. Dimana untuk selanjutnya dapat digunakan sebahai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual produk.

Gambar 8. Mahasiswa membantu mengarahkan penggunaan modul

Produksi dimulai pada minggu kedua kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Penggunaan alat dan mesin terbukti sangat membantu proses produksi sehingga memangkas waktu produksi setengah dari biasanya. Jika sebelumnya untuk mengolah 3 kg tepung (bahan baku utama) menjadi akar pinang atau jintan manis memerlukan waktu 5 sampai dengan 7 jam, sekarang hanya perlu waktu sekitar 3-4 jam saja. Pencampuran adonan yang sebelumnya dilakukan secara manual, menjadi lebih cepat dengan bantuan mixer. Penipisan adonan untuk produk jintan manis menjadi lebih praktis dengan bantuan mesin *dough sheeter* dan hasil yang didapat lebih maksimal dibandingkan menggunakan penipis adonan manual. Sedangkan untuk camilan akar pinang, mitra merasa sangat terbantu dengan adanya cetakan kuningan yang tim sediakan. Karena kapasitasnya 3-4 kali lebih besar dibandingan cetakan kayu yang biasa digunakan.

Pada tahapan yang paling penting, penggorengan dengan menggunakan *deep fryer* diperoleh hasil yang memuaskan. Kapasitas yang besar dan panas yang merata membuat penggorengan berlangsung cukup singkat untuk camilan akar pinang, sedangkan untuk camilan jintan manis, kelebihan menggunakan *deep fryer* terlihat pada warnanya. Biasanya dengan penggorengan di kompor, jintan manis hampir berwarna coklat tua (seperti gosong). Hal ini dikarenakan suhu minyak yang semakin lama semakin tinggi dan kandungan gula pada adonan memudahkan munculnya warna pekat jika terlalu lama direndam dalam minyak. Termometer sangat membantu dalam pengawasan suhu minyak agar tetap berada pada kisaran yang seharusnya. Jika suhu sudah berada 180-190°C, api tungku dapat dikecilkan agar stabil pada suhu yang diperlukan. Ketebalan yang maksimal (lebih tipis dibanding sebelumnya) juga menyebabkan adonan tidak perlu direndam terlalu lama di dalam minyak. Warna-warna pada varian baru jintan manis, masih dapat terlihat jelas setelah digoreng. Dengan demikian, tampilan produk menjadi lebih menarik dari sebelumnya.

Pada tahap pengemasan, tim pengabdi menawarkan penggunaan *standing pouch* dengan klip untuk digunakan sebagai pembungkus produk (Gambar 9). Penggunaan kemasan jenis ini tentunya lebih menarik dan terkesan kekinian. Pada bagian atas klip diberikan *seal* yang berguna untuk mengantisipasi jika klip terbuka saat proses pemindahan atau semacamnya. Penggunaan kemasan jenis ini membantu konsumen untuk tetap mendapatkan kualitas yang baik sampai produk habis, karena dapat ditutup kembali dan antitumpah. Segala informasi tentang produk berusaha ditampilkan pada label yang ditempelkan pada bagian depan kemasan. Penekanan bahwa produk aman juga ditekankan, seperti tidak adanya pemanis buatan pada camilan jintan manis dan tidak menggunakan MSG (*monosodium glutamat*/vitsin) pada camilan akar pinang. Hal tersebut juga merupakan salah satu teknik untuk menarik minat konsumen, karena saat ini masyarakat semakin berhati-hati terhadap penggunaan zat-zat semacam itu pada makanan yang mereka konsumsi.

