

PEMBERDAYAAN KELOMPOK PUCA' JAHE DAN KELOMPOK TANRATELLU DESA PUCAK KECAMATAN TOMPOBULU KABUPATEN MAROS

Yuliani HR¹⁾, Zawiyah Saharuna²⁾, Fatmawati³⁾

¹⁾ Dosen Jurusan Teknik Kimia Politeknik Negeri Ujung Pandang, Makassar

²⁾ Dosen Jurusan Teknik Elektro Politeknik Negeri Ujung Pandang, Makassar

³⁾ Dosen Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Ujung Pandang, Makassar

ABSTRACT

Ginger is a plant that has many benefits to health. One Puca'jahe salah group of farmers has a yield of ± 3 tons / year and is only stored in warehouses and the Tanratellu group is a household scale business group that processes agricultural products including ginger. The consumption of ginger directly by the community is very limited and large purchases only in the herbal industry so that the dedication team made efforts to preserve ginger into powder and make other products in the form of chocolate, jelly and tea. This technology transfer is carried out in order to increase the durability of ginger storage and a broad market share if products such as powder, chocolate, jelly or tea remember that people now enjoy practical things. Available ginger powder and tea make it easy for people to consume enough by brewing hot or cold water and ready to be served, as well as jelly and chocolate. Puca'Jahe and Tanratellu are community service partners who have made ginger powder and various preparations in the form of ginger tea, ginger chocolate, ginger jelly, ginger candy and the next stages of ice cream. Product packaging, labeling and marketing systems are carried out by applying direct and online sales promotion methods through social media.

Keywords: *ginger, powder, chocolate, jelly, tea.*

1. PENDAHULUAN

Pucak adalah salah satu desa dari 8 desa di wilayah Kecamatan Tompobulu, Kabupaten Maros, Provinsi Sulawesi Selatan, Indonesia dan merupakan ibukota Kecamatan. Ibukota kecamatan ini berjarak 18 km dari Kabupaten Maros, yaitu Kota Turikale. Pucak adalah salah satu penghasil utama jahe dengan kapasitas produksi 15 ton/thn (Statistik 2016). Kelompok Puca' Jahe yang terdiri dari 5 petani menjadi mitra pada september 2016 ketika Lex Program yang merupakan kerjasama Politeknik Negeri Ujung Pandang (PNUP) dengan Politeknik Singapore (PS). Pak Hamka adalah salah satu mitra kami yang merupakan ketua Kelompok Tani Jahe "Puca' Jahe" mengemukakan bahwa jahe yang dimiliki 3 ton tersimpan begitu saja selama 2 bulan. Hasil wawancara dan survey lapangan di keempat kelompok tani lainnya juga mengalami keadaan serupa sehingga kami menawarkan penjualan langsung ke pasar tradisional, namun tidak signifikan juga hal ini berkaitan kebutuhan konsumsi masyarakat sedikit. Jika keadaan ini dibiarkan maka jahe kelompok tani akan rusak. Kelompok Puca' Jahe hanya mengandalkan pembeli dari perusahaan jamu yang tak kunjung datang membeli jahe hasil panen kelompok ini. Kami menawarkan diversifikasi jahe berupa bubuk jahe dan petani sangat senang namun masih dikonsumsi sendiri. Pada Tahun 2017 kami melakukan Iptek bagi Masyarakat (IbM) dengan mitra kelompok ini dan menggandeng kelompok Tanratellu yaitu kelompok ibu rumah tangga. Kedua Tim IbM PNUP memberikan pelatihan pada kedua kelompok ini berupa diversifikasi jahe berupa serbuk jahe, coklat jahe, jelly jahe dan teknik pengemasan. Produk yang dihasilkan selanjutnya dikemas bertujuan melindungi pangan dan meningkatkan daya simpan (Klimchuk dan Krasovec, 2006). Gambaran kegiatan kedua mitra ditunjukkan Gambar 1.

