

MGBM (MINYAK GORENG BUAH MERAH) YANG BERMANFAAT DAN BERKHASIAH DI KALANGAN MASYARAKAT

Zipora Kogoya¹, Eva Susanty Simaremare², Milka Ika Tabuni³, Iriani Yarangga⁴,
Ordeta Alua⁵

Program Studi Farmasi-Jurusan Biologi FMIPA Universitas Cenderawasih Jayapura

ABSTRACT

Alamat korespondensi:

¹²³⁴⁵ Jurusan Farmasi FMIPA,
Kampus Baru UNCEN Waena,
Jl.Kamp. Wolker Waena
Jayapura Papua. 99358.Email:
zhiporakogoya@gmail.com

Buah merah plant (*Pandanus conoideus* Lam) is an original plant from Papua that take an important role in the fulfillment of food needs of the local people in Jayawijaya mountains-Wamena. This plant is also used as a cooking oil spice and useful as traditional medicine, degenerative drugs, HIV and other drugs and can increase endurance. Red fruit crops have appeared to be high value merchandise and export commodities. Red fruit oil is considered a functional oil because it can be used as a preventive agent for various diseases, such as anticancer, antioxidant, antidiabetic, HIV treatment, etc. Red fruit extract products are widely produced in Papua. The selling price in the market ranges from Rp 150.000 to Rp 200.000 per liter. This extract is often forged by adding other oils; such as corn oil, soybean oil, palm oil, sesame oil, and other vegetable oils to gain higher profits. This activity aims to make the red fruit cooking oil products (MGBM) is economical and generate good profits. Methods of implementation are sampling, MGBM product creation, marketing, evaluation, and reporting. The results obtained are the presence of red fruit products with profits from the sale of 20 bottles get a profit of Rp. 1.400.000.

Manuskrip:

Diterima: 31 Januari 2019

Disetujui: 20 September 2019

Keywords: Buah merah (*Pandanus conoideus*), Edible Oil, Jayawijaya

PENDAHULUAN

Tanaman buah merah (*Pandanus conoideus* Lam) adalah tanaman khas atau endemik yang tumbuh di Pengunungan Tengah Wamena Papua (Hadad dkk, 2006). Masyarakat Papua mengkonsumsi buah merah sebagai obat untuk menyembuhkan berbagai penyakit (Anonim, 2014). Ekstrak minyak buah merah juga mengandung -karoten dan -karoten masing-masing 130 µg dan 1.980 µg/100 g sampel, dengan kandungan antioksidan (-tokoferol) yang cukup tinggi, yaitu 21,20 mg/100 g sampel sangat baik buat kesehatan (Budi, 2001; Budi, 2003; Ayomi, 2015).

Pemanfaatan sari buah merah sebagai bahan untuk pembuatan berbagai produk olahan pangan yang berkualitas, baik dari segi gizi maupun efek farmakologisnya makin marak dilakukan. Ekstrak buah merah (EBM) yang biasanya berupa minyak dianggap sebagai ekstrak fung-

sional karena selain dapat dikonsumsi sebagai diet juga dapat digunakan sebagai agen pencegah berbagai penyakit, diantaranya sebagai antikanker, antioksidan, antidiabetes, pengobatan HIV, dll (Shaw *et al.*2010; Priyono, 2008)). Banyak penelitian sudah membuktikan khasiat dari MBM ini (Astuti dan Dewi, 2007; Agnesa dkk, 2017)).

Senyawa kimia yang paling banyak terkandung dari EBM adalah asam oleat dan linoleat, betakaroten dan tokoferol. Selain itu, EBM juga mengandung vitamin dan mineral esensial yang cukup lengkap sehingga saat ini EBM ini ada yang sudah dijual di masyarakat. Autentikasi EBM menjadi sangat penting karena harga kandungan kimia yang ada didalam sangat berguna sehingga masyarakat mengejar untuk membeli walau mahal. Harga jual MBM di pasaran berkisar antara Rp 150.000,- per liter sampai dengan Rp 200.000,- per liter

Sebenarnya jika merujuk ke pembuatan asli produksi EBM, maka sesungguhnya semua biaya produksi tidak semahal EBM yang dijual di pasaran. Banyaknya juga produsen-produsen nakal membuat EBM sering dipalsukan. Oleh karena mahal, maka ekstrak berupa minyak ini sering dipalsukan dengan minyak lain yang harganya lebih murah seperti minyak jagung, minyak kedelai, kelapa sawit, minyak wijen, dan minyak nabati lainnya untuk memperoleh keuntungan yang lebih tinggi.

