

Product Expansion dari Endowment Factor Pepaya Desa Mayangan Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember

Lilis Yuliati, Siti Komariyah, Moh. Adenan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember

Email: lilisyuliati.feb@unej.ac.id

ABSTRACT: *The activity service aims to increase the productivity of the "Bolo Dewo". Partners located in the Muneng Hamlet RT. 02 RW. 03 and RT. 04 RW. 03, Mayangan Village, Gumukman District, Jember Regency, East Java. They have a papaya-based food processing business, which is abundant in the village. The implementation team offers a solution to solve the Partner's problem, thereby affecting the increase in family income in particular and the village economy in general. The solution was, the Implementation Team bought a set of tools in the form of a cup sealer machine, which could be used to package the Candied Carica Papaya. The results of the implementation of this service are: 1) diversifying papaya processed products into Candied Carica Papaya, which is a fresh drink in a package that many children like to remember sweet, sour, and fresh when consumed in cold conditions; 2) provide a set of tools in the form of a cup sealer used to package drinks in a cup; 3) screen printing design /branding cup cover permanently; 4) help from the marketing aspect by loading on youtube, so that the product is known to many people.*

Keywords: *brand, carica, cup sealer, Bolo Dewo*

Pendahuluan

Mayangan merupakan desa yang berada di wilayah Jember bagian Selatan, tepatnya di Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember, berada di titik ordinat lintang S 8 °20'8.4192" dan bujur: E113°23'3.5376", dengan luas wilayah 1.466.063 km². Jarak tempuh dari kota kabupaten kurang lebih 48 Km dan membutuhkan waktu kurang lebih 75 menit apabila menggunakan mobil.

Secara administratif, Desa Mayangan terdiri dari tiga dusun, yakni: Dusun Muneng, Dusun Kalimalang dan Dusun Summersari dengan total penduduk sebesar 12.865 jiwa (6.390 laki-laki dan 6.475 perempuan), yang sebagian besar penduduknya adalah bermata pencaharian sebagai petani. Desa Mayangan berbatasan dengan sebelah: 1) Utara: Dusun Jatiagung Desa

Gumukmas; 2) Selatan: Dusun Jeni; 3) Timur: Desa Mojomulyo Puger; dan 3) Barat: Desa Kedunglangkap.

UD **“Bolo Dewo”** merupakan salah satu potensi usaha yang ada di Desa Mayangan yang bergerak dalam usaha pengolahan makanan terutama yang bahan utamanya bersumber dari *endowment factor* yang dimiliki desa tersebut, yaitu buah pepaya yang melimpah. Berikut adalah Gambar 1 tentang salah satu fakta di lapangan yang berhasil pengusul potret tentang betapa melimpah tanaman papaya yang ada di Desa Mayangan. Kondisi inilah yang menyebabkan timbulnya permasalahan, yaitu *pertama*: harga jual sangat murah, hingga pernah menyentuh pada level yaitu Rp 700,- per kg. akan tetapi untuk kondisi sekarang harga sudah relatif membaik untuk jenis pepaya California, yakni Rp 2.000 per kg; *kedua*: penduduk setempat kurang bisa memanfaatkan pepaya menjadi produk olahan yang mempunyai nilai jual relatif tinggi. Yang terjadi adalah pepaya hanya dimanfaatkan sebagai makanan buah pendamping makanan pokok untuk dikonsumsi setiap hari. Hal inilah yang menyebabkan buah pepaya beresiko tidak laku begitu buah sudah terlampau masak. Faktor inilah yang menyebabkan *value added* sebagian dari produk pertanian terutama buah relatif rendah dibanding dengan produk non pertanian.

UD **“Bolo Dewo”** sendiri terletak di Dusun Muneng, di mana Dusun Muneng merupakan pusat keramaian di Desa Mayangan, disebabkan banyak instansi penting desa berada di Dusun Muneng, antara lain Balai Desa, Pasar dan Puskesmas Terpadu. Selain itu, pemukiman di Dusun Muneng lebih padat dibanding dengan dua dusun yang lain. “Bolo Dewo” berasal dari nama sebuah Orkes musik yang dimiliki oleh Pak Yanto (Suami Ibu Eva) yang diabadikan sebagai nama *brand*. Sementara usaha ini dimiliki oleh Ibu Suswati, orang tua dari Ibu Eva, yang dirintis mulai akhir tahun 2015.