¹ Korespondensi penulis: Yuliani HR, Telp 08114448864, yulih207@gmail.com

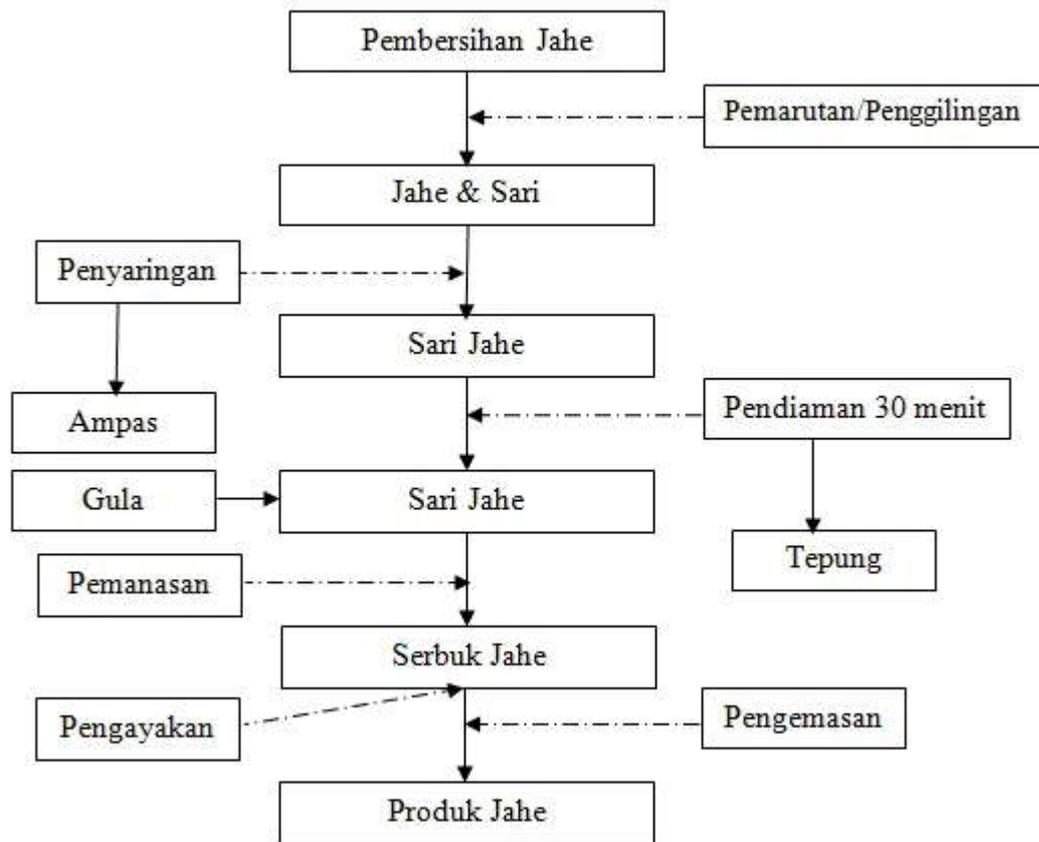


Gambar 1. Situasi dan aktivitas Mitra

Serbuk jahe merupakan produk yang awet, sehingga kita dapat menikmati jahe diluar musimnya walaupun bukan dalam bentuk segarnya dan petanipun tidak mengalami kerugian. Jahe serbuk mudah larut dalam air, sehingga disebut sebagai minuman serbuk instan. Minuman ini dapat dikonsumsi dalam keadaan hangat, atau dingin. Pembuatan minuman jahe serbuk ini dapat dibuat dengan metode ko-kristalisasi yang merupakan satu teknik dalam proses mikroenkapsulasi sebagai langkah atau aktivitas secara umum mirip dengan teknologi pengemasan zat padat atau cair dengan suatu zat lain seperti gula (Rukmana, 2009). Serbuk ini juga dapat digunakan sebagai bumbu dapur serta bahan utama atau tambahan produk lainnya berupa coklat, permen, snack, industri farmasi dan lainnya (Yuriani, Y. 2014.). Hal ini berkaitan manfaat jahe yang cukup luas dalam bidang kesehatan berupa mencegah mual dan masuk angin, rematik, kekebalan tubuh, obat batuk, migran, sakit gigi dengan berkumur, penurunan panas, dan lainnya, (Cakrawala sehat, 2014). Produk yang dihasilkan diberi label sebagai jarih diri sehingga konsumen mengenal serta sebagai ajang promosi. Pemasaran dilakukan secara online dan offline dengan kelebihan serta kekurangan masing masing sistem. Penjualan langsung memberikan dampak bahwa poduk dan dan memahami kualitas serta tingkat kepercayaan konsumen lebih tinggi. Pemasaran maupun penjualan sistem online, parktis hanya mengandalkan mobile phone datau media sosial (Kotler dan Killer, 2009).

2. METODE PELAKSANAAN

Pada program ini permasalahan utama akan diselesaikan melihat kondisi dan keadaan yang dihadapi minta kelompok Puca' Jahe dan kelompok Tanratellu yaitu pengolahan, diversifikasi jahe, pengemasan dan pemasaran. Metode pendekatan yang akan dilakukan guna menyelesaikan permasalahan mitra dibagi atas (1) Produksi berupa prototipe pengolahan jahe menjadi serbuk, produksi coklat, jelly dan teh, (2) Teknik pengemasan, dan (3) Pemasaran. TTG ini akan mempercepat waktu produksi, produk yang dihasilkan variatif dan memiliki masa simpan yang lebih lama serta mudah dalam pemasaran.



Gambar 2. Pengolahan Jahe Serbuk

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan berupa penyuluhan dan praktek kepada kedua kelompok menghasilkan aneka produk berbahan jahe berupa serbuk jahe yang merupakan produk utama. The jahe, coklat jahe, permen jahe dan ice cream jahe. Produk serbuk jahe sangat di pengaruh diameter ukuran jahe saat pengolahan sehingga dilakukan crusher guna memudahkan dalam pemerasan dan pemisahan ampas dan ekstrak jahe (Yuwono S, 2015). Diverifikasi jahe beragam dan memiliki penanganan tersendiri seperti jahe itu dikeringkan hingga kadar air maksimal 5% (foodreCAP dan litbang pertain, 2017). Sitem pemasaran berupa penjualan langsung dan pengenalan sistem online. Pembukuan diberikan metode cash flow.

