

PENDAMPINGAN PENINGKATAN PRODUKSI UKM SAHABAT INOVASI CEMERLANG "SIC" (PENGOLAHAN DAUN BIDARA)

HR Yuliani^{1,*}, Tjare A. Tjambolang², Vilia Darma Paramita³, Tri Hartono⁴
^{1,3,4} *Jurusan Teknik Kimia Negeri Ujung Pandang, Makassar*
² *Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Ujung Pandang, Makassar*

ABSTRACT

Small business (UKM) Sahabat Inovasi Cemerlang, "SIC" produces ruqyyah cold powder based on bidara leaves. Ruqyyah cold leaf powder (BDDR) is round and dry with a moisture content of $\pm 10\%$ with a total production of 280 bottles / month in 250 ml bottles. The results of the field review showed that the partners made the rounds manually, namely the SIC UKM members did it themselves and took a long time and the diameter of the BDDR was not uniform besides that the members felt sore and tired with a limited amount of production because the workers felt tired and tired. Marketing is also still friendly so that the range is limited, packaging and labeling are still standard. This devotion aims to accelerate production time, diameter uniformity and marketing system. The implementation of service is carried out offline at SIC UKM in the form of providing main tools, providing materials or tutorials, training and practice. The results of the devotion showed a shorter manufacturing time and uniform diameter. Improving the skills of SIC SUKM team members the importance of labelling, packaging selection and online marketing systems using online sales.

Keywords: *Bidara Leaves, Cold Powder, Small Business, SIC*

ABSTRAK

Usaha kecil menengah (UKM) Sahabat Inovasi Cemerlang "SIC" memproduksi bedak dingin ruqyyah yang berbahan dasar daun bidara. Bedak daun dingin ruqyyah (BDDR) berbentuk bulat dan kering dengan kadar air $\pm 10\%$ dengan jumlah produksi 280 botol/ bulan yang dalam kemasan botol berukuran 250 ml. Hasil peninjauan lapangan menggambarkan mitra membuat bulatan secara manual yakni anggota UKM SIC melakukan sendiri dan membutuhkan waktu lama dan diameter BDDR tidak seragam selain itu anggota merasa pegal dan letih dengan sejumlah produksi terbatas sebab pekerja merasa lelah serta capek. Pemasaran juga masih bersifat pertemanan sehingga jangkauan terbatas, kemasan dan labeling masih bersifat standar. Pengabdian ini bertujuan mempercepat waktu produksi, keseragaman diameter serta sistem pemasaran. Meode pelaksanaan pengabdian dilakukan secara luring di UKM SIC berupa penyediaan alat utama, pemberian materi atau tutorial, pelatihan dan praktek. Hasil pengabdian menunjukkan waktu pembuatan lebih singkat dan diameter seragam. Peningkatan keterampilan anggota tim UKM SIC pentingnya labelling, pemilihan kemasan serta sistem pemasaran secara online.

Kata Kunci : *Bedak dingin, Daun Bidara, UKM, Sahabat Inovasi Cemerlang (SIC)*

1. PENDAHULUAN

Pertumbuhan usaha skala kecil dan menengah (UKM) yang semakin berkembang tentu saja mewarnai perekonomian di daerah, kota dan kabupaten / kotamadya serta perkotaan. Kehadiran UKM menjadi salah satu cara dalam mengatasi angka pengangguran sekaligus menggerakkan roda perekonomian wilayah serta keluarga ataupun kelompok. UKM Sahabat Inovasi Cemerlang (SIC) lahir dari majelis dzikir Al-Mubarakah dengan pengurus hingga keanggotaan yakni bapak/ibu berjumlah 16 orang yang sehariannya adalah masyarakat pekerja, petani dan ibu rumah tangga. Anggota kelompok majelis taklim ini selain belajar Tauhit dan berdzikir juga membantu masyarakat dalam pengobatan serta menggunakan daun bidara sebagai salah satu alternatif pada penyembuhan pasien. Beranjak dari ini maka beberapa anggota mengusulkan untuk membentuk usaha sehingga lahirlah UKM bernama Sahabat Inovasi Cemerlang guna menghidupi atau tambahan penghasil anggota UKM SIC dan menjadi sumber penghasilan kelompok Majelis Taklim ini dengan memproduksi Bedak Dingin Ruqyyah berbahan daun bidara. Daun Bidara merupakan salah satu obat herbal yang efektif untuk memperkuat fungsi hati serta sebagai profilaksis, diuretik, emolien, dan ekspektoran [1], selain itu juga memiliki konstituen fitokimia termasuk tanin, saponin, steroid, dan flavonoid yang bersifat sebagai antioksidan dan antibakteri [2].