Gambar 1. Potensi Pohon Pepaya Desa Mayangan
(Sumber: Dokumentasi pribadi, 2018)

Kemauan dan tekad dari Ibu Eva untuk mengembangkan usahanya begitu tinggi, akan tetapi tingginya semangat itu terkendala oleh terbatasnya sumberdaya yang dimiliki, sehingga membutuhkan hadirnya Mitra yang dapat membantu mengatasi permasalahan yang dihadapi. Adapun yang menjadi masalah utama "**UD Bolo Dewo**" adalah: 1) potensi buah pepaya sangat melimpah, sehingga harganya jatuh; 2) "**UD Bolo Dewo**" selama ini memiliki usaha kecil, bertekad mengembangkan usaha, akan tetapi tidak mempunyai cukup referensi bahwa buah pepaya mau dibuat apa; 3) tidak mampu mendesain *brand* terhadap produk yang dijual agar *eyes chatching* sehingga orang yang melihat akan tertarik untuk membeli; 4) keterbatasan peralatan yang digunakan untuk proses produksi; 5) tidak dapat mengakses pasar dengan baik.

Metode

Program pengabdian kepada masyarakat dalam hal ini PPK yang direncanakan oleh Tim Pelaksana adalah diutamakan untuk menciptakan *product differentiation* selain perluasan pemasaran dan pendaftaran *brand*. Untuk itu dapat merealisasi hal tersebut, diperlukan metode pelaksanaan sebagai berikut:

1. Mitra PPK pada program ini adalah pengusaha rumahan dengan *brand* “**Bolo Dewo**” milik Ibu Suswati yang beralamatkan Dusun Muneng RT. 02, RW. 03 Desa Mayangan, yang dikelola oleh anaknya yang bernama “Mbak Eva”
2. Selama ini pepaya dimanfaatkan tidak hanya untuk konsumsi buah, tetapi sudah diolah dalam produk kemasan, akan tetapi masih terbatas variasinya;
3. Untuk itulah, Tim Pelaksana berinisiatif memberikan sosialisasi dan pendampingan kepada Mitra dalam mendiferensiasi produknya berupa: minuman segar semacam manisan basah yaitu Carica yang banyak disukai oleh anak-anak terutama karena rasanya segar saat dikonsumsi dalam kondisi dingin, disamping memang karena banyak mengandung vitaminnya. Berikut Gambar 2 adalah beberapa bentuk kemasan dari produk Carica;



Gambar 2. Carica dalam Berbagai Kemasan
(Sumber: Dokumentasi pribadi, 2018)

4. Solusinya adalah Tim Pelaksana memberikan seperangkat alat, yaitu: *cup sealer* yang digunakan untuk pres tutup manisan Carica (Gambar 3a dan 3b)



Gambar 3a. Tim Pelaksana Sedang Membeli Alat untuk Mengemas Manisan Carica untuk Mitra (Sumber: Dokumentasi pribadi, 2018)



Gambar 3b. Petugas Memberikan Petunjuk Cara Pemakaian (Sumber: Dokumentasi pribadi, 2018)

5. Membantu Mitra untuk mendesain *brand* karakter anak sedemikian rupa sehingga “*eyes chatching*” sebagaimana contoh dalam Gambar 4 berikut:



Gambar 4. Variasi Desain Gambar Tutup Gelas (Sumber: Dokumentasi pribadi, 2018)

Desain tutup cup untuk Manisan Carica Pepaya pada Gambar 5 berikut.



Gambar 5. Desain untuk Tutup Cup Sealer (Sumber: Dokumentasi pribadi, 2018)

6. Membantu Mitra dalam memperluas jaringan pemasaran seiring dengan meningkatnya jenis, kualitas, dan jumlah produksi yang dihasilkan melalui berbagai media internet, berkongsi dengan toko outlet oleh-oleh khas Jember;
7. Dengan meningkatnya *product differentiation* dan jaringan pemasaran, hal ini akan membawa pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan *revenue* dari pengusaha kecil yang ada;
8. Melakukan evaluasi terhadap pelaksanaan PPK; serta
9. Melakukan monitoring terhadap mitra selepas kegiatan pengabdian ini berakhir, lapang untuk menjamin sustainabilitas usaha yang dijalankan oleh Mitra.

