

Optimalisasi Bekatul Beras Organik Menjadi Produk Cookies dan Sereal Sehat di Kelompok Tani Setia Budi Situbondo, Jawa Timur

Optimizing Organic Rice Bran into Healthy Cookies and Cereal Products at the Setia Budi Farmers Group, Situbondo, East Java

Riska Rian Fauziah ^{1*}, Rufiani Nadzirah ², Mahrus Irsyam ², Ummi Sholikhah ³, Salma Nu'maa Zahrani ¹, Clairine Diamanta Devina ¹, Salsa Natasya Zulfikha ¹, Niken Thalita Salsabila ¹

¹ Department of Agricultural Product Technology, University of Jember

² Department of Agriculture Engineering, University of Jember

³ Department of Agrotechnology, University of Jember

* riska_rf.ftp@unej.ac.id

ABSTRAK

Beras merah organik memiliki nilai gizi lebih tinggi dibandingkan beras putih dan semakin diminati seiring meningkatnya kesadaran masyarakat akan pola hidup sehat. Desa Kalianget Kabupaten Situbondo merupakan salah satu wilayah penghasil beras merah organik yang dikelola oleh Kelompok Tani Setia Budi. Namun, pemasaran produk masih terbatas karena minimnya inovasi dan kurangnya kemampuan branding serta pemanfaatan e-commerce. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pelatihan dan pendampingan dalam revitalisasi produk turunan beras merah organik, yaitu sereal dan cookies berbahan dasar bekatul, serta meningkatkan kemampuan mitra dalam hal branding dan pemasaran digital. Kegiatan melibatkan 20 anggota kelompok tani, 3 dosen, dan 4 mahasiswa Universitas Jember. Tahapan kegiatan meliputi sosialisasi, pelatihan pembuatan produk, pelatihan branding dan pemasaran, pendampingan desain kemasan, serta penerapan e-commerce. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan keterampilan peserta dalam diversifikasi produk dan strategi pemasaran digital. Pelatihan ini menghasilkan prospek bisnis yang menjanjikan bagi mitra dan diharapkan mampu meningkatkan daya saing produk di pasar yang lebih luas.

Kata kunci — Padi merah organik, Inovasi produk, Branding

ABSTRACT

Organic red rice has higher nutritional value compared to white rice and is increasingly favored as public awareness of healthy lifestyles grows. Kalianget Village in Situbondo is one of the regions producing organic red rice, managed by the Setia Budi Farmer Group. However, the marketing of these products is still limited due to a lack of innovation insufficient branding skills, and e-commerce utilization. This community service activity aims to provide training and assistance in revitalizing derivative products of organic red rice, namely cereal and cookies made from rice bran, while also enhancing the group's capabilities in branding and digital marketing. The program involved 20 members of the farmer group, 3 lecturers, and 4 students from the University of Jember. The stages of the activity included socialization, product-making training, branding and marketing training, packaging design assistance, and e-commerce implementation. The results showed an improvement in participants' skills in product diversification and digital marketing strategies. This training has generated promising business prospects for the group and is expected to enhance the competitiveness of their products in broader markets.

Keywords — Organic red rice, Product innovation, Branding

OPEN ACCESS

© 2024. Riska Rian Fauziah, Rufiani Nadzirah, Mahrus Irsyam, Ummi Sholikhah, Salma Nu'maa Zahrani, Clairine Diamanta Devina, Salsa Natasya Zulfikha, Niken Thalita Salsabila



Creative Commons
Attribution 4.0 International License

1. Pendahuluan

Beras merah (*Oryza rufipagon*) memiliki kandungan nutrisi yang lebih baik jika dibandingkan dengan beras putih [1]. Warna merah pada beras ini berasal dari aleuron yang mengandung gen yang akan memproduksi antosianin, pigmen pemberi warna merah juga berperan sebagai antioksidan, antikanker, dan antiatherogenik. Kandungan serat dalam 1 cangkir beras merah lebih tinggi jika dibanding beras putih, yaitu 3,32 gram sedangkan beras putih sebesar 0,74 gram [2]. Kandungan serat yang terdapat dalam beras merah dapat menurunkan kolesterol melalui penghambatan absorpsi karbohidrat, lemak dan protein. Selain itu, beras merah juga mengandung *Gama Amino Butiric Acid* (GABA) yang kandungannya lebih tinggi apabila dibandingkan dengan beras putih. GABA mampu menstimulasi sel β pancreas untuk memproduksi insulin berlebih sehingga apabila kandungan insulin bertambah, maka akan dapat menekan Hormon Sensitive Lipase (HSL) yang akan berperan dalam lipolisis yang nantinya kadar kolesterol dalam darah juga akan menurun [2], [3].

Meningkatnya kesadaran masyarakat akan pola hidup sehat menyebabkan kebutuhan beras merah organik semakin meningkat. Menurut data yang dilansir oleh media Portal Informasi Indonesia, Indonesia telah berhasil melakukan ekspor beras organik dengan nilai paling besar ke Perancis sebesar 51,5 ton pada tahun 2021 diikuti Amerika Serikat sebesar 50 ton (32%) dan Malaysia sebesar 45,3 ton (29%) [4].