1. Serbuk jahe

Produk ini dihasilkan metode kristalisasi dari ekstrak jahe yang bertujuan membuat partikel secara seragam dan tahan lama. Serbuk jahe memudahkan konsumen dengan hanya menyeduh menggunakan air panas maupun dingin dan jika ingin menambahkan cita rasa ditambahkan baik berupa kopi, coklat, susu disesuaikan dengan selera. Produk ditunjukkan pada Gambar 3a.

2. The puje

Jahe dibuat dari ampas hasil pemisahan ekstrak rimpang jahe berupa serat. Produk ini sangat khas dan penyajiannya dengan menyeduhkan air panas ataupun air hangat. Produk disajikan pada Gambar 3b.

3. Coklat dan permen

Sasaran kepada anak anak dan remaja dimana mereka umumnya menyenangkan coklat dan permen sehingga menjadikan produk jahe dan memberikan kesegaran keduanya. Produk ditunjukkan pada Gambar 3c.

4. Ice cream

Produk ini sangat disenangi baik ibu ibu, bapak, anak kecil dan hampir semua kalangan. Hal ini ditunjukkan ketika produksi anak anak dan peserta lainnya sangat senang. Ice cream jahe memiliki cita rasa khas dan tentunya diversifikasi jahe sangat kental. Hasil ditunjukkan pada Gambar 3d.



3a. Serbuk Jahe



3b. Teh Jahe



3c. Coklat Jahe



3c. Permen Jahe



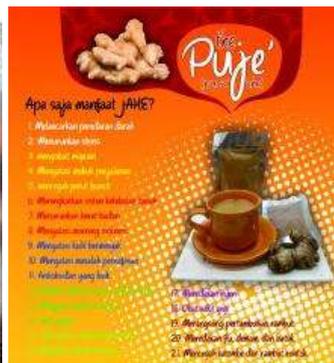
3d. Ice cream Jahe

Gambar 3. Diversifikasi Pangan

Produk dikemas dan diberi label guna meningkatkan daya tarik dan tentunya lebih awet sehingga masa simpan lebih lama. Aneka ragam kemasan disesuaikan dengan fungsi dan bentuk produk (Lia, 2010). Metode pemasaran dilakukan secara lain dan sistem online dengan mengenal produk ke media sosial dengan membuat akun. Sistem pembukaan berupa cash flow masih dalam tahap pengenalan pengelolaan keuangan serta penentuan harga dasar produk. Produk dalam kemasan berlabel, sarana promosi serta promosi ditunjukkan Gambar 4.



4a. Produk Berlabel



4b. Backdrop



4c. Banner



4d. Promosi jahe : Kemah Karang Taruna, Car Free Day (CFD) dan Media Cetak (Koran fajar)



4e. Promosi Produk media sosial secara online

4. KESIMPULAN

- 1) Diversifikasi pangan berbahan jahe berupa serbuk jahe, permen, coklat dan ice cream.
- 2) Produk jahe dalam bentuk kemasan dan label
- 3) Pemasaran offline dan online.

5. DAFTAR PUSTAKA

Cakrawala Sehat. 2014. Manfaat Jahe Bagi Kesehatan. <http://www.cakrawalasehat.com>. Diakses 18 Februari 2017

How to Make Ginger Powder and Instant Ginger Tea. Online <http://foodrecap.net>. Diakses 20 Februari 2017.

Klimchuk dan Krasovec.2006.Desain Kemasan.Jakarta,: Erlangga p.33

Kotler dan Killer. 2009. Manajemen Pemasaran. Jilid1. Edisi ke 13.Jakarta : Erlangga. P.27

Lia. 2010. Jenis Kemasan Makanan. Online.<http://www.blog.Chemeng.com>. Diakses 5 Januari 2017

Penelitian dan Pengembangan Pertanian.Penanganan dan Pengolahan Rimpang Jahe. Online <http://www.balittro.litbang.pertanian.go.id/jahe>. Diakses 20 Februari 2017.

Statistik. 2016. Badan Pusat Statistik. Online <http://www.bps.go.id>. Diakses 18 Februari 2017

Rukmana, Rahmat. 2009. Usaha Tani Jahe. Yogyakarta: Kanisius.

Yuriani, Y. 2014. Teknologi Pengolahan dan Pengawetan Jahe sebagai Keterampilan Guru SMK dalam Upaya Mengembangkan Kewirausahaan Sekolah. Fakultas Teknik. Universitas Negeri Yogyakarta. Online <http://download.portalgaruda.org/article>.Diakses 20 Februari 2017.

Yuliani HR. Dkk. 2017.Diversifikasi jahe. Prosiding Seminar Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (SP2M). Makassar : Politenik Negeri Ujung Pandang.

Yuwono Sudarminto 2015. Pengaruh Pengecilan Ukuran Jahe dan Rasio Air terhadap Sifat Fisik Kimia dan Organoleptik. Pada Pembuatan Sari Jahe Jurnal Pangan dan Agroindustri. 2(4) 148-158