© 2019 Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Lambung Mangkurat

p-ISSN 2656-5021
e-ISSN 2657-1579

Pada tahap pemasaran sebagai bagian terakhir, produk ditawarkan ke beberapa gerai, toko, ataupun rumah makan yang berada di Banjarmasin, Banjarbaru, dan Martapura. Kendala utama yang dihadapi adalah belum adanya ijin resmi dari pemerintah atau yang dikenal dengan izin pangan industri rumah tangga (PIRT), sehingga toko-toko besar menolak untuk memasarkan produk KUB Quin. Pengajuan izin memakan waktu cukup lama, sehingga belum bisa dilakukan pada waktu kegiatan berjalan. Akan tetapi, tujuan untuk memperkenalkan produk dapat dikatakan berhasil karena beberapa toko dan rumah makan bersedia bekerja sama dengan kesepakatan titip jual, selain mitra menjual langsung produknya. Tim pengabdi telah mencoba memberi pendampingan bagi mitra dalam memanfaatkan media sosial sebagai media promosi. KUB Quin telah memiliki akun instagram dengan nama @quin_snack_banjarmasin. Diharapkan media ini dimanfaatkan secara maksimal untuk promosi, mengingat saat ini pengguna instagram sangat dominan dibandingkan media sosial lainnya.

Gambar 9. Pengemasan dan pelabelan produk jintan manis dan akar pinang

Gambar 10. Produk KUB Quin yang dipasarkan melalui toko oleh-oleh

4. SIMPULAN

Simpulan dari kegiatan pengabdian ini adalah (1) mitra telah mengetahui cara membuat *bussiness plan* sederhana, (2) diimplementasikannya alat dan mesin yang dapat mendukung kelancaran produksi, yaitu *mixer*, *dough sheeter*, *deep fryer* dengan thermometer minyak, *plastic sealer*, dan cetakan kuningan dengan tuas. Penggunaan alat dan mesin ini terbukti membuat produksi lebih cepat dan menghasilkan produk yang berkualitas lebih baik daripada sebelumnya, (3) Mitra telah menambah varian produk yang diproduksi, masing-masing empat rasa baru untuk jintan manis dan akar pinang, (4) Produk telah dikemas dengan cara yang baru, yang selain membuat produk menjadi lebih menarik, juga mampu menjaga kualitas produk, dan (5) Mitra telah mampu menjalin kerjasama dengan beberapa toko dan rumah makan, selain juga telah menjual secara langsung produknya. Mitra juga telah memiliki wadah promosi di media sosial instagram yang diharapkan mampu menjadi sarana untuk mengenalkan produk ini secara luas.

Gambar 11. Akun instagram KUB Quin sebagai media promosi

Saran yang dapat diberikan dari kegiatan pengabdian ini adalah (1) mitra dapat terus melakukan peningkatan kualitas dan inovasi

© 2019 Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Lambung Mangkurat

terhadap produknya agar memiliki keunikan dan dapat bersaing dengan produk lain yang sejenis dan (2) mitra dapat segera mengajukan penerbitan izin PIRT agar produknya dapat memasuki pasar yang lebih luas lagi.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Lambung Mangkurat (LPPM ULM) yang telah mendanai kegiatan ini melalui program kemitraan masyarakat skema pembiayaan PNBP Tahun 2018.

6. DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistik Kota. 2017. *Kecamatan Banjarmasin Utara dalam Angka 2017*. Badan Pusat Statistik, Banjarmasin.

Badan Pusat Statistik Kota Banjarmasin . 2017. I*ndikator Ekonomi Kota Banjarmasin Tahun 2016*. Badan Pusat Statistik, Banjarmasin.

Badan Pusat Statistik Kota Banjarmasin . 2017. *Statistik Kesejahteraan Rakyat Kota Banjarmasin tahun 2017*. Badan Pusat Statistik, Banjarmasin.

Buchory AH, Djaslim S. 2010. *Manajemen Pemasaran* : *Edisi Pertama*. Linda Karya, Bandung.

Dapur A. 2010. *Snack Kering Serba Goreng untuk Jualan*. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta

Hubeis M. 2012. *Manajemen Kreativitas dan Inovasi dalam Bisnis*. PT. Hecca Mitra Utama, Jakarta.

Mulyatiningsih E. 2007. *Teknik-Teknik Dasar Memasak*. Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta, Yogyakarta.

Rochgiyanti. Fungsi sungai bagi masyarakat di tepian sungai kuin kota banjarmasin. 2011. *Jurnal Komunitas* 5(2).

Rangkuti F. 2005. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia, Jakarta.

Tim Ide Masak. 2014. *Seri Teknik Memasak Masakan Serba Goreng*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

© 2019 Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Lambung Mangkurat