Hasil dan Diskusi

Selama ini banyak orang mengira, kalau pepaya California berasal dari California, Amerika Serikat. Ternyata, anggapan itu salah. Pepaya California merupakan buah asli dari Indonesia. Pepaya California merupakan hasil rekayasa atau pemuliaan yang dilakukan oleh Prof. Dr. Ir. Sriani Sujiprihati, seorang ilmuwan dari Pusat Kajian Buah Tropika, Institut Pertanian Bogor (IPB). Sudah sejak tahun 2001, Prof. Sriani dan para ilmuwan IPB mengadakan penelitian di berbagai daerah untuk mengumpulkan bibit buah-buahan unggul, salah satunya adalah buah pepaya. Dari puluhan jenis buah pepaya unggul itu, Prof. Sriani dan para peneliti lantas mengadakan riset untuk mengembangkan jenis pepaya unggul, seperti pepaya Arum, pepaya Prima, pepaya Carisya, pepaya Sukma, dan pepaya Callina.

Jenis pepaya yang kini dikenal dengan pepaya California itulah yang sebenarnya merupakan papaya Callina, atau diberi kode riset IPB-9. Namun, setelah buahnya dijual ke pasar, pedagang lebih suka menyebutnya pepaya California. Dengan embel-embel "California" buah ini seolah-olah buah impor

dari California sehingga mudah laku. Pepaya tersebut bibit aslinya berasal dari kebun warga Bogor yang bernama Pak Okim. Dengan bibit dari kebun Pak Okim, Prof. Sriani lantas melakukan riset dan uji coba selama tujuh tahun untuk merekayasa pepaya ini menjadi bibit unggul dan diberi nama pepaya Callina. Penemuan varietas baru tersebut diresmikan pada 3 Oktober 2010 oleh Menteri Pertanian RI, Bapak Dr. Suswono.



Gambar 6. Budidaya Pepaya California di Desa Mayangan Gumukmas
(Sumber: Dokumentasi pribadi, 2018)

Hasil dari pengabdian ini adalah sebagai berikut:

1. Selayang Pandang tentang Manisan

Manisan merupakan salah satu metode pengawetan produk buah-buahan yang paling tua yang pembuatannya menggunakan gula, dengan cara merendam dan memanaskan buah dalam madu dan dapat disimpan dalam jangka waktu yang relatif lama. Tujuan pemberian gula dengan kadar yang tinggi pada manisan buah adalah selain untuk memberikan rasa manis, juga untuk mencegah tumbuhnya mikroorganisme. Pembuatan manisan buah ini juga digunakan air garam dan air kapur untuk mempertahankan tekstur serta menghilangkan rasa gatal pada buah. Ada 2 macam bentuk olahan manisan buah, yaitu manisan basah dan manisan kering. Manisan basah

73

diperoleh setelah penirisan buah dari larutan gula, sedangkan manisan kering diperoleh bila manisan basah dijemur hingga kering. Buah-buahan yang biasa digunakan untuk membuat manisan basah adalah jenis buah yang cukup keras, seperti pala, mangga, kedondong, kolang-kaling, dan lain-lainnya. Sedangkan buah-buahan yang biasa digunakan untuk membuat manisan kering adalah jenis buah yang lunak seperti pepaya, sirsak, dan lain-lainnya.

Hasil samping dari proses pembuatan manisan buah ini ialah sirup dari larutan perendamannya. Manisan buah yang baik berwarna kekuning-kuningan, kenyal bila digigit, dan tahan di simpan selama dua minggu sampai satu bulan. Fruit cocktail merupakan hasil pangan olahan yang diolah dengan prinsip pemanasan dan perendaman dari berbagai macam campuran buah-buahan. Pembuatan manisan buah terutama meliputi peresapan lambat dengan sirup sampai kadar gula di dalam jaringan cukup tinggi, sehingga dapat mencegah pertumbuhan mikrobia pembusuk. Proses pembuatan manisan dilakukan dengan cara sedemikian rupa sehingga buah tidak lunak dan menyerupai jam atau menjadi liat dan seperti kulit. Perlakuan buah-buahan dengan sirup berkadar gula yang tinggi akan dapat diperoleh hasil yang dikehendaki. Sesudah peresapan buah dengan gula, buah dicuci dan dikeringkan. Manisan buah dapat dikemas dan dipasarkan dalam kondisi seperti ini, atau dapat juga buah dilapisi dengan suatu lapisan gula yang tipis. Dalam hal ini buah dicelupkan ke dalam sirup dan dikeringkan kembali. Manisan buah yang berlapis gula disebut buah berlapis gula.