Di satu sisi, banyaknya buah merah yang ada di Wamena dan kadang busuk karena terlalu banyak, maka buah merah yang bernilai tinggi itu menjadi makanan ternak. Jika pemanfaatan buah merah dapat diimbangi tidak hanya pembuatan ekstrak saja tetapi dengan produk-produk lain maka buah merah akan semakin bernilai tinggi dan tidak terbuang percuma.

Melihat latar belakang di atas bagaimana untuk mengurangi terjadinya kecurangan di pasaran dan pemanfaatan limbah buah merah. Tidak hanya itu, bagaimana menurunkan harga buah merah di pasaran sehingga terjangkau oleh masyarakat menengah ke bawah maka produk minyak buah merah pengganti EBM yang bisa terjangkau maka perlu dibuat Minyak Goreng Buah Merah (MGBM) yang berkasiat dan terjangkau. Dengan demikian, produk ini dapat dijadikan sebagai metode pengembangan potensi buah merah sebagai tanaman asli Papua dan meningkatkan taraf hidup petani dan pedagang di Wamena Papua.

METODE PELAKSANAAN

1. Perencanaan Konsep dan Bentuk Produk

Produk minyak goreng buah merah dibuat menyerupai minyak yang ada di pasaran. Keunggulan produk ini juga bermanfaat dan berkasiat dikonsumsi karena memiliki efek farmakologis lain seperti antioksidan, antikanker, dan pencegah diabetes. Produk ini berwarna kuning jernih alami sehingga sangat menarik dipasarkan. Minyak pada produk ini menggunakan berbagai macam design yang diletakan pada bagian luar.

2. Prosedur Pembuatan

A. Tahapan persiapan

Untuk mempersiapkan produksi suatu produk seperti minyak goreng buah merah, pada

tahap awal yang dilakukan adalah pengumpulan informasi dari beberapa bahan-bahan dan alat yang sesuai tujuan menciptakan produk serta bahan penunjang lainnya. Melakukan survei ke beberapa tempat masyarakat yang biasa menggunakan tanaman buah merah sebagai minyak yang bermanfaat dan berkhasiat. Kemudian menentukan langkah pembuatan produk yang baik, aman, dan sehat.

B. Tahapan Pembuatan Produk

Pada saat pengolahan produk minyak goreng buah merah harus diperhatikan temperatur karena temperatur lebih akan menyebabkan kadar peroksida meningkat. Kemudian alat yang digunakan untuk pengolahan produk minyak buah merah adalah mesin presto dan ada juga alat sederhana. Mesin presto ini sangat cocok mengaplikasikan untuk pelunakan buah merah sehingga mempermudah dalam proses peremasan sari buah merah.

Buah merah yang digunakan adalah buah merah dari dataran tinggi 2000 meter dpl dan bukan dari dataran rendah. Selanjutnya akan dipastikan usia buah antara 4-6 hari karena jika telah matang maka kandungan senyawa aktif tinggi dan sempurna.

Pengolahan produk minyak tanah telah melalui pengujian yang baik oleh apoteker yang ada di Farmasi Uncen serta produk pengolahan dilakukan dengan cara CPOB sehingga produk minyak goreng buah merah sangat baik dan sangat berguna di kalangan masyarakat.

