

**IbM Pengrajin Geblek**  
**Samsu Udayana, Samsul Rizal dan Yuliansyah**

Jenis Kegiatan	: Ipteks bagi Masyarakat
Mitra Kegiatan	: Pengrajin Geblek (Bapak Basiman dan Ibu Sarmiyah)
Jumlah Mitra	: 2 Usaha ; 6 orang
Pendidikan Mitra	: SMA: 3 orang, SMP : 2 orang, SD: 1 orang
Persoalan Mitra	: Teknologi
Status sosial Mitra	: Pengusaha kecil Mikro
Ketua Tim pelaksana	: DR. Samsu Udayana Nurdin, M.Si.
Jumlah Dosen/ Tim	: 2 orang
Jumlah mahasiswa	: 4 orang
Galar Akademik Tim	: S3 2 orang. S2 1 orang
Gender	: 2 orang
Prodi / Fakultas	: THP/FP
Jangka waktu kegiatan	: 6 bulan
Lokasi kegiatan	: Desa Adiluwih Kecamatan Adiluwih, Kabupaten Pringsewu Kab. Pringsewu
Jarak ke Lokasi Kegiatan	: 80 km
Aktivitas Pembinaan	: Penyuluhan, pelatihan, pendampingan
Indikator keberhasilan	: Sebelum IbM: produksi geblek tanpa variasi rasa dan dikemas dengan plastik biasa. Setelah IbM: Produksi geblek dengan variasi rasa yang dikemas dengan kemasan yang menarik
Omzet per bulan	: Sebelum IbM : Rp. 1.600.000,- Setelah IbM : Rp.3.000.000
Produk / kegiatan yang dinilai bermanfaat dari berbagai perspektif :	Teknologi produksi geblek dengan variasi rasa, teknik pengemasan yang menarik sehingga meningkatkan potensi keuntungan.
Potret permasalahan lain yang terekam:	lingkungan produksi masih dekat dengan lokasi kandang hewan piaraan yaitu kambing, sehingga peluang polusi masih cukup besar, kebersihan lingkungan masih perlu ditingkatkan. Perizinan dari Dinas Kesehatan sulit untuk diperoleh.

## Ringkasan

Pemerintah melalui Peraturan Menteri Perindustrian Republik Indonesia Nomor: 95/M-IND/PER/8/2010 tentang Peta Panduan (*Road Map*) pengembangan Industri Unggulan Provinsi Lampung telah menetapkan bahwa industri berbasis ubi kayu yang meliputi Industri Tapioka, Industri pati dan produk pati (bukan beras dan jagung) dan Industri makanan ringan merupakan salah satu Industri unggulan Provinsi Lampung disamping Industri yang berbasis jagung. Geblek merupakan makanan ringan tradisional dari ubi kayu yang berpotensi untuk dikembangkan. Kegiatan pengabdian ini merupakan kegiatan tahun kedua dengan prioritas permasalahan antara lain mitra belum memiliki izin produksi dari Dinas Kesehatan setempat (belum memiliki no PIRT), belum memiliki mitra diperkotaan sehingga pemasarannya terbatas, serta belum mampu memproduksi geblek dengan berbagai variasi rasa. Melalui kegiatan ini diharapkan pengrajin geblek yang menjadi mitra kegiatan bisa mendapatkan izin produksi dari Dinas Kesehatan Pringsewu (memiliki no PIRT), mampu memasarkan geblek di perkotaan melalui kemitraan dan mampu memproduksi geblek dengan berbagai variasi rasa. Pengajuan izin ke Dinas kesehatan Kabupaten Pringsewu untuk mendapatkan no PIRT tidak bisa dilakukan karena geblek beku yang dijual mensyaratkan kondisi penyimpanan khusus (suhu beku). Pengemasan geblek dengan teknik pengemasan dan pelabelan yang menarik dapat meningkatkan imej geblek dihadapan konsumen. Pengemasan ini meningkatkan potensi untung tambahan dari penjualan geblek berkisar antara Rp. 2.600,00 sampai dengan Rp. 6.600,00 per bungkus. Pemasaran geblek beku yang dikemas menarik melalui berbagai jalur pemasaran diharapkan akan dapat meningkatkan permintaan geblek yang pada akhirnya dapat meningkatkan keuntungan produsen geblek. Perlu diupayakan untuk mendapatkan izin dari Departemen Kesehatan agar hambatan legalitas produk dapat terpecahkan.

