

PEMBERDAYAAN KELOMPOK TANRATELLU DESA PUCAK KECAMATAN TOMPOBULU KABUPATEN MAROS

Yuliani HR¹⁾, Tri Hartono²⁾, Hastami Murdiningsih³⁾

¹⁾ Dosen Teknik Kimia Politeknik Negeri Ujung Pandang

²⁾ Dosen Teknik Elektro Politeknik Negeri Ujung Pandang

³⁾ Dosen Akuntansi Politeknik Negeri Ujung Pandang

ABSTRACT

Ginger is a plant that has many health benefits. Tanratellu is a household scale group producing various product of ginger. Consumption of ginger directly by the public is very limited and purchases in large quantities only in the herbal industry so that the dedication team made an effort to preserve ginger into powder and make other products. Ginger powder in diabetics is a challenge for the PKM team and the Tanratellu Group. The making of this powder is done using brown sugar as the main crystal. This technology transfer is carried out to increase the durability of ginger storage and sales in a broad market if products such as powder, tea and various other processed products. The available ginger powder and tea make it easy for people to consume enough by brewing hot or cold water and ready to be served. Tanratellu is a PKM partner who has made ginger powder for diabetics and other products in the form of tea, chocolate, ginger candy, and ice cream. Product packaging, labeling and marketing systems are carried out by applying direct and online sales promotion methods through social media.

Keywords : ginger, Cocolate, jelly, tea, diabetic

PENDAHULUAN

Kelompok Tanratellu merupakan kelompok ibu rumah tangga terdiri dari 7 orang, aktif membuat kerupuk tongkol pisang yakni industri kecil atau skala rumah tangga mengalami masalah akan tongkol dan berani ke jahe. Kelompok ini terletak di Desa Pucak, Kecamatan Tompobulu, Kabupaten Maros, Provinsi Sulawesi Selatan. Pucak memiliki hasil bumi berlimbah berupa buah-buahan dan sayuran baik musiman maupun sepanjang tahun. Buah-buahan dan sayuran sangat melimpah sehingga banyak terbuang dan rusak ketika musim panen, tetapi sangat sulit menemukannya saat lewat masa panen. Jahe merupakan salah satu tanaman yang digalakkan pemerintah daerah maros dan pucak adalah salah satu penghasil utama jahe dengan kapasitas produksi 17 ton/thn (Statistik 2018).

Jahe adalah salah satu permasalahan yang di desa ini yaitu hasil melimpah dengan menumpuk, tersimpan dalam bentuk karung dan dibiarkan berada dibawah kolong rumah. Kondisi ini Ketua Tim PKM yang saat itu merupakan salah satu fasilitator Learning Express (LEX) Program memberikan solusi penjual langsung ke masyarakat dan ke pasar tradisonal serta ke warung penjual sarabba. Penjualan telah dilakukan namun hanya sedikit mengingat penggunaan secara langsung jahe terbatas dan hanya konsumsi masyarakat sedikit. Jika keadaan ini dibiarkan maka jahe kelompok puca'jahe akan rusak dan benar sebagian udah berair, mengering dan akhirnya mengerut. Kelompok Tanratellu telah mengolah jahe menjadi serbuk, jelly, permen, ice cream dan coklat. Kemitraan kelompok ini sejak 2017 hingga saat ini dengan tahapan PKM berupa penyuluhan dan praktek membuat jahe (Yuliani dkk, 2017). Kegiatan ini kelompok tanratellu mendapatkan pentingnya jahe bagi kesehatan yaitu mencegah mual dan masuk angin, rematik, kekebalan tubuh, obat batuk, migrant, sakit gigi dengan berkumur, penurun panas, dan lainnya, (Cakrawalasehat, 2014). Kegiatan ini juga memberikan keterampilan baru dikedua kelompok yakni pengolahan jahe menjadi serbuk dan teh jahe. Serbuk jahe ini sangat membantu masyarakat khususnya wanita karir dimana jika ingin minum jahe cukup dengan menyeduh air panas atau air dingin dan tuangkan serbuk jahe. Produk ini juga dapat dikombinasikan dengan teh, coffee, susu, gula merah, santan, madu dan sesuaikan dengan