Ada beberapa bahan tambahan yang digunakan dalam pengolahan buah-buahan, antara lain: *pertama*, pemanis berfungsi sebagai pemanis atau penambah cita rasa terhadap produk olahan, disamping itu juga sebagai pengikat komponen flavor. Pemanis yang umum digunakan adalah sukrosa (gula pasir) karena manisnya yang bersifat murni dan tidak menimbulkan cita rasa kedua yang timbul dari cita rasa pertama; *kedua*, Asam sitrat dalam

jumlah sedikit, berfungsi sebagai penguat rasa, memberikan rasa asam, mengimbangi rasa manis dan pengawet; *ketiga*, pewarna, yang berfungsi untuk mempertajam warna dari hasil olahan, menyamakan warna dari produk aslinya, dan untuk menarik perhatian konsumen. Jenis pewarna yang digunakan adalah khusus untuk makanan/minuman.

Beberapa jenis pewarna yang diizinkan untuk digunakan adalah pewarna hijau (*Foodgreen S, Cl Foodgreen 4, Cl No. 44090*), pewarna kuning (*sunset yellow FCP*); *keempat*, pengawet. Pengawet digunakan untuk mencegah pertumbuhan mikro organisme yang merusak, sehingga hasil olahan dapat bertahan lebih lama disimpan pada suhu ruang. Beberapa bahan pengawet yang biasa digunakan adalah natrium benzoat, sodium benzoat, asam sorbat dan bisulfit; *kelima*, Penstabil, digunakan untuk menstabilkan (menghindari terjadinya pemisahan antara padatan dan cairan) atau mengentalkan hasil olahan. Beberapa bahan penstabil adalah gelatin, agar-agar, CMC, dan pektin. Asam sitrat (*citric acid*) merupakan senyawa intermedier dari asam organik yang berbentuk kristal atau serbuk putih, rasanya sangat asam. Asam sitrat juga terdapat dalam sari buah-buahan seperti nenas, jeruk, lemon, markisa. Asam ini dipakai untuk meningkatkan rasa asam (mengatur tingkat keasaman) pada berbagai pengolahan minum, produk air susu, selai, jeli, dan lain-lain. Asam sitrat berfungsi sebagai pengawet pada keju dan sirup, digunakan untuk mencegah proses kristalisasi dalam madu, gula-gula, dan untuk mencegah pemucatan warna makanan.

Penggunaan Asam sitrat maksimum adalah 3 gram/liter sari buah. Natrium benzoat digunakan sebagai zat pengawet organik. Berwarna putih, granula tanpa bau atau hampir bau, bubuk kristal atau serpihan. Lebih larut dalam air dibandingkan asam benzoate. Benzoat efektif pada pH 2,5 - 4,0 yang berfungsi sebagai anti mikroba serta menghambat pertumbuhan kapang dan khamir.

2. Proses Pengolahan Manisan Carica Pepaya

Carica pepaya merupakan jenis manisan basah yang banyak dijumpai di masyarakat. Manisan merupakan salah satu bentuk makanan olahan yang banyak digemari oleh masyarakat. Rasa manis yang bercampur dengan rasa khas buah, sangat cocok untuk dinikmati di berbagai kesempatan.

Adapun komposisi bahan yang dibutuhkan untuk membuat Carica Pepaya untuk 1 kg pepaya adalah:

- a. 1 sdm kapur
- b. 2 liter air
- c. 500 – 650 gr gula pasir, atau sesuai selera

Proses pembuatan Carica Pepaya di Dusun Muneng, Desa Mayangan, Kecamatan Gumukmas dilakukan dengan beberapa tahapan sebagai berikut:

- a. Cuci bersih pepaya mengkel. Kupas kulitnya, dan buang bijinya;



Gambar 7. Pepaya Mengkal (sumber: okezone, 2018)

- b. Potong pepaya kecil-kecil seperti dadu, dan rendam dalam air kapur sirih selama 3 jam;
- c. Cuci kembali pepaya sampai bersih, dan tiriskan sebentar;
- d. Rebus gula dengan 1 liter air sampai mendidih. Komposisi gula adalah 30% dr volume air;
- e. Ambil olahan Manisan Carica Pepaya, tiriskan.

