

Meningkatkan Daya Saing Produk Olahan Rendang Jamur Tiram

Improving the Competitiveness of Processed Oyster Rendang Mushroom Products

Nur Heriyadi Parnanto¹, Raden Rara Aulia Qonita^{2*}, Erlyna Wida Riptanti³

¹ Department of Food Science and Tehcnology, Faculty of Agriculture, Sebelas Maret University, Indonesia

² Departement of Agribusiness, Faculty of Agriculture, Sebelas Maret University, Indonesia

³ Study Center and Mentoring of Cooperation and Micro, Small and Medium Enterprises (CMSMEs), Sebelas Maret University, Indonesia

*Corresponding author:

E-mail: randenrara@staff.uns.ac.id

Submission August 2019, Revised November 2019, Accepted November 2019

ABSTRAK

Rendang merupakan makanan khas asli Indonesia yang digemari di seluruh dunia. Namun, makanan tersebut mempunyai kolesterol tinggi sehingga sekarang ini perlu dicari alternatif bahan pengganti dalam membuat rendang. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing produk pengolahan rendang jamur tiram melalui peningkatan kualitas rasa dan pengemasan yang marketable. Metode yang dilakukan dalam upaya tersebut adalah melalui mendiskusikan terkait pengemasan yang marketable dan pendampingan penetapan standar proses pengolahan. Hasilnya menunjukkan melalui penetapan merek dagang/ label, pengemasan yang lebih menarik dan pendampingan pengolahan memberikan nilai tambah pada produk pengolahan. Selain itu, peningkatan promosi dan mempertahankan kualitas produk juga dilakukan untuk meningkatkan nilai tambah produk. Hal tersebut menjadikan daya saing produk rendang jamur tiram meningkat seiring dengan peningkatan kualitas produk. Hasil kesimpulan menunjukkan bahwa konsumen mulai sadar dan menyukai rendang jamur tiram dan pasar rendang jamur tiram mulai membidik segmen konsumen kelas menengah-atas.

Kata kunci: Rendang jamur tiram, kualitas produk, pemasaran, pengolahan, kemasan, nilai tambah, daya saing

ABSTRACT

Rendang is an authentic Indonesian food that is popular throughout the world. However, these foods contain high cholesterol so now we need to find alternative substitutes to make rendang. Oyster mushrooms have elasticity like beef so that they can be used as an alternative to making rendang. These kinds of businesses have good prospects to increase their business. High market demand and limited business competition have opened up huge market opportunities. This market opportunity must also be balanced with the quality and continuity of the product so that it can increase consumer confidence in the product of oyster mushroom rendang. Community empowerment carried out by the service team focuses on improving the quality of rendang products with marketable packaging. The result is that consumers begin to realize and like the oyster mushroom rendang and the oyster mushroom rendang market starting to target the upper-middle-class consumer segment.

Keywords: *Oyster mushroom rendang, marketable packaging, product selling price*

Pendahuluan

Rendang adalah makanan tradisional Minangkabau yang dipilih oleh pemirsa CNN pada tahun 2011 sebagai salah satu makanan paling enak di dunia [1]. Konsumsi daging sapi di Indonesia per tahun mencapai 4 juta ekor dari impor sebanyak 15% dan lokal sebanyak 85%, serta harganya mencapai Rp. 95.000/ kg [2]. Pembuatan daging tiruan dapat dijadikan salah satu alternatif dalam upaya pengurangan jumlah konsumsi daging dan menurunkan harga jual

produk pangan yang terlalu tinggi [2]. Salah satunya diantaranya dan yang sudah mulai diproduksi adalah rendang jamur tiram.

Keberadaan jamur sebagai salah satu jenis bahan pangan telah cukup lama dikenal oleh masyarakat di Indonesia sebagai salah satu bahan pangan yang memiliki manfaat baik untuk kesehatan. Jamur memiliki kandungan protein nabati yang tinggi, karbohidrat yang sebanding serta kandungan lemak yang lebih rendah dari daging namun sebanding dengan sayur-sayuran

How to cite:

Parnanto NH, Qonita RRA, Riptanti EW (2019) Meningkatkan Daya Saing Produk Olahan Rendang Jamur Tiram. Berdikari:Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia 2 (1): 24 – 29. doi: 10.11594/bjpmi.02.01.04.

lain [3]. Beberapa jenis jamur yang telah dibudidayakan dan memiliki nilai bisnis besar diantaranya adalah jamur merang, jamur kuping, shitake, champignon, lingzi dan jamur tiram [4].

