



PENINGKATAN KUALITAS PRODUKSI DAN PEMASARAN ROSELLA PADA KELOMPOK TANI TOGA MANDIRI

Muliasari Kartikawati*, Imanuel Deny Krisna Aji, Florence Pribadi,
Mitha Ayu Pratama Handojo, Jessica Renata Yoewono, dan Lorent Permata Ridfan

*e-mail: muliasari.kartikawati@ciputra.ac.id.

Universitas Ciputra Surabaya, UC Town, Citraland, Surabaya.

Diserahkan tanggal 4 Oktober 2021, disetujui tanggal 9 Oktober 2021

ABSTRAK

Produksi Rosella dilakukan salah satunya oleh kelompok petani Toga Mandiri yang berlokasi di Desa Bringin Kec. Sambikerep, Surabaya Jawa Timur. Toga Mandiri telah mengembangkan berbagai produk olahan dari rosella, seperti minuman rosella, selai rosella dan rosella kering. Proses produksi rosella kering sebagian sudah menggunakan solar dryer tetapi belum keseluruhan dikarenakan kapasitas dari solar dryer saat ini yang masih terbatas. Dalam hal pemasaran, Toga Mandiri mengalami kesulitan dikarenakan pandemi Covid-19. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan dengan tujuan untuk menambah kapasitas dan kecepatan pengeringan sehingga dicapai peningkatan kualitas dari produk rosella kering yang dihasilkan dan meningkatkan jangkauan pemasaran dari kelompok tani Toga Mandiri. Aktivitas pengabdian masyarakat adalah membantu permasalahan produksi dalam bentuk penerapan solar dryer untuk meningkatkan kualitas produksi dan permasalahan pemasaran dalam bentuk event untuk peningkatan jangkauan pemasaran. Hasil kegiatan pengabdian ini berdampak pada peningkatan kualitas produksi rosella Toga Mandiri dan peningkatan jangkauan pemasaran tetapi belum efektif meningkatkan pemasarannya.

Kata kunci: Rosella, produksi, solar dryer, pemasaran, event.

ABSTRACT

One of community that produce Roselle is Toga Mandiri, which is located in Bringin Village, Sambikerep Regency, Surabaya, East Java. Toga Mandiri has developed many variation of roselle products, such as beverage, jam and dried roselle. Dried roselle has been produced using solar dryer, but only some of it because of limited capacity of solar dryer. To solve the problem, community service was done with objective to add capacity and velocity of drying so it will enhance quality of the product and to expand the marketing of Toga Mandiri. Community service activity was done by adding solar dryer to enhance the quality of product and and by expand marketing through event to expand the market. The result of this community service gave better quality of product and enhanced the market but not effectively enough to raise selling quantity.

Keywords: Roselle, production, solar dryer, marketing, event.



PENDAHULUAN

Rosella (*Hibiscus sabdariffa* L.) merupakan tanaman yang mengandung kadar antosianin cukup tinggi. Hal ini dapat dilihat dari warna bunga rosella yang ungu kemerahan. Antosianin memberikan warna ungu, merah, orange dan biru secara alami. Kandungan antosianin dalam rosella dapat memberikan dampak positif bagi tubuh. Hal ini disebabkan antosianin merupakan golongan senyawa flavonoid yang berguna sebagai antioksidan alami, dapat menghambat radikal bebas dan mencegah terjadinya degeneratif sel atau juga penyakit lain (Adnan, 2018). Produksi Rosella dilakukan salah satunya oleh kelompok petani Toga Mandiri yang berlokasi di Desa Bringin Kec. Sambikerep, Surabaya Jawa Timur. Toga Mandiri telah mengembangkan berbagai produk olahan dari rosella, seperti minuman rosella, selai rosella dan rosella kering. Produksi Rosella Toga Mandiri juga telah memiliki izin PIRT dan sertifikasi halal.