Desa Kalianget merupakan salah satu wilayah penghasil beras organik di Kabupaten Situbondo. Salah satu kelompok tani yang melakukan budidaya beras merah organik di desa tersebut adalah Kelompok Tani Setia Budi. Kelompok tani ini memiliki lahan pertanian organik tersertifikasi seluas 5 ha (gambar 1c). Hasil panen mereka sudah dipasarkan di daerah Situbondo dan sebagian besar dijual kepada pengepul dengan harga Rp 30.000,-. Pemasaran yang intensif masih belum dilakukan karena keterbatasan sumberdaya dan fluktuasi kualitas produk yang dihasilkan.

Selain menghasilkan beras merah organik, kelompok Tani Setia Budi juga membuat produk turunan dari beras merah organik yang tidak lolos grade untuk dijadikan sereal sehat

yang diolah secara sederhana. Sereal yang dihasilkan telah dipasarkan, namun terbatas hanya di Kabupaten Situbondo dan hanya diproduksi jika ada pesanan (*made by order*). Produk sereal yang diproduksi oleh Kelompok Tani Setia Budi masih sangat terbatas dan hanya menjual produk plain, sehingga perlu adanya inovasi reformulasi untuk menambah varian rasa dan meningkatkan nilai fungsional produk. Pengembangan produk baru, seperti pembuatan cookies dengan memanfaatkan bekatul, sisa pengolahan beras, juga bisa dikembangkan.

Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk memberikan pelatihan dan pendampingan kepada mitra dalam rangka revitalisasi produk sereal dan cookies organik, serta meningkatkan kemampuan mitra dalam hal branding, pemasaran, dan pemanfaatan e-commerce.

2. Metodologi

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di sekretariat Kelompok Tani Setia Budi yang terletak di Kabupaten Situbondo. Sasaran utama kegiatan ini yaitu anggota kelompok tani perempuan.

Adapun pelaksanaan pengabdian masyarakat ini terdiri dari beberapa tahap kegiatan yaitu:

1. Sosialisasi
Sosialisasi dilakukan dengan menyampaikan materi dan rencana kegiatan kepada mitra.
2. Pelatihan
Materi pelatihan yang diberikan tentang pembuatan produk dan pembuatan branding dan pemasaran produk.
3. Pendampingan
Kegiatan ini terdiri dari pendampingan pembuatan kemasan, pendampingan pembuatan desain leaflet promosi dan e-commerce.

3. Pembahasan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini melibatkan 20 orang peserta yang tergabung kedalam Kelompok Tani Setia Budi, 3 dosen Universitas Jember, dan 4 orang mahasiswa Teknologi Pangan UNEJ. Kegiatan ini juga dihadiri oleh ketua kelompok tani Setia Budi.



Tahap awal pelaksanaan kegiatan ini adalah sosialisasi program kepada mitra. Beberapa hal yang disosialisasikan yaitu pengenalan produk baru, pentingnya penerapan SOP dan menjaga kualitas produk, pentingnya branding dalam pemasaran, dan pemanfaatan e-commerce dan internet untuk media promosi dan pemasaran.

1. Pelatihan

Pelatihan yang diberikan kepada mitra terdiri dari beberapa jenis meliputi pelatihan pembuatan produk, pelatihan pembuatan brand, pemasaran, dan promosi produk.

a. Pelatihan pembuatan produk

Peserta diajarkan cara membuat dua produk unggulan, yaitu sereal berbasis beras merah organik dan cookies yang terbuat dari bekatul beras organik. Produk-produk tersebut dipilih karena memiliki potensi pasar yang besar dan sejalan dengan tren makanan sehat yang terus berkembang.

Produk yang diberikan kepada mitra adalah sereal beras merah organik dan cookies berbahan dasar bekatul beras organik. Peserta dilibatkan secara aktif dalam seluruh proses produksi, mulai dari pemilihan bahan baku hingga tahap pengemasan. Pelatihan ini juga menekankan pada pentingnya menjaga standar kebersihan dan kualitas, sehingga produk yang dihasilkan dapat bersaing dengan produk komersial lainnya.

b. Pelatihan branding, pemasaran dan promosi produk

Pada tahap ini, peserta diberikan pelatihan mengenai pembuatan brand yang menarik dan berkesan sehingga produk baru yang dibuat dapat memiliki identitas yang kuat di pasar. Selain itu, peserta diajarkan teknik-teknik pemasaran modern, termasuk strategi pemasaran digital dengan memanfaatkan platform e-commerce dan media sosial sebagai sarana promosi.



Gambar 2. Pelatihan pembuatan branding dan pemasaran produk

Kegiatan ini direspon positif oleh seluruh peserta. Peserta berinisiatif untuk membentuk struktur organisasi untuk kelanjutan bisnis produk turunan berbasis beras organik. Hal ini berarti bahwa pelatihan memiliki dampak yang besar dan prospek bisnis yang bagus bagi peserta. Struktur organisasi ini bertujuan untuk memfasilitasi keberlanjutan dari kegiatan produksi dan pemasaran yang telah dipelajari, sehingga hasil dari pelatihan tidak hanya berhenti pada tahap implementasi awal tetapi dapat berkembang, berkelanjutan, dan meningkatkan perekonomian mitra.