Jamur tiram memiliki kandungan protein dan karbohidrat lebih tinggi dibanding daging sapi namun kadar lemak lebih rendah sehingga jamur tiram dapat dimanfaatkan sebagai sumber gizi bagi orang yang melakukan diet [5]. Pengolahan bahan pangan merupakan salah satu fungsi untuk memperbaiki mutu bahan pangan, memberikan kemudahan dalam penanganan, efisiensi biaya produksi, memperbaiki cita rasa dan aroma dan penganekaragaman produk [6]. Diversifikasi pengolahan jamur dan pengembangan teknologi olahan jamur sangat diperlukan bagi petani dan pengusaha jamur dalam meningkatkan nilai tambah jamur segar [7].

Produk jamur crispy merupakan salah satu jenis makanan cemilan yang saat ini cukup populer di masyarakat [8]. Beberapa diversifikasi pengolahan jamur tiram selain jamur crispy antara lain bakso, nugget, rendang, rolade, tahu bakso, abon dan sate [9]. Jamur tiram mempunyai rasa yang enak seperti daging ayam bahkan jamur tiram ini disukai sebagian besar orang di dunia karena rasa khasnya dan manfaatnya bagi kesehatan [7]. Nutrisi dalam jamur antara lain protein, air, kalori, karbohidrat zat besi, kalsium, vitamin B1, vitamin B2 dan vitamin C. Setiap per seratus gram (100 g) jamur tiram memiliki 19 sampai 35% protein dengan 9 macam asam amino di dalam kandungannya [10]. Protein merupakan suatu senyawa yang dibutuhkan dalam tubuh manusia sebagai zat pendukung pertumbuhan dan perkembangan. Dalam protein terdapat sumber energi dan zat pengatur tubuh [11]. Bila dilihat dari kandungan proteinnya, jamur tiram dapat dijadikan pilihan lain sebagai sumber makanan berprotein yang dibutuhkan oleh tubuh. Di samping itu jamur tiram juga mempunyai cita rasa yang lezat seperti daging [11].

Berdasarkan penelitian Rahayu *et al.*, [12] bahwa nugget jamur tiram yang diberi rasa rendang, sate, gulai dan semur kemudiandiujikan organoleptik (rasa, warna, aroma, bentuk, dan tekstur) diketahui bahwa rasa rendang memiliki nilai uji organoleptik lebih baik daripada rasa lainnya. Analog dengan hal tersebut, jamur tiram yang diolah menjadi rendang jamur tiram akan mempunyai rasa, warna, aroma, bentuk dan

tekstur yang hampir sama dengan rendang daging pada umumnya.

Salah satu UMKM yang mengolah jamur tiram menjadi rendang jamur tiram adalah Ibu Tini yang berasal dari Kecamatan Polokarto Kabupaten Sukoharjo. Kecamatan tersebut merupakan salah satu kecamatan penghasil terbesar jamur tiram di Kabupaten Sukoharjo. Setiap hari kurang lebih membutuhkan 10 kg jamur tiram untuk diolah menjadi rendang jamur tiram. Permasalahan yang dihadapi adalah rasa rendang jamur tiram yang belum konsisten dalam proses pembuatannya dan kemasan jamur tiram ini belum *marketable* sehingga konsumennya masih golongan menengah. Hal ini berakibat pada harga jual rendang jamur tiram yang tidak bisa ditingkatkan secara signifikan.

Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing produk pengolahan rendang jamur tiram melalui peningkatan kualitas rasa dan pengemasan yang marketable.

Materi dan Metode

UKM yang menjadi mitra kegiatan ini adalah UKM Ibu Tini yang berasal dari Kecamatan Polokarto Kabupaten Sukoharjo. Kegiatan ini dilakukan pada bulan April – September 2019 yang meliputi kegiatan *need assessment*, penyusunan standart proses pembuatan rendang jamur tiram, pelatihan pengemasan dan pelatihan promosi.

Tim pengabdian melakukan identifikasi permasalahan dan mendiskusikan penyelesaian permasalahan dengan UMKM Mitra.

Langkah-langkah yang dilakukan dalam pengabdian ini adalah:

1. Melakukan penetapan standart proses pembuatan rendang jamur tiram. Standart proses ini meliputi kualitas jamur tiram segar, jenis dan kualitas bumbu yang digunakan, proses pemasakan rendang.
2. Mendiskusikan label rendang jamur tiram.
3. Mendiskusikan bahan pengemas dan bentuk kemasan yang sesuai dengan karakteristik rendang jamur tiram.
4. Menetapkan harga jual.
5. Peningkatan promosi rendang jamur tiram.
6. Tim pengabdian melakukan pendampingan dari penetapan standart proses pengolahan rendang sampai pemasaran rendang jamur tiram.