C. Strategi Pemasaran

1. Produk

Minyak goreng buah merah (MGBM) merupakan merek pada produk minyak goreng yang mudah diucapkan dan mudah diingat di kalangan masyarakat. Hal ini dikarenakan karena masyarakat sudah familiar dengan buah merah. Minyak goreng buah merah tidak mudah berbusa dan berwarna merah kemasan yang menandakan adanya beta karoten. Kemasan akan berwarna merah dan dibuat semenarik mungkin.

2. Harga

Minyak goreng buah merah akan dijual dengan harga yang terjangkau sehingga target pasar dari kalangan masyarakat dapat menggunakan produk ini seharga 75.000/kg.

3. Distribusi

MGBM akan dipasarkan ke toko, pasar maupun lewat online. Salah satu pendistribusian dilakukan dengan cara menitipkan di pasar-pasar, koperasi, dan personal.

4. Promosi

Untuk mempertahankan minyak goreng buah merah, kami terus melakukan aktivitas promosi baik berupa *advertising*, *brand activation* maupun *sales promotion* di kalangan masyarakat untuk mengedukasi konsumen mengenai produk bermanfaat kami. Kemudian produk minyak goreng buah dapat terus dipromosikan di pedalaman dan kampung-kampung atau melalui pihak kepala suku atau kepala adat. Karena produk minyak goreng buah merah sangat berguna di kalangan masyarakat Papua.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Persiapan

Persiapan pelaksanaan program kewirausahaan ini meliputi konsultasi dengan dosen pembimbing mengenai gagasan produk, pembuatan formulasi, survei bahan baku dan strategi penjualan, serta pembuatan desain kemasan/produk.

2. Pematapan survei pasar dan formulasi produk

Pematapan survei pasar dilakukan dengan menentukan supplier tetap dari bahan baku yang diperlukan dan tempat-tempat yang strategis untuk dijadikan lokasi pembelian bahan baku utama (buah merah) dan nantinya penjualan produk MGBM. Formulasi dievaluasi dengan melakukan beberapa percobaan pembuatan produk dengan variasi jumlah bahan yang ditambahkan. Percobaan dilakukan hingga didapatkan formulasi dengan porsi yang tepat dan seimbang antara bahan-bahan yang digunakan.

A. Perancangan Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran Minyak Goreng Buah Merah dilakukan dengan pemasaran 4P, yaitu:

1. Product (produk)

Produk MGBM menggunakan bahan makanan dari buah merah yang diformulasikan dengan bahan pembuatan seperti buah merah, arang kayu ditambahkan untuk menghilangkan bau khas buah merah dan menghasilkan warna merah yang jernih. Produk dikemas dengan botol

minyak sebagai kemasan primer dan standing pouch sebagai kemasan sekunder.

Produk MGBM (gambar 1) diperoleh dengan membelah buah merah, kemudian memasaknya dengan suhu sekitar 500C, dan memisahkan antara minyak dan ekstrak. Untuk lebih menjernihkan minyak maka digunakan arang hitam yang dapat menarik kotoran dari minyak.



Gambar 1. Produk MGBM

2. Price (Harga)

MGBM menawarkan produk dengan harga yang ekonomis. Setiap botol ditawarkan dengan harga Rp.100.000,- Dengan harga tersebut produk dapat bersaing dengan kompetitor yang menawarkan harga yang lebih tinggi.

3. Place (tempat penjualan)

Distribusi atau penjualan produk dilakukan secara langsung kepada konsumen, yaitu kepada mahasiswa, staf, dan dosen-dosen di kampus, menitipkan di kios, di sekitar masyarakat yang ada di sekitar rumah atau tetangga, koperasi mahasiswa, dan di asrama-asrama mahasiswa. Penjualan dilakukan semenarik mungkin untuk menarik konsumen. Penjualan diprioritaskan pada masyarakat orang asli Papua karena mereka sudah familiar dengan produk ini sejak kecil dibandingkan dengan masyarakat pendatang (Malik dan Lestari, 2015).