UKM Sahabat Inovasi Cemerlang memproduksi bedak dingin ruqyyah daun bidara dalam kemasan botol 250 ml sebanyak 280 buah/bulan. Hasil testimoni konsumen, saudara "Rahma" dan "Kia" mengatakan

* Yuliani HR, email yulianihr@poliupg.ac.id

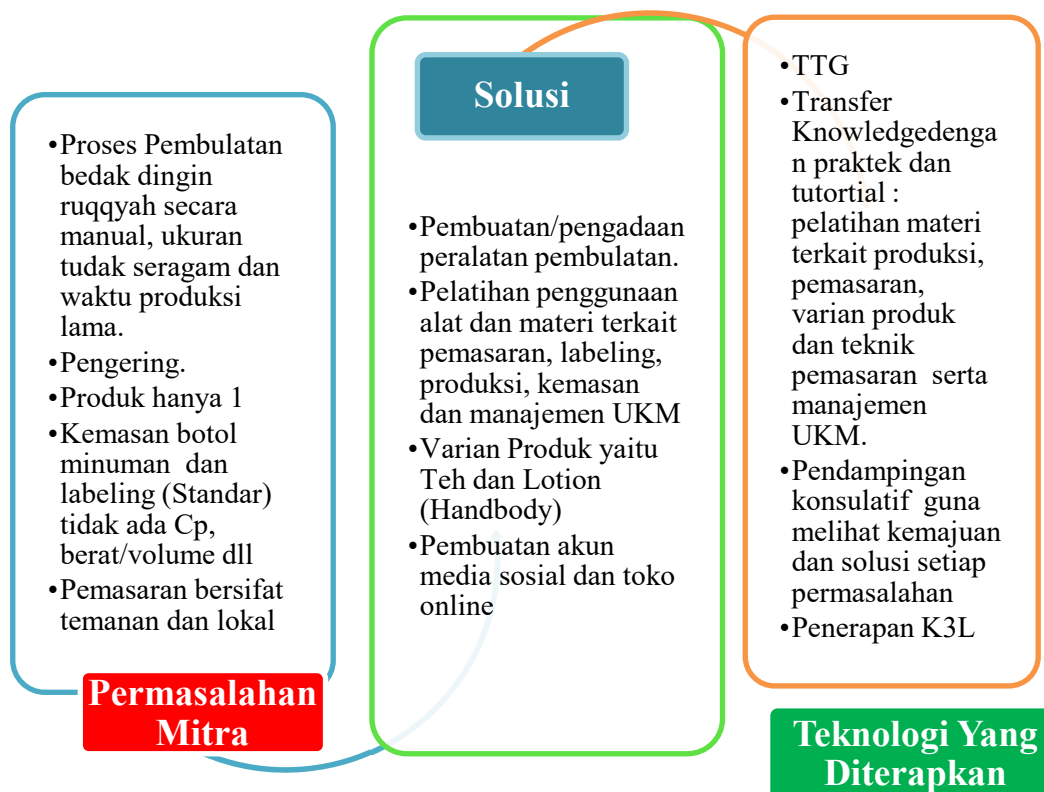
bedak dingin ruqyyah daun bidara ini terasa dingin dan tidur tidak gelisah, sehingga segar saat bangun, selain itu badan menjadi harum, ringan dan segar. Bedak daun dingin ruqyyah (BDDR) berbentuk bulat dan kering dengan kadar air $\pm 10\%$ dengan jumlah produksi 280 botol/ bulan yang dalam kemasan botol berukuran 250 ml. Hasil peninjauan lapangan menggambarkan mitra membuat bulatan secara manual yakni anggota UKM SIC melakukan sendiri dan proses pengeringan memanfaatkan sinar matahari sehingga membutuhkan waktu 2-3 hari dan jika musim hujan menghabiskan waktu 5 hari. Pada proses pembulatan ini membutuhkan waktu lama dan diameter BDDR tidak seragam selain itu anggota merasa pegal dan letih dengan sejumlah produksi terbatas sebab pekerja merasa lelah serta capek. Pemasaran juga masih bersifat pertemanan sehingga jangkauan terbatas, kemasan dan labeling masih bersifat standar. Gambaran Proses pengolahan ditunjukkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Aktivitas pengolahan daun bidara