¹ Korespondensi penulis: Yuliani HR, Telp.08114448864, yulianih@poliupg.ac.id

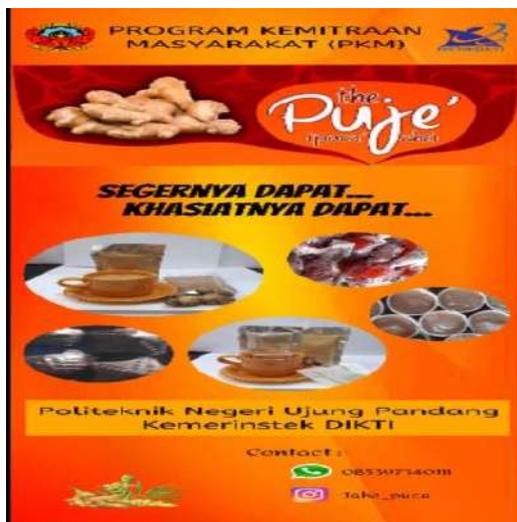
selera. Serbuk jahe juga bisa langsung menjadi saraba yaitu minuman khas sulawesi cukup menambahkan gula merah dan santan atau susu. Melihat semangat kedua tim dan hal yang informasi dari mereka bahwa ada yang pesanan dari warga dalam hajatan dan konsumen di maros menjadi dasar tim PKM melanjutkan kegiatan ini di tahun 2018. Permasalahan mitra diversifikasi jahe guna memenuhi kebutuhan penderita diabetes, kemasan, pemasaran dan sistem penjualan. Program PKM berjalan dengan menyusun program dan skedule kegiatan. Penyuluhan dan tutorial disertai dengan praktek pembuatan beberapa produk berbahan jahe, pengolahan menggunakan berbasis Teknologi Tepat Guna (TTG), pengemasan, pemberian label, pemasaran atau promosi dan penjualan.

Tahapan awal bulan April 2018 dilakukan penyuluhan manfaat jahe bagi kesehatan, tutorial dan teknik pembuatan serbuk jahe menggunakan gula merah sebagai starter kristal serbuk, pemasaran dan labeling. Promosi produk dilakukan dengan membuat publikasi di koran baik cetak maupun online serta dibuat banner, backdroof serta menggiatkan kegiatan seperti memperkenalkan produk di perkemahan karang taruna 2 Agustus 2018 dan Car Free Day (CFD) di Boulevard Makassar 19 Agustus 2018. Metode penjualan dilakukan secara langsung dan pesanan melalui sms atau whatsapp serta menitipkan di kampus. Animo konsumen sangat besar terhadap serbuk jahe ditunjukkan setiap penjualan langsung, penitipan di kampus, CFD dan perkemahan habis terjual. Produk dan sistem promosi yang telah dilakukan ditunjukkan pada Gambar 1 dan 2

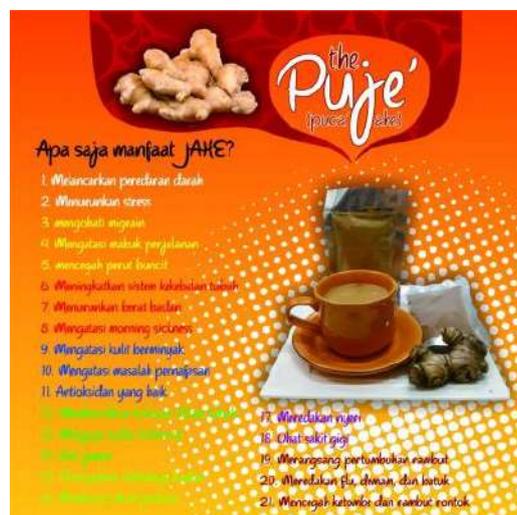


Gambar 1. Kegiatan Promosi CFD berama Tim PKM PNUP, konsumen dan Wakil Walikota Makassar