7. Tim pengabdian juga melakukan monitoring dan evaluasi terhadap pendampingan yang telah dilakukan minimal setiap dua minggu sekali.

Hasil dan Pembahasan

Tim Pengabdian menentukan rencana dan implementasi kegiatan bersama UMKM mitra. Hal tersebut merupakan awal kegiatan yang harus disepakati bersama untuk mencapai tujuan akhir kegiatan. Semangat kedua belah pihak dalam mensukseskan rencana merupakan modal dasar dalam mengimplementasikan hasil kegiatan.

Tim Pengabdian bersama UMKM mitra melakukan penyusunan bersama prosedur baku pembuatan rendang jamur tiram untuk menghasilkan kualitas rendang yang berkualitas. Bahan dan bumbu-bumbuan yang digunakan untuk membuat rendang mempunyai kualitas yang baik yang meliputi jamur tiram segar, bawang merah, bawang putih, tumbar, jinten, kapulaga, miri, daun jeruk, laos, daun salam, kayu manis, cengkeh, cabai merah dan santan. Langkah – langkah pembuatan rendang sebagai berikut:

1. Menyiapkan bumbu-bumbuan tersebut kemudian dihaluskan kecuali laos, daun jeruk, daun salam yang hanya digeprek.
2. Jamur tiram disuwir-suwir dengan ukiran yang hampir sama kemudian dicuci bersih. Setelah dicuci kemudian ditiriskan.
3. Bumbu-bumbuan tersebut kemudian ditumis sampai mengeluarkan aroma dan warnanya agak kecoklatan.
4. Menambahkan suwiran jamur tiram ke dalam tumisan bumbu diaduk-aduk beberapa saat sampai layu kemudian ditambahkan santan kental dan parutan kelapa. Proses pemasakan ini dalam wajan besar dengan api sedang kemudian api kecil jika santannya sudah mulai mengering dengan api kecil. Waktu yang dibutuhkan kurang lebih 3 jam sampai menghasilkan rendang kering siap saji. Ciri-ciri rendang siap saji adalah berwarna kecoklatan dan rasanya sudah seperti rendang daging sapi.



Gambar 1. Proses produksi pengolahan rendang jamura tiram

Jamur tiram segar sebanyak 3 kg akan menjadi 1 kg rendang jamur tiram tergantung kualitas jamur tiram segarnya. Hasil ini adalah hasil maksimal jika kualitas jamur tiramnya sangat baik jika kualitas sedang maka hasilnya hanya seperempatnya saja. Oleh karena itu, UMKM mitra perlu melakukan seleksi kualitas jamur tiram segar sebelum diolah lebih lanjut.

UMKM mitra sebelum mendapat pendampingan dari Tim, rendang jamur tiram hanya dijual menggunakan plastik biasa dan tidak ada merek/labelnya. Harga rendang per 250 gr dijual sebesar Rp 10.000. Daya tahan produk hanya sampai 2 hari di dalam plastik tersebut. Peningkatkan daya tahan produk dilakukan antara lain dengan menjaga kualitas jamur tiram segar dan mengimple-

mentasikan standart proses pembuatan rendang jamur tiram.

Peningkatan nilai tambah rendang jamur tiram, strategi yang diterapkan oleh Tim adalah 1) Memperbaiki tampilan produk melalui perbaikan kemasan; 2) Peningkatan promosi penjualan atau penyebaran informasi produk; 3) Berusaha mempertahankan kualitas produk [13]. Strategi peningkatan nilai tambah ini juga merupakan hasil penelitian Nuraini [14] mengenai Analisis Strategi Pemasaran Produk Olahan Jamur Tiram Pada Industri Kecil Dan Menengah Rumah Jamur di Kota Batu.

Setelah mendapat pendampingan dari Tim Pengabdian akhirnya disepakati merek yang digunakan adalah "Alaska" yang berarti alas karet. Hal ini karena jamur tiram yang digunakan sebagai bahan baku berasal dari alas karet Polokarto Kabupaten Sukoharjo.