Permasalahan mitra yang dihadapi maka perumusan masalah adalah bagaimana meningkatkan produksi daun bidara, Teknik pemasaran dan manajemen UMKM. Kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat mengatasi masalah mitra terkait produksi terkhusus pada Teknik pembulatan bedak dingin daun bidara, system pemasaran dan manajemen UKM SIC. Permasalahan mitra sahabat inovasi cemerlang yang telah dikelompokkan dan solusi permasalahan mulai dari perancangan, pengadaan alat, simulasi, pemberian materi, evaluasi dan pendampingan konsulatif. Solusi permasalahan sesuai pengelompokan. Pendampingan konsulif akan berjalan hingga UKM benar benar memahami dan mandiri secara produksi dan kemahiran anggota dalam pemasaran.

Pengabdian ini bertujuan meningkatkan kemampuan dan keterampilan tim UKM Sahabat Inovasi Cemerlang (SIC), peningkatan produksi dengan tersedianya alat pembulat, permasalahan mitra dapat diatasi dengan teknik permasalahan serta manajemen UKM terstruktur. Pendampingan UKM Sahabat Inovasi Cemerlang bertujuan transfer knowledge antara dunia kampus dengan mitra terkhusus usaha kecil menengah pada permasalahan produksi, varian produk, pemasaran, kemasan & labeling dan manajemen UKM. Permasalahan mitra dikelompokkan dan dianalisis dan membuat solusi guna meningkatkan produksi, keterampilan anggota UKM SIC, pendampingan UKM untuk memantau kemajuan dan permasalahan. Transfer knowledge berupa pelatihan dan praktek, pada saat pelatihan diberikan tutorial oleh narasumber menggunakan bahasa menyesuaikan bahasa yang mudah dipahami anggota UKM SIC. Praktek dan simulasi pelaratan, media sosial diarahkan sesimpel atau memudahkan penggunaannya dan mudah dipahami. Program dibuat sederhana sehingga mudah digunakan dan dipahami mitra. Gambaran Iptek ditunjukkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Gambaran IPTEK

2. METODE PELAKSANAAN

Permasalahan yang dihadapi oleh mitra dikelompokkan dan dianalisis dan pelaksanaan dengan dua metode yaitu (1) Tutorial dan (2) Praktek. Tutorial berupa penyampaian materi oleh narasumber terkait produksi, bekerja aman selama pengolahan, kemasan, label, manajemen pemasaran dan kelebihan produk serta manajemen UKM. Praktek atau simulasi peralatan yang dibuat guna penyesuaian bahan dan produk, sistem promosi menggunakan media sosial dengan membuat akun dan menggunakannya oleh anggota UKM sehingga tim handal dan terampil. Tujuan dan target dari setiap subjek permasalahan. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian dilakukan dengan metode : (1) Tutorial dengan pelatihan dan pemberian materi dan (2) Praktek/simulasi.

1. Produksi

Design dan pembuatan alat pembulat dengan diameter menyesuaikan dengan kebutuhan konsumen serta trend model produk setiap saat. Alat ini akan bekerja manual dan sederhana (TTG).