Petani sudah mendapatkan *solar dryer*, tetapi belum mencukupi kapasitas produksi saat ini dan total waktu yang dibutuhkan untuk mengeringkan rosella kurang lebih sama dengan penjemuran matahari sehingga petani masih menggunakan sistem jemur dengan matahari dimana rosella yang dihasilkan warnanya lebih gelap dan jika menghitam akan dibuang. Jika produksi rosella dilakukan pada musim hujan, rosella

yang hanya dijemur dengan sinar matahari akan membusuk karena kesulitan dalam mengeringkan. Petani tidak mengerti prinsip dari penggunaan alat solar dryer sehingga proses pengeringan menjadi kurang efektif

Dalam proses pemasaran, petani memiliki satu orang reseller yang menjual produk secara *online* melalui *marketplace* dan membuka stand di Bazar yang diselenggarakan oleh Dinas Ketahanan Pangan dan Pertanian Pemprov Jatim atau Pemkot Surabaya. Melalui acara yang diselenggarakan Pemkot Surabaya, penjualan rosella meningkat mengingat banyak konsumen yang telah merasakan manfaat dari rosella saat mengkonsumsinya. Namun, dikarenakan tidak adanya acara bazar yang diselenggarakan Pemkot Surabaya karena pandemi covid-19 penjualan dari produk rosella semakin menurun.

Untuk mengatasi permasalahan diatas, maka dilaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat yang bertujuan untuk menambah kapasitas dan kecepatan pengeringan sehingga dicapai peningkatan kualitas dari produk rosella kering yang dihasilkan dan meningkatkan jangkauan pemasaran dari kelompok tani Toga Mandiri.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan pengabdian masyarakat diawali dengan dilakukannya wawancara dengan kelompok tani untuk mengidentifikasi

permasalahan serta potensi kelompok tani Toga Mandiri.

Setelah dilakukan identifikasi, ditetapkan dua permasalahan prioritas, yaitu permasalahan kualitas produksi dan pemasaran. Prosedur pelaksanaan PKM adalah sebagai berikut:

1. Prosedur Penanganan Masalah Kualitas Produksi

Dilakukan pengadaan alat pengering tambahan dengan memperbaiki desain *solar dryer* dan pelatihan penggunaan alat yang bertujuan agar mitra dapat mengoperasikan dan pemeliharannya sesuai instruksi kerja *solar dryer*.

2. Prosedur Penanganan Masalah Pemasaran

Membuat *event online* untuk mengenalkan produk dan manfaat rosella kering melalui *workshop* proses pembuatan produk olahan rosella yang bertujuan untuk memperluas dan meningkatkan pemasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Prosedur Penanganan Masalah Kualitas Produksi

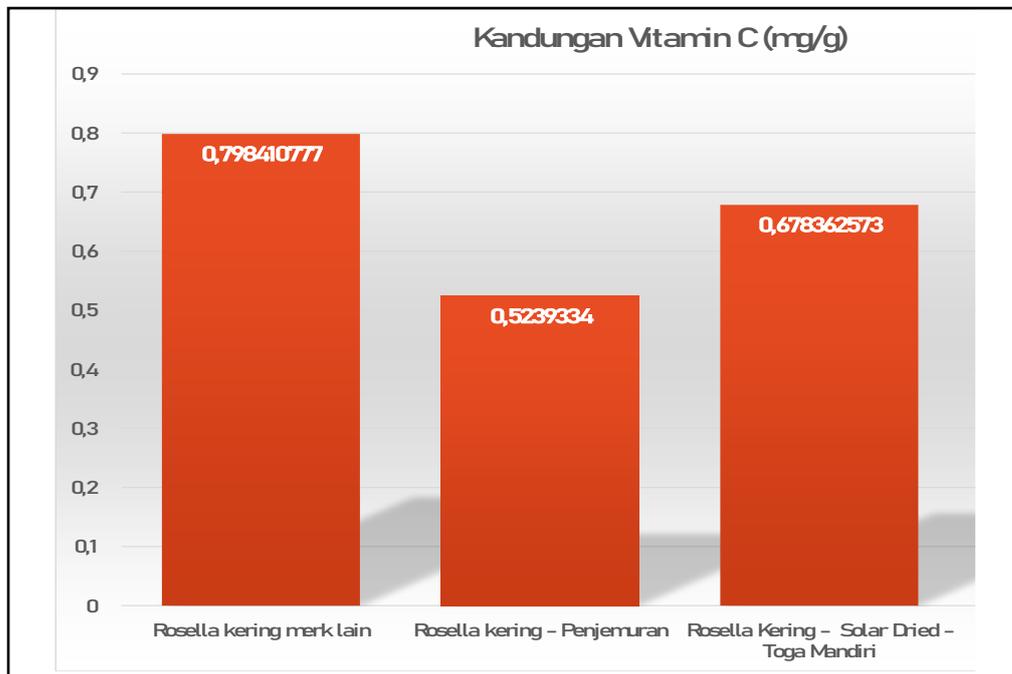
Penerapan *solar dryer* dilakukan berdasarkan evaluasi *solar dryer* dari pengab-