Mengingat akan pentingnya fungsi dari pengemasan dan pelabelan maka kami memberikan penyuluhan dan praktek langsung cara mengemas produk yang mereka telah hasilkan. Pemberian merek dagang tak kalah pentingnya yang memiliki 2 fungsi utama yaitu sebagai identitas bagi produk dan sebagai pembeda produk dalam bisnis yang dimiliki dengan para pesaing [15]. Merek bisa digunakan sebagai nilai tambah dalam mengambil margin yang lebih tinggi sehingga memperoleh laba yang memuaskan. Merek juga digunakan sebagai tanda suatu produk di kalangan masyarakat yang memiliki kekuatan untuk tujuan utama produk itu diciptakan. Hasil penelitian Fatimah [16] menunjukkan bahwa variabel kesadaran merek, persepsi kualitas, asosiasi merek, dan loyalitas merek secara simultan berpengaruh secara signifikan terhadap kepuasan pelanggan.

Manfaat merek dalam suatu bisnis selain sebagai identitas dan membedakan dengan pesaing dapat juga untuk meningkatkan penjualan [15]. Kemasan yang digunakan menggunakan kemasan kotak plastik (Gambar 2) yang berisi 250 gr sampai 400 gr. Kemasan kotak ini digunakan karena dinilai lebih marketable dibanding kemasan lainnya dan harganya relatif terjangkau dalam penghitungan harga jual produk rendang. Setelah diuji coba kadaluwarsa produk, produk rendang yang dalam kemasan tersebut tahan hingga 3-4 hari.

Dengan pengemasan pada Gambar 2 maka produk rendang jamur tiram meningkat daya

saingnya dan nilai tambahnya. Setelah survey konsumen, harga yang dipatok sebesar Rp 20.000/ 250 gr. Dari survey konsumen diketahui bahwa harga tersebut tidak terlalu tinggi bagi konsumen dan layak di pasaran



Gambar 2. Proses pengemasan

Strategi pemasaran merupakan salah satu cara memenangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan baik itu untuk perusahaan yang memproduksi barang atau jasa. Strategi pemasaran dapat dipandang sebagai salah satu dasar yang dipakai dalam menyusun perencanaan perusahaan secara menyeluruh. Alasan lain yang menunjukkan pentingnya strategi pemasaran adalah semakin kerasnya persaingan perusahaan pada umumnya [17].



Gambar 3. Produk rendang siap jual

Strategi pemasaran ditempuh dengan peningkatan promosi penjualan atau penyebaran informasi produk kepada calon konsumen di sekitar wilayah penjualan, ibu-ibu kompleks perumahan maupun melalui media sosial antara lain facebook. Media social menurut Siswanto [18] meningkatkan daya saing usaha kecil dan menengah karena mudah diakses dan biayanya murah.

Setiap hari sekarang ini membutuhkan jamur tiram antara 25 – 30 kg untuk membuat rendang jamur tiram. Sebelum ada kegiatan pendampingan dari Tim Pengabdian, bahan baku jamur tiram yang dibutuhkan setiap harinya kurang lebih 5-7 kg. Konsumen yang loyal dan puas terhadap kualitas produk menjadi senjata yang ampuh dalam penyebaran informasi produk kepada calon konsumen lainnya. Di sisi lain, calon konsumen yang sedang menjalani program diet terhadap protein hewani membutuhkan makanan bergizi yang lezat rasanya yang berasal dari protein nabati. Oleh karena itu, pasar rendang jamur tiram semakin terbuka luas.

Kesimpulan

Diversifikasi olahan jamur tiram mempunyai beragam jenis olahan dimana pasarnya masih terbuka luas. Rendang jamur tiram yang dipilih oleh UMKM mitra menjadi salah satu pilihan usaha yang patut dikembangkan untuk menjadi brand rendang jamur tiram dari Kabupaten Sukoharjo. Hasil pendampingan Tim Pengabdian menjadikan rendang jamur tiram mempunyai nilai tambah yang lebih tinggi dari sebelumnya dan terbukanya pasar yang lebih luas. Penambahan label dan peningkatan kemasan yang marketable meningkatkan nilai tambah produk rendang. Kepuasan konsumen terhadap kualitas produk rendang dapat menjadi ujung tombang pemasaran dalam penyebaran informasi yang positif terhadap produk rendang jamur tiram.

Ucapan Terima Kasih

Tim Pengabdian berterima kasih kepada Kementerian Riset, Tehnologi dan Pendidikan Tinggi yang telah memberikan hibah mono tahun skim Program Kemitraan Masyarakat Tahun 2019 sehingga kegiatan pengabdian masyarakat dapat dilaksanakan dengan baik. Tim Pengabdian juga mengucapkan terima kasih terhadap UMKM mitra yang telah berpartisipasi aktif sehingga program kegiatan dapat dijalankan dengan baik.