2. Pemasaran

Penjualan produk tidak selama perlu memiliki toko nyata atau memiliki sebuah gedung atau ruangan yang berdiri dengan lemari atau outlet pajangan, namun dapat dilakukan dengan toko online melalui media sosial seperti shopee, tokopedia, lazada dan sistem promosi melalui instagram (ig), facebook (fb), whatsapp (Wa) line dan lainnya. Pada pemasaran sistem online sistem pengantaran dan pembayaran juga dapat dilakukan sistem otomatis.

3. Kemasan dan label

Daya tarik konsumen dan kepraktisan penggunaannya menjadi faktor dalam pemasaran. Kemasan yang baik adalah menggambarkan jenis produk serta ada gambaran langsung dapat dilihat ataupun diraba. Perkembangan dan fungsi dasarnya kemasan bertujuan memperpanjang umur simpan, pengawetan dengan cara mencegah kontaminasi bakteri, uap air dan serangga [3] dan [4]. Saat ini kemasan juga berfungsi mencegah kerusakan, memberikan informasi dan menarik konsumen [5].

4. Manajemen UKM

Keberlangsungan hidup dan kemajuan industri tekhusus pada UKM tentunya dengan manajemen yang bagus terutama dalam pembukuan keuangan. Sistem pembukuan ini dapat dilakukan secara hard dan softfile sehingga memudahkan dan terkoneksi dengan toko online.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian Masyarakat Pendampingan Peningkatan Produksi dan Pemasaran pada UKM Sahabat Inovasi Cemerlang "SIC" (Pengolahan Daun Bidara) telah dilaksanakan kunjungan di hari sabtu ataupun minggu. Tahapan diawali dengan rancangan alat dan pembuatan alat, tahap kedua praktek operasi alat dan tahap ketiga produksi/pengolahan, packing dan labeling serta sistem pemasaran secara online. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian dilakukan dengan metode: (1) Tutorial dengan pelatihan dan pemberian materi dan (2) Praktek/simulasi.

Tutorial

Materi berupa manfaat daun bidara, fungsi alat, packing, teknik pembuatan label dan pemasaran online diberikan secara singkat. Hal menarik anggota kelompok SIC mengatakan bahwa daun bidara selain buat bedak dingin ternyata dapat juga sebagai handbody, minyak dan freshcare. Kemasan juga memiliki daya tarik sendiri dan label produk tersirat makna dan ajang promosi. Kelompok SIC memahami bahwa dengan pemasaran secara online memudahkan dalam promosi dan penjualan sehingga dengan adanya google map memudahkan para konsumen serta pengiriman barang juga lebih praktis terkait tersedianya toko online. Pemasaran online dilakukan dengan membuat akun media social berupa IG, Facebook dan Tokopedia atau penjualan secara online dengan toko online.

Label terdiri dari nama dagang, PIRT, komposisi, cara pemakaian, manfaat, suhu penyimpanan, media yang dimiliki, berat dan nomor kontak. Tujuan media dan nomor kontak untuk promosi dan pemesanan.