- f. Masukkan 5-7 potong Manisan Carica dalam cup, lalu isi dengan larutan gulanya.



Gambar 8. Potongan Pepaya yang Sudah Direndam dalam Air yang Dicampur dengan Kapur Sirih (Sumber: Dokumentasi, 2018)

- g. Seal saat alatnya sudah panas, dan hasilnya adalah sebagaimana Gambar 9 berikut:



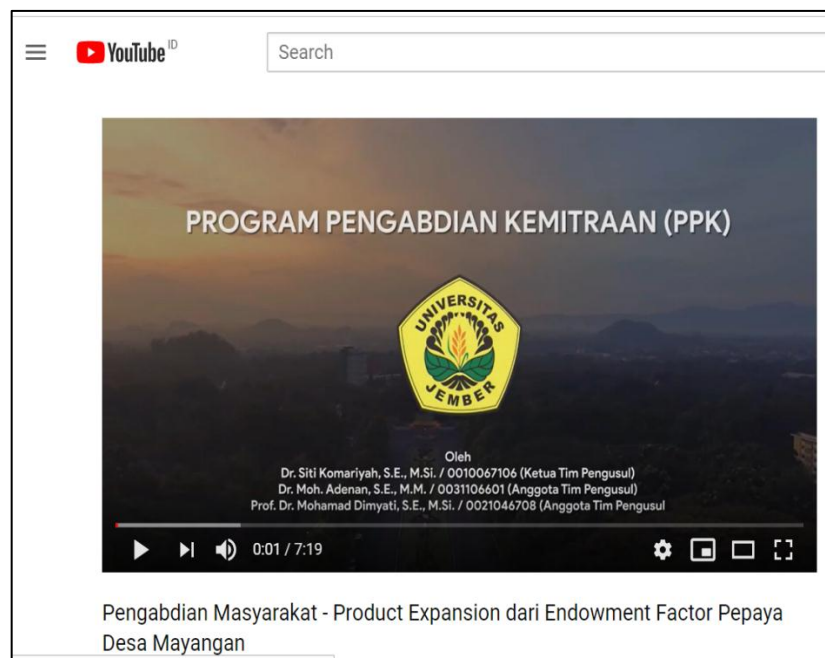
Gambar 9. Manisan Carica Pepaya yang Sudah Dikemas dalam Cup (Sumber: Dokumentasi, 2018)

3. Proses Pemasaran Produk Manisan Carica Pepaya Melalui *Youtube*

Pemasaran merupakan aspek yang paling penting dalam suatu bisnis. Tanpa ada aspek pemasaran yang bagus, usaha tidak akan berhasil dengan baik. Adapun pemasaran bisa dilakukan dengan berbagai cara, agar produk

yang dijual memperoleh omset yang banyak.

Yang dilakukan oleh Tim Pelaksana Pengabdian adalah dengan cara: 1) menitipkan produk di warung-warung terdekat; 2) pemasaran melalui status whatsapp dari mitra; 3) dilakukan pula dengan membuatkan channel youtube agar pemasaran produk bisa dijangkau secara lebih luas. Berikut adalah Gambar 10 tentang pemasaran Manisan Carica pepaya yang dipasarkan melalui *youtube channel* dengan link https://youtu.be/FlkCSsO_Qv40.



Gambar 10. Cannel *Youtube* tentang Program Pemasaran Manisan Carica pepaya (Sumber: Dokumentasi, 2018)

4. Estimasi Penerimaan dan Laba yang Dapat Diperoleh dari Hasil Penjualan Manisan Carica Pepaya

Untuk pembuatan manisan pepaya dengan empat varian rasa, bahan yang dibutuhkan dan biaya totalnya adalah sebagaimana Tabel 1 berikut:

Tabel 1. Estimasi Keuntungan dari Pembuatan Manisan Pepaya

Komponen Bahan	Harga Satuan (Rp)	Biaya Total (Rp)
2 kg Pepaya	2.000	4.000
1 kg gula	13.000	26.000
4 lt Air	-	-
Cup & stiker	1.000	32.000
Bahan lain-lain	5.000	5.000
Total biaya		67.000
Harga jual per cup	4.000	128.000
Keuntungan total		61.000

Sumber: Dokumentasi, 2018

Keuntungan diperoleh dari penerimaan total (*Total Revenue*) – biaya (*Total Cost, TC*) = Rp 128.000 – Rp 67.000 = Rp 61.000 (*total profit*). Keuntungan per unit berarti Rp 61.000 : 32 cup = Rp 1.900an.