2. Pendampingan

Tahap pendampingan dilakukan untuk memastikan bahwa ilmu dan keterampilan yang telah diberikan dalam pelatihan dapat diterapkan dengan baik dalam praktik. Pada tahap ini, peserta didampingi dalam pembuatan kemasan produk yang lebih modern dan menarik. Kemasan memainkan peran penting dalam menarik perhatian konsumen, dan desain yang baik dapat meningkatkan nilai jual produk di pasar.

Pendampingan juga mencakup pembuatan desain leaflet promosi serta pengelolaan akun e-commerce dan media sosial, yang akan menjadi sarana utama dalam memasarkan produk ke konsumen yang lebih luas, baik di dalam maupun di luar Situbondo. Desain kemasan sereal yang telah dibuat diharapkan mampu

meningkatkan daya tarik produk dan memudahkan konsumen dalam mengenali dan membeli produk sereal organik ini. Gambar 3 menunjukkan desain kemasan sereal yang telah dibuat.



Gambar 3. Desain kemasan sereal

Hasil dari kegiatan pengabdian ini menunjukkan respons yang sangat positif dari peserta. Mereka merasa terbantu dengan pengetahuan dan keterampilan yang didapat, dan sebagai tindak lanjut dari pelatihan ini, peserta berinisiatif untuk membentuk struktur organisasi yang solid. Tujuan pembentukan struktur organisasi ini adalah untuk memfasilitasi keberlanjutan dari usaha produksi dan pemasaran produk turunan berbasis beras organik, sehingga pelatihan yang telah diberikan tidak hanya berhenti pada tahap implementasi awal tetapi dapat berkembang dan berkelanjutan.

Selain itu, keterlibatan seluruh anggota dalam struktur organisasi ini juga memungkinkan adanya pembagian tugas yang lebih jelas, baik dalam hal produksi, pemasaran, maupun pengelolaan keuangan, sehingga kegiatan usaha dapat berjalan lebih efisien dan profesional. Kesimpulannya, kegiatan pengabdian ini telah berhasil memberikan dampak yang signifikan terhadap peningkatan kapasitas mitra dan membuka peluang bisnis yang lebih baik untuk masa depan.

4. Kesimpulan

Kegiatan pengabdian masyarakat yang diberikan kepada Kelompok Tani Setia Budi telah memberikan dampak positif yang signifikan. Melalui kegiatan ini, para peserta berhasil meningkatkan keterampilan dalam memproduksi dan memasarkan produk turunan beras merah organik, seperti sereal dan cookies

berbahan dasar bekatul. Pelatihan ini mencakup pembuatan produk dengan standar kualitas yang tinggi serta pengembangan brand yang kuat dan menarik.

Peserta juga dilatih untuk memahami pentingnya strategi pemasaran modern yang menggunakan platform e-commerce dan media sosial sebagai alat promosi. Penggunaan e-commerce terbukti dapat memperluas jangkauan pasar, membuka peluang bagi produk mereka untuk bersaing di pasar yang lebih luas. Dengan desain kemasan yang lebih modern dan strategi promosi yang efektif, produk mereka memiliki daya tarik yang lebih besar bagi konsumen.

Tahap pendampingan memastikan bahwa ilmu yang diperoleh dari pelatihan dapat diterapkan secara optimal dalam praktik. Pembentukan struktur organisasi oleh peserta menunjukkan bahwa program ini berhasil mendorong keberlanjutan usaha dan memberikan prospek bisnis yang lebih cerah. Melalui sinergi antara produksi, branding, dan pemasaran digital, diharapkan usaha Kelompok Tani Setia Budi akan terus berkembang dan mampu meningkatkan perekonomian mereka secara berkelanjutan.

5. Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Program Pengabdian kepada Masyarakat dengan pendanaan dari Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian kepada Masyarakat (DRTPM) tahun 2024 yang telah mendanai kegiatan ini.

6. Daftar Pustaka

- [1] R. C. Dewi and M. Hayati, "Perilaku Konsumen dalam Keputusan Pembelian Beras Merah Organik," *AGRISCIENCE*, 2021, doi: 10.21107/agriscience.v2i2.11412.
- [2] W. U. Pradini, A. C. N. Marchianti, and R. Riyanti, "The Effectiveness of Red Rice to Decrease Total Cholesterol in Type 2 DM Patients," *J. Agromedicine Med. Sci.*, 2017, doi: 10.19184/ams.v3i1.4091.
- [3] I. Pangkalan, *Agar jantung sehat: tip dan trik memilih makanan agar jantung sehat*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2010.
- [4] E. Sutrisno, "Beras Organik Indonesia Diminati Pasar Global," *Portal Informasi Indonesia*, 2022.
<https://indonesia.go.id/kategori/editorial/4587/beras-organik-indonesia-diminati-pasar-global>