Banner Dan Backdrop



Gambar 2.a. Banner PKM Jahe

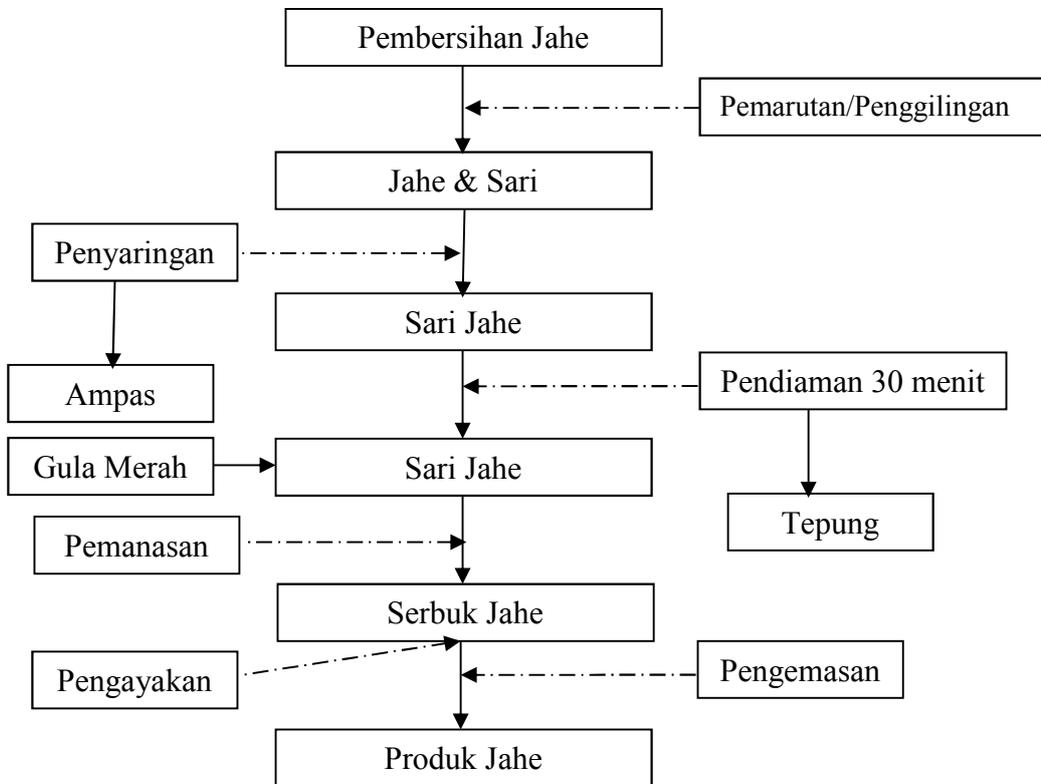


Gambar 2.b. Backdrop

Serbuk jahe 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, penurun 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 tingg. Pemasaran maupun penjualan sistem online, parktis hanya mengandalkan mobile phone datau media sosial (Kotler dan Killer, 2009).

METODE PELAKSANAAN

Pada program ini permasalahan utama akan diselesaikan melihat kondisi dan keadaan yang dihadapi minta kelompok Tanratellu yaitu pengolahan, diversifikasi jahe, pengemasan dan pemasaran. Metode pendekatan yang akan dilakukan guna menyelesaikan permasalahan mitra dibagi atas (1) Produksi serbuk jahe sumber gula areng/merah, diversifikasi jahe berupa coklat, jelly dan teh, (2) Teknik pengemasan, dan (3) Pemasaran. Serbuk jahe dibuat pada kegiatan ini difokuskan untuk penderita diabetes dengan memodifikasi dan mengganti gula putih dengan gula merah atau areng. Teknik pembuatan berbeda yakni ekstrak jahe dipanaskan hingga mendidih ditambahkan gula merah yang telah dikescilkan diameternya seperti gula pasir diaduk merata dan ketika terbuk biak kristal suhu diturunkan secara perlahan dan pengadukan tetap dilanjutkan hingga kristal jahe terbentuk dan seragam.



Gambar 3. Pengolahan Jahe Serbuk

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan berupa penyuluhan dan praktek kepada kelompok tanratellu menghasilkan aneka produk berbahan jahe berupa serbuk jahe yang merupakan produk utama. The jahe (serbuk 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). Diverfikasi jahe beragam dan memiliki penanganan tersendiri seperti jahe itu dikeringkan hingga kadar air maksimal 5% (foodrecap dan litbang pertain, 2017). Sistem pemasaran berupa penjualan langsung dan pengenalan sistem online.

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 4a.

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 4b.

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 4c.

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 4d.



4 a. Serbuk Jahe



4 b. Teh Jahe



4 c. Coklat Jahe



4.d. Permen Jahe



4 e. Ice cream Jahe

Gambar 4. 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. Label, sarana promosi serta promosi ditunjukkan Gambar 5.



Gambar 5. Label, Backdrop dan Banner

Promosi produk olahan jahe dilaksanakan pemasaran langsung ke masyarakat di Car Free day panakukang dan pameran kemah karang taruna, ditunjukkan pada Gambar 6. Pemasaran juga dilakukan secara online menggunakan facebook, whatsapp dan Instagram serta toko media.



Gambar 6. Promosi Produk media sosial secara online

KESIMPULAN

1. Serbuk Jahe penderita diabetes dan diversifikasi pangan berbahan jahe berupa permen, coklat dan ice cream.
2. Produk jahe dalam kemasan dan label berisi komposisi
3. Pemasaran offline berupa pameran dan car free day serta online.

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

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada pengabdian ini berbagi pihak membantu termasuk dalam pendanaan, ucapan terima kasih kepada :

1. Politeknik Negeri Ujung Pandang Unit Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (UPPM)
2. Jurusan Teknik Kimia, Politeknik Negeri Ujung Pandang
3. Mitra Kelompok Tanratellu Pucak Maros
4. Tim PKM dan Masyarakat Pucak Jahe