4. Promotion (Promosi)

Promosi produk dilakukan secara online dan offline. Promosi secara offline dengan melakukan pengenalan produk dan mendatangi konsumen secara langsung. Secara online promosi dilakukan dengan penawaran di akun media sosial (*instagram* dan *facebook*), grup-grup *whatsapp*. Media sosial ini digunakan sebagai

sarana untuk menginfokan produk dan menampung segala kritik dan saran. Dengan adanya media sosial diharapkan semakin banyak masyarakat yang mengetahui dan tertarik untuk membeli produk.

5. Hasil penjualan

Berdasarkan hasil penjualan diperoleh penjualan pada tiga bulan penjualan yakni pada bulan april sebanyak 6 botol, bulan mei sebanyak 8 dan pada bulan juni sebanyak 2 botol. Sehingga omzet yang diperoleh sebesar Rp. 1.500.000,- Dan keuntungan bersih atau profit yang diperoleh sebesar Rp. 1.400.000,-

KESIMPULAN

Produk minyak goreng buah merah (MGBM) yang dihasilkan memiliki warna merah bening, viskous, dan tidak berbau tengik. Penjualan selama tiga bulan memperoleh keuntungan Rp1.400.000,-

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapkan terima kasih disampaikan kepada SIMBELMAWA KEMENRISTEK DIKTI yang telah mendanai kegiatan ini dalam bentuk Hibah Program Kreativitas Mahasiswa Pendanaan 2018.

DAFTAR PUSTAKA

- Agnesa, A. S., J. Waluyo, J. Prihatin, S. R. Lestrai. 2017, Potensi buah merah (*Pandanus conoideus L.*) dalam menurunkan kadar LDL darah tikus putih, *Bioeksperimen*, Vol 3(1): 48-56.
- Anonim, 2014, Kaya Senyawa Antioksidan, *Trubus* 417-Juni/XXXX: 46-47.
- Astuti, Y. dan L. L. R. Dewi, 2007, Pengaruh Ekstrak Buah Merah (*Pandanus conoideus L.*) terhadap Kadar Glukosa Darah. *Mutiara Medika*. Vol 7 (1):1-6.
- Ayomi, A. F.M., 2015, Buah merah (*Pandanus conoideus*) terhadap penyerapan zat besi dalam duodenum. *J Agromed Unila*. Vol 2(2):90-93.
- Budi, I. M., 2001, *Kajian Kandungan Zat Gizi dan Sifat Fisio Kimia Jenis Minyak Buah (Pandanus conoideus Lam) Hasil Ekstraksi secara Tradisional di Kabupaten Jayawijaya Propinsi Irian Jaya, Tesis, Program Pasca Sarjana, IPB, Bogor.*
- Budi, I. M., 2003, Potensi kandungan gizi buah merah (*P. conoideus Lamk.*) sebagai sumber pangan alternatif untuk mendukung ketahanan pangan masyarakat Papua, *Lokakarya Nasional Pendayagunaan Pangan Spesifik Lokal, Jayapura 2-4 Desember 2003*. Kerja sama Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Jayapura dengan Universitas Negeri Papua.
- Hadad, M., Atekan, A. Malik, dan D. Wamaer. , 2006, Karakteristik dan potensial tanaman buah merah (*Pandanus conoideus Lamk.*) di Papua, hlm. 243-255, *Prosiding Seminar Nasional BPTP Papua, Jayapura 24-25 Juli 2006*. Balai Besar Pengkajian dan Pengembangan Teknologi Pertanian, Bogor.
- Malik, A dan R. H. S. Lestari., 2015, Potensi tanaman buah merah dan prospek pengembangannya di Provinsi Papua, *Prosiding Seminar Nasional Sumber Daya Genetik Pertanian*.
- Priyono, S. H., 2008, Kajian konservasi buah merah melalui kultur jaringan tanaman, ekstraksi, fraksinasi buah, uji antioksidan, dan uji antidiabetik, *J Tek Ling*. Vol 9(3): 227-234.
- Shaw JE, Sicree RA, Zimmet PZ., 2010, *Global Estimates of The Prevalence of Diabetes for 2010 and 2030. Diabetes Research And Clinical Practice*; 2010; 87, pp.4-14. Diakses tanggal 11 Mei 2018.