Kata Kunci: Geblek, vegetarian nuget, gorengan, makanan tradisional

### A. ANALISIS SITUASI DAN PERMASALAHAN

#### 1. Analisis Situasi

Pemerintah melalui Peraturan Menteri Perindustrian Republik Indonesia Nomor: 95/M-IND/PER/8/2010 tentang Peta Panduan (*Road Map*) pengembangan Industri Unggulan Provinsi Lampung telah menetapkan bahwa industri berbasis ubi kayu yang meliputi Industri Tapioka, Industri pati dan produk pati (bukan beras dan jagung) dan Industri makanan ringan merupakan salah satu Industri unggulan Provinsi Lampung disamping Industri yang berbasis jagung. Penetapan ini oleh pemerintah provinsi Lampung didasarkan atas pertimbangan hasil analisa terhadap kondisi, potensi ekonomi daerah dan potensi pengembangan 5 (lima) tahun ke depan serta keterkaitannya dengan industri penunjang, industri terkait dan industri di provinsi lain. Salah satu sasaran pengembangan yang telah ditetapkan untuk dicapai dalam jangka menengah (2010-2014) adalah mengembangkan diversifikasi produk berbasis ubi kayu (Ahmad, 2010).

Geblek merupakan makanan tradisional dengan bahan baku utama ubi kayu. Makanan ini berasal dari pulau Jawa sehingga keberadaannya di Lampung dapat ditemukan di beberapa desa/kecamatan sentra ubikayu yang berpenduduk mayoritas suku Jawa seperti Kecamatan Pringsewu, Sukoharjo, dan Adiluwih. Makanan ini diproduksi dari ubi kayu parut yang direbus dan dibumbui untuk selanjutnya dijemur setengah kering. Geblek disajikan setelah digoreng dan biasanya dikonsumsi langsung atau menggunakan sambal atau bumbu pecel. Makanan ini menjadi jajanan favorit jika ada acara pertunjukkan di daerah pedesaan.

Dari segi kandungan gizi, geblek merupakan makanan yang kaya serat karena bahan baku yang digunakan adalah ubi kayu parut sehingga tidak hanya mengandung pati juga mengandung serat yang berasal dari onggok. Sebagai makanan dari ubi kayu, geblek diduga memiliki glikemik indeks yang rendah yaitu 46 dibandingkan kentang (85) atau terigu (70) sehingga aman bagi penderita diabetes (Beidler, 2011; Onimawo, 2012).

Pengrajin geblek yang menjadi mitra pada kegiatan ini (Bapak Basiman dan Ibu Sarmiyah) merupakan industri rumah tangga dengan kapasitas kurang dari 100 kg ubi kayu perhari. Kegiatan produksi dilaksanakan di rumah bagian belakang (dapur) yang berdekatan dengan kamar mandi. Ruangan produksi berlantai tanah dan ber dinding geribik sehingga tidak memenuhi persyaratan kebersihan. Peralatan dan cara kerja yang diterapkan sangat sederhana dan cenderung mengabaikan aspek kebersihan.

Tidak ada proses penyimpanan yang dilakukan Mitra karena daya simpan geblek yang rendah (sekitar 24 jam). Sehingga berapapun geblek yang dihasilkan harus habis dijual pada hari yang sama. Penyimpanan yang lebih dari satu hari dapat menyebabkan geblek menjadi keras, berbau atau bahkan jamur. Karena pihak mitra selain sebagai produsen juga selalu bertindak selaku penjualnya (dalam bentuk geblek mentah atau goreng), maka segala kerusakan ditanggung oleh sang produsen. Geblek di jual dalam bentuk curah tanpa pengemasan dengan harga mentah Rp.8000,00 per 100 biji.

Selama ini pemasaran geblek yang dihasilkan mitra hanya dilakukan pada saat hari pasaran (4 hari dalam seminggu). Sebagai contoh, Mitra Basiman hanya berjualan hari Selasa, Rabu, Jum'at dan Minggu. Kurangnya tenaga kerja menyebabkan Mitra Basiman harus mengatur waktu produksi dan pemasaran. Hari Senin, Kamis, dan Sabtu merupakan hari yang digunakan untuk kegiatan produksi. Jadi geblek yang diproduksi Senin di pasarkan hari Selasa dan Rabu, produksi Kamis di pasarkan Rabu, dan produksi Sabtu dipasarkan Minggu. Tenaga kerja utama adalah anggota keluarga mitra sendiri (pekerja tetap 2 orang dan secara

insidental anggota keluarga yang lain juga membantu). Semua peralatan dioperasikan secara manual oleh Mitra sehingga dengan tenaga kerja yang ada tingkat produktivitasnya rendah. Walaupun diakui oleh mitra bahwa produknya cukup laku, tetapi belum pernah ada usaha-usaha memperluas pasaran. Selain tenaga kerja, permasalahan utama yang dihadapi adalah karena daya simpan geblek yang rendah dan tidak tersedianya peralatan penyimpanan yang memadai.

Sebagai usaha rumah tangga yang sangat tradisional, pengelolaan usaha mitra ini pun dilakukan secara tradisional. Tidak ada pencatatan atau pembukuan yang dilakukan dalam proses usaha produk ini. Untung dan rugi hanya diperhitungkan berdasarkan berapa modal bahan baku dan berapa hasil penjualan, sedangkan komponen lain seperti tenaga, tempat, dan peralatan kurang diperhitungkan dalam kalkulasi tersebut. Tidak diketahui dasar penetapan harga geblek oleh ke dua mitra, tetapi dengan harga yang ada kedua mitra merasa tidak mampu menambah tenaga kerja guna meningkatkan produksi. Diduga harga geblek yang ada terlalu murah, sehingga diperlukan penghitungan ulang untuk menetapkan harga geblek yang wajar.