Simpulan

Masyarakat sudah mulai menyadari bahwa buah pepaya tidak hanya dikonsumsi sebagai buah pelengkap makanan pokok pada umumnya, namun dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan *value added* yang memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi jika proses produksinya dilakukan secara maksimal. Dalam pengabdian ini, pembuatan Carica dengan varian rasa dan inovasi menyebabkan meningkatnya nilai jual secara ekonomis pada produk berbahan baku pepaya.

Pembuatan Carica Pepaya dibuat secara sederhana dengan menggunakan bahan-bahan yang dapat dijangkau biaya produksinya oleh masyarakat sekitar, namun jika dipasarkan dengan baik akan menghasilkan nilai jual yang lebih tinggi dibandingkan nilai jual buah pepaya yang masih utuh dan tidak memiliki inovasi menarik.

Dari kondisi yang ada, agar tujuan ekonomis dapat maksimal, maka harus dilakukan sosialisasi lebih dalam dan optimal terkait dengan

pemanfaatan buah pepaya untuk meningkatkan nilai jualnya serta meningkatkan kreativitas masyarakat yang dapat dituangkan secara nyata dan langsung melalui inovasi-inovasi produk selain Carica Pepaya. Di sisi lain, upaya ini harus pula disertai dengan dukungan pihak lain terkait dengan proses produksi, pemasaran, serta pengemasan sehingga produk ini dapat diterima dengan baik di kalangan masyarakat dan dapat mempertahankan eksistensi dari adanya produk ini.

Daftar Referensi

- Harmazair Z, *Menangkap Peluang Usaha*. Jakarta: CV Dian Anugerah Prakarsa, 2009.
- Hisrich, R. D., Michael P. Peter dan Dean A. Shepherd, *Kewirausahaan edisi 7*. Jakarta: Salemba Empat 2008.
- Kasmir, *Kewirausahaan*. (edisi revisi). Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2011.
- Lupiyodi, Rambat, *Wawasan Kewirausahaan*. Jakarta: Lembaga Penerbit FE-UI, 1998.
- Meredith, G. Goffrey, *Kewirausahaan: Teori dan praktis*. Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo, 1996.
- Nasution H.A. Bustanul A.N Mukhammad S., *Membangun Spirit Entrepreneur Muda Indonesia*. Jakarta: Gramedia, 2001.
- Nitisusastro, Mulyadi, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Bandung, Penerbit Alfabeta, 2011.
- Sabirin, Atem, "Menilik Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Kesiapan Indonesia menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean (MEA)". *Jurnal Kewirausahaan dan Usaha Kecil Menengah Vol 1, No 2 (Oktober 2016)*
- Sedarmayanti, *Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja*. Bandung: CV Mandar Maju, 2009.
- Setyawan, Didik dan Waluyo Budi Atmoko, "Green Marketing: Memperkuat Daya Saing Merek Melalui Green Brand Equity", *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan Vol. 4 No.1 April 2011* Fakultas Ekonomi Universitas Setia Budi, Surakarta.

- Siagian, Sondang P. *Kiat Meningkatkan Produktivitas Kerja*. Jakarta: Rineka Cipta, 2009.
- Sitorus, Jonni. "Peningkatan Sdm Pengrajin Ulos Batak Melalui Model Pendidikan Non-Formal Berbasis Kewirausahaan ", *Jurnal Pengkajian KUKM Vol 10 No 1 (2016)*
- Suharyadi, Arisetyanto Nugroho, Purwanto dan Maman Fatorohman, *Kewirausahaan: Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Dini*. Jakarta: Salemba Empat, 2007.
- Suryana. *Kewirausahaan, Kiat dan Proses Menuju Sukses Edisi 4*. Jakarta: Penerbita Salemba Empat, 2014.
- Triharyanto, Eddy, Martina Andriani Susantingrum, dan Apriliana Kurniasari. "Pendampingan Pengembangan Usaha Pasta Story Dengan Pemanfaatan Teknologi", *Jurnal Kewirausahaan dan Bisnis No.18 Tahun X, Juni 2016*.
- Wiratmo, M., *Pengantar Kewiraswastawan: Kerangka Dasar Memasuki Dunia Bisnis*, Yogyakarta: BPFE, 1996.