dian masyarakat sebelumnya dimana *solar dryer* yang sudah dapat meningkatkan kualitas dari rosella tetapi waktu yang dibutuhkan untuk mengeringkan masih sama dengan penjemuran, kapasitas alat belum mencukupi produksi rosella yang dihasilkan, dan pengguna masih perlu men-setting lampu dan kipas jika terdapat hujan. *Solar dryer* dimodifikasi dengan penambahan reflektor pada sisi dinding *solar dryer* dimana reflektor ini juga berfungsi sebagai insulator dan kontrol suhu untuk menyalakan kipas dan elemen pemanas.

Penggunaan *solar dryer* untuk mengeringkan rosella sudah dapat meningkatkan kualitas dari produk Rosella dimana warna dari rosella lebih cerah dan kandungan vitamin C serta antosianin rosella lebih tinggi dibandingkan rosella kering dengan penjemuran sinar matahari (Gambar 1).

Perubahan warna dari rosella sangat berkorelasi dengan jumlah antosianin pada rosella (Zaiton et al., 2009). Pelatihan mengenai penggunaan *solar dryer* telah diberikan sehingga penggunaannya dapat lebih efektif (Gambar 2).

Muliasari Kartikawati, Imanuel Deny Krisna Aji, Florence Pribadi, Mitha Ayu Pratama Handoyo, Jessica Renata Yoewono, dan Lorent Permata Ridfan: Peningkatan Kualitas Produksi Dan Pemasaran Rosella Pada Kelompok Tani Toga Mandiri.



Gambar 1. Kandungan Vitamin C dan Antosianin dari Tanaman Rosella.



Gambar 2. Pelatihan Alat Pengering Tanaman Rosella.

B. Prosedur Penanganan Masalah Pemasaran

Dalam mengatasi permasalahan dalam bidang marketing, tim pengabdian masyarakat bermaksud memberikan pelatihan kepada reseller dari Toga Mandiri,

tetapi proses ini tidak dapat dilaksanakan dikarenakan pihak reseller sulit untuk dihubungi. Setelah berdiskusi lebih lanjut dengan pihak Toga Mandiri terjadi perubahan rencana dengan mengenalkan rosella kering Toga Mandiri dengan event

workshop online yang dilakukan secara online. Event merupakan salah satu tipe promosi yang dapat digunakan untuk menciptakan suatu pengalaman bagi konsumen (Ikhsan, 2017). Ada dua tema yang diangkat dari workshop online ini yakni kreasi kue rosella dan sabun rosella. Tema kreasi kue rosella diangkat karena mendekati masa liburan natal dan tahun baru dimana banyak keluarga yang akan membuat kue kering.

Hasil evaluasi dari kreasi kue rosella menjadi perbaikan untuk workshop pembuatan sabun rosella. Sedangkan tema sabun rosella diangkat karena saat pandemi korona sabun menjadi salah satu kebutuhan penting sehari-hari. Workshop kreasi kue rosella dihadiri oleh 11 peserta dimana 9 dari 11 peserta menyatakan puas dengan proses pelaksanaan acara. Satu minggu setelah acara tersebut dilakukan wawancara kembali dengan petani Toga Mandiri untuk mengevaluasi hasil dari acara tersebut dalam hal peningkatan pemasaran dari Toga Mandiri.