Gambar 3. Design produk bedak daun bidara kelompok SIC

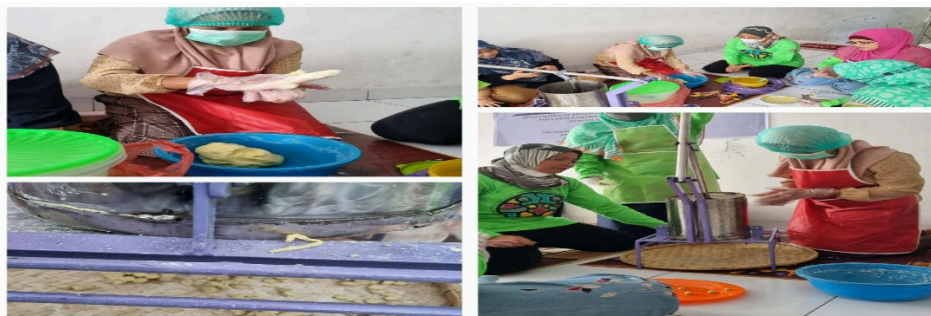
Praktek

Permasalahan mitra merupakan dasar perancangan alat, yakni alat pembulat yakni merupakan bagian inti proses dan membutuhkan waktu yang lama serta stamina kesehatan sehingga anggota kelompok SIC capek serta letih pada tangan. Alat di design berupa prototipe sederhana bertujuan kinerja sederhana, berat ringan, ukuran kecil serta penggunaannya secara manual sehingga hemat dari penggunaan energi. Sistem kerja alat cukup di tekan dan diiris sesuai tekanan yang diberikan. Panjang tergantung lama pemotongan yang diberikan. Diameter menyesuaikan sesuai kebutuhan, jadi dapat diganti setiap pesanan. Proses pembersihan dan pemeliharaan alat pembulat ini sangat muda yang dirancang sesuai teknologi tepat guna (TTG). Alat ini diperutukan untuk usaha kecil menengah dengan uji coba dan pelatihan penggunaan alat seperti ditunjukkan pada Gambar. Bahan peralaltn ini stainless steel mengingat bahan ini buat kesehatan dan tahan karat.

Penggunaan alat juga diuji kepada anggota mitra dan waktu dalam 5 kg dihitung waktu operasi yang dibandingkan dengan pengerjaan manual tangan. Waktu operasi lebih cepat yakni 1 jam dan pengerjaan manual 2 – 3 jam. Uji coba ditunjukkan Gambar 5. Hasil ukuran seragam dan pembesaran diameter dapat dilakukan dengan menambah hentakan tekanan baru sehingga hitungan 2 – 5 x kemudian di potong. Gambar 6. Aktivitas, penyerarahn alat dan produk masing masing pada Gambar 5, 6 dan 7.



Gambar 4. Alat Pembulat



Gambar 5. Praktek Penggunaan Alat dan Produksi



Gambar 6. Produk Bedak Dingin Daun Bidara ‘Ruqqyah’ dalam Kemasan lengkap label



Gambar 7. Penyerahan Alat

4. KESIMPULAN

Proses pembulatan bedak dingin daun bidara “Ruqyah” menggunakan TTG dan waktu operasi lebih singkat serta ukuran seragam, peningkatan keterampilan anggota kelompok SIC dalam hal pemasaran produk, dan Label & Packing merupakan saran promosi

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak yang telah berkontribusi dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini, yaitu Politeknik Negeri Ujung Pandang yang telah memfasilitasi dalam hal pendanaan, UKM SIC selaku mitra kegiatan dan yang paling kami banggakan Tim Pengabdian yang setia dari awal hingga akhir kegiatan.

6. DAFTAR RUJUKAN

- [1] Helna Estalansa, 2021, 10 Manfaat Air Rebusan Daun Bidara untuk Masalah Kesehatan yang Wajib Diketahui, Tak Melulu untuk Ruqyah dan Mengobati Sihir loh, <https://hype.grid.id/read/432805102/10-manfaat-air-rebusan-daun-bidara-untuk-masalah-kesehatan-yang-wajib-diketahui-tak-melulu-untuk-ruqyah-dan-mengobati-sihir-loh?page=all>, diakses 20 Januari 2022
- [2] Fadli Rizal Makarim, Apa Saja Khasiat Daun Bidara Bagi Kesehatan, 2021, <https://www.halodoc.com/artikel/apa-saja-khasiat-daun-bidara-untuk-kesehatan>, diakses 20 Januari 2022
- [3] Angipora, Marinus, Dasar-Dasar Pemasaran, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), h. 192, 2002
- [4] Philip Kotler, Manajemen Pemasaran, Jakarta: Prenhallindo, Edisi 2, h. 477, 2000
- [5] Syukrianti Mukhtar dan Muchammad Nurif , 2015, Peranan Packaging dalam meningkatkan hasil produksi konsumen, jsh Jurnal Sosial Humaniora, Vol 8 No.2, Nopember 2015.