Referensi

1. Rini, Azima F, Sayuti K, Novelina (2016) The Evaluation of Nutritional Value of Rendang Minangkabau. *Agriculture and Agricultural Science Procedia* 9: 335-341. Doi: <http://doi.org/10.1016/j.aaspro.2016.02.146>
2. Wardani NEK & Widjarnako, S. B. 2013. Potensi jamur tiram (*Pleurotus ostreatus*) dan gluten dalam pembuatan daging tiruan tinggi serat. *Jurnal Teknologi Pertanian* 14 (3): 151-164.
3. Pasaribu, Permana T, Alda ER (2002) Aneka Jamur Unggulan Yang Menembus Pasar. PT Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta.
4. Sumarmi (2006) Botani Dan Tinjauan Gizi Jamur Tiram Putih. *Jurnal Inovasi Pertanian* 4 (2) :124-130.
5. Bernas EG, Jaworska Lisiewska Z (2006) Edible mushrooms as a source of valuable nutritive constituents. *Acta Science Pol Technology Aliment* 5(1): 5-20.
6. Astuti S, Suharyono AS, Fitra N (2016) Pengaruh formulasi jamur tiram putih (*pleurotus oestreatus*) dan tapioka terhadap sifat fisik, organoleptik, dan kimia kerupuk. *Jurnal Penelitian Pertanian Terapan* 16 (3): 163-173. Doi: <http://dx.doi.org/10.25181/jppt.v16i3.94>
7. Usdyana NF, Ahmad I, Yusuf M (2018) Diversifikasi jamur tiram sebagai pangan lokal pada kelompok wanita tani di Kecamatan Malua Kabupaten Enrekang. *Jurnal Dedikasi Masyarakat* 1 (2): 59 - 68. Doi: <http://dx.doi.org/10.31850/jdm.v1i2.290>
8. Maharani DM & Pranowo D (2017) Peningkatan efisiensi produksi jajanan crispy dengan spinner inverter dan double cone. *Journal of Innovation and Applied Technology* 03 (2): 470-475. Doi: <http://dx.doi.org/10.21776/ub.jiat.003.02.5>
9. Damayanti RW, Rosyidi CN, Priadythama I, Aisyati A (2014) Alternatif diversifikasi pengolahan jamur tiram putih (*Pleurotus ostreatus*) menjadi tepung jamur. *Performa* 13(2): 127-134. Doi: <https://doi.org/10.20961/performa.13.2.10068>.
10. Suriawiria UH (2001) Sukses beragrobisnis jamur kayu: shiitake, kuping dan tiram. Penebar Swadaya. Bogor.
11. Muchtadi D (2010) Teknik Evaluasi Nilai Gizi Protein. Penerbit Alfabeta. Bandung.
12. Rahayu D, Sudono A, Ahman E (2015) Analisis kualitas produk dalam pengembangan bisnis nugget jamur tiram putih aneka rasa bumbu masakan tradisional. *Gastronomy Tourism* 1 (2): 88-98.
13. Budasih NL, Ambarawati IGAA, Astiti NWS (2014) Strategi pemasaran produk olahan jamur tiram pada Kelompok Wanita Tani (KWT) Spora

- Bali. *Jurnal Manajemen Agribisnis* 2 (2): 114-130.
14. Nuraini S (2017) Analisis Strategi Pemasaran Produk Olahan Jamur Tiram Pada Industri Kecil Dan Menengah Rumah Jamur Di Kota Batu. Thesis. Fakultas Pertanian. Universitas Brawijaya. <http://repository.ub.ac.id/id/eprint/4862>
 15. Wiadnyani AAIS, Sugitha IM, Widarta IWR, Kartika IDP (2018) Pelatihan pengolahan dan pengemasan jamur tiram menjadi bakso di Desa Peninjoan, Kecamatan Tembuku, Kabupaten Bangli. *Buletin Udayana Mengabdikan* 17 (4): 106-111. Doi: <https://doi.org/10.24843/BUM.2018.v17.i04.p07>
 16. Fatimah S (2014) Pengaruh kesadaran merek, persepsi kualitas, asosiasi merek, dan loyalitas merek terhadap keputusan pembelian pelemab wardah pada konsumen Al Yasini Mart Wonorejo. *Jurnal Sketsa Bisnis* 1 (2): 52 – 70. Doi: <https://doi.org/10.35891/jsb.v1i2.75>
 17. Wibowo DH, Arifin Z, Sunarti (2015) Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing umkm (Studi pada batik Diajeng Solo). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* 29 (1) : 59 – 66.
 18. Siswanto T (2013) optimalisasi sosial media sebagai media pemasaran usaha kecil menengah. *Jurnal Liquidity* 2 (1) 80 – 86. Doi <https://doi.org/10.32546/lq.v2i1.134>.