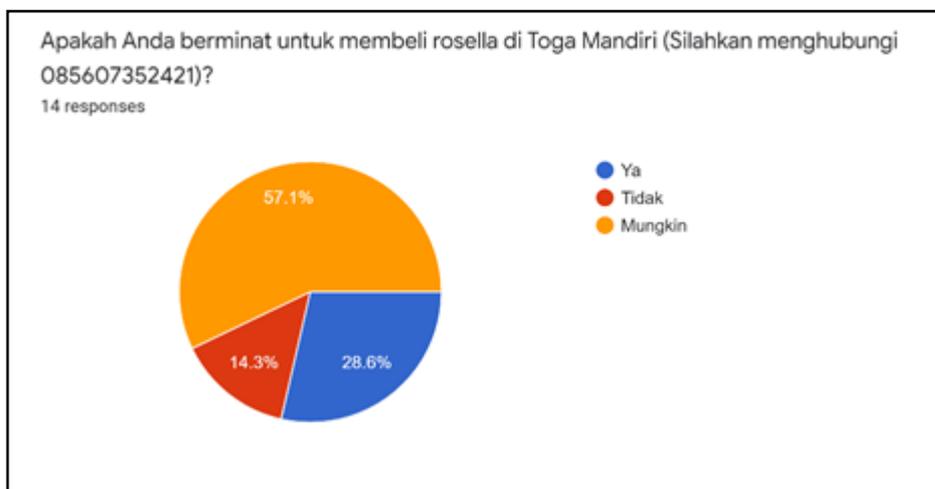
Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa acara masih belum efektif dalam meningkatkan pemasaran dari Toga Mandiri. Hasil evaluasi menyatakan bahwa profil terkait Toga Mandiri masih kurang muncul dalam pelaksanaan workshop. Untuk meningkatkan perhatian peserta terhadap

produk rosella kering Toga Mandiri, maka dibuat video proses produksi rosella kering dari Toga Mandiri yang ditayangkan pada workshop kedua terkait sabun rosella.

Workshop sabun rosella dihadiri oleh 14 peserta dimana 10 dari 14 peserta mengatakan kepuasannya terhadap proses pelaksanaan acara. Selain itu survey juga dilakukan terhadap minat peserta untuk membeli rosella di Toga Mandiri dimana 28,6% peserta menyatakan berminat untuk membeli rosella di Toga Mandiri (Gambar 3).

Setelah itu dilakukan lagi wawancara dengan Toga Mandiri satu minggu setelah acara. Terdapat penambahan 1 konsumen baru setelah acara tersebut. Secara keseluruhan workshop yang dilakukan masih belum dapat meningkatkan pemasaran rosella kering dari Toga Mandiri secara signifikan. Adapun evaluasi dari acara workshop, perlu ada tema yang lebih umum yang tidak terspesifik kepada rosella dan mengikuti dengan tren saat ini untuk meningkatkan jumlah peserta, video profil menjadi salah satu media yang cukup efektif untuk meningkatkan kesadaran peserta terhadap produk, dan perlu dilakukan survey terkait minat dan alasan minat dari peserta untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas untuk peningkatan pemasaran Toga Mandiri selanjutnya.

Muliasari Kartikawati, Imanuel Deny Krisna Aji, Florence Pribadi, Mitha Ayu Pratama Handoyo, Jessica Renata Yoewono, dan Lorent Permata Ridfan: Peningkatan Kualitas Produksi Dan Pemasaran Rosella Pada Kelompok Tani Toga Mandiri.



Gambar 3. Hasil Survey Peminatan Peserta untuk Membeli Rosella.

SIMPULAN

Dari hasil kegiatan pengabdian masyarakat oleh tim Universitas Ciputra Surabaya pada skema Hibmah Pengabdian Masyarakat dapat disimpulkan :

1. Penerapan teknologi *solar dryer* mampu meningkatkan kapasitas dan kualitas produksi dari rosella.
2. Strategi Pemasaran dengan pembuatan event dapat memperluas pemasaran dari rosella Toga Mandiri tetapi masih belum cukup efektif untuk meningkatkan penjualan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pengabdian masyarakat ini dapat dilaksanakan dengan baik berkat bantuan dari berbagai pihak, untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Ciputra, LCMC Fakultas Ilmu

Komunikasi Universitas Ciputra, Laboratorium Program Studi Kedokteran Universitas Ciputra, dan Laboratorium Program Studi Teknologi Pangan Universitas Ciputra.

DAFTAR PUSTAKA

- Adnan, J. (2018). Penentuan Kadar Flavonoid Total Ekstrak Air Bunga Rosella (*Hibiscus Sabdariffa* L) Secara Spektrofotometri Uv-Vis. *Journal of Pharmaceutical Science and Herbal Technology*, 3(1), 9-15.
- Ikhsan, M. (2017). Strategi Marketing Communication melalui Event dalam Meningkatkan Brand Image Harian Amanah (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar).
- Zaiton, H., Suzila, I., Ahmed-Mahir, M. M., Salmah, Y., & ZAINI, H. C. (2009, June). Quality of roselle tea as affected by drying temperatures and storage time. In *Prosiding Seminar Kimia, Bersama: UKM-ITB VIII* (pp. 190-196).