Tidak ada permasalahan dengan ketersediaan bahan baku karena mitra tinggal di daerah yang memang penghasil ubi kayu (Desa Adiluwih, Kecamatan Adiluwih Kabupaten Pringsewu). Selain itu, semua varietas ubi kayu dapat digunakan termasuk singkong racun. Bahan baku penunjang lain seperti kelapa dan bumbu-bumbuan juga tersedia di pasar terdekat.

## **2. Permasalahan Yang ditemui pada Usaha Mitra**

Berdasarkan analisis situasi setelah kunjungan ke lokasi dan diskusi dengan Mitra yang dilaksanakan pada bulan April 2013 beberapa permasalahan yang dapat diidentifikasi antara lain:

1. Fasilitas produksi yang tidak memenuhi standar sanitasi dan higienitas yang baik .
2. Belum memiliki izin produksi dari Dinas Kesehatan setempat (PIRT)
3. Peralatan sangat sederhana dan kurangnya tenaga kerja
4. Tidak ada variasi produk
5. Daya simpan produk yang rendah dan tidak memiliki fasilitas penyimpanan
6. Tidak ada analisis biaya produksi sehingga dengan tingkat harga yang ada sulit untuk meningkatkan kapasitas produksi
7. Tidak memiliki sistem pembukuan untuk menghitung untung rugi

8. Jangkauan pemasaran yang terbatas

**B. TARGET DAN LUARAN**

Hasil yang ingin dicapai dari kegiatan ini adalah berkembangnya usaha geblek mitra menjadi usaha geblek maju dan tangguh sehingga mampu meningkatkan pendapatan dan kemandirian ekonomi mitra. Beberapa aspek yang menjadi target kegiatan dan luaran yang diharapkan dapat dilihat pada Tabel 1 berikut.

Tabel 1. Beberapa aspek yang dikembangkan dalam kegiatan serta Target dan Luarannya

Aspek yang dikembangkan	Target	Luaran
Pengurusan izin produksi dari Dinas Kesehatan Setempat	Mendapatkan izin produksi dari Dinas Kesehatan Kabupaten Pringsewu	- Mendapatkan nomor P-IRT dari Dinas Kesehatan Kabupaten Pringsewu
Perluasan pemasaran	Pemasaran geblek melalui Supermarket/minimarket dan pasar swalayan	- Geblek beku yang dikemas dalam kemasan plastik yang diberik merek dan berbagai keterangan penunjang dengan ukuran 500 g dan 1 kg. - Pemasaran geblek mentah melalui supermarket/minimarket dan pasar swalayan di Bandar Lampung
Menambah variasi geblek	Mitra mampu memproduksi lebih dari satu variasi rasa geblek	Jenis Geblek yang disuplementasi dengan berbagai jenis sayuran seperti geblekwortel, geblek bayam dan lain-lain.

**C. METODE PELAKSANAAN**

**1. Pendekatan Penyelesaian Masalah terhadap Permasalahan Prioritas**

Berdasarkan diskusi antara team dan mitra disepakati tiga permasalahan yang diprioritaskan untuk diselesaikan melalui kegiatan IbM ini. Ringkasan hasil diskusi tentang prioritas permasalahan dan alasan penentuan skala prioritasnya dapat di lihat pada table berikut (Tabel 2).

Tabel 2. Peralasan prioritas dan justifikasinya

No	Permasalahan	Alasan/justifikasi
1	Belum ada izin produksi dari Dinas Kesehatan seema (belum memiliki PIRT)	- Untuk dapat di pasarkan di supermarket/minimarket dan swalayan perlu mendapatkan iin produksi dari Dinas Kesehatan setempat (P-IRT). Diperlukan No P-IRT untuk dicantumkan dalam kemasan sebagai alat untuk menyakinkan konsumen
2	Pemasaran yang terbatas	- Salah satu hambatan perluasan pemasaran geblek adalah pendeknya daya simpan. Sehingga untuk meningkatkan dan memperluas pemasaran, geblek harus disimpan dalam bentuk beku. - Karena terbatasnya pemasaran maka tingkat keuntungan yang diperoleh mitra sangat terbatas. Penjualan yang hanya di pedesaan menghambat peningkatan keuntungan melalui peningkatan penjualan atau kenaikan harga geblek. Diperlukan segmen pasar yang bersedia membeli geblek dengan harga yang menguntungkan.
3	Tidak ada variasi geblek	- Perlu ada variasi geblek untuk menghindari kejenuhan konsumen terhadap geblek - Perlu membuka peluang pasar baru dengan mengenalkan geblek dengan varian rasa dan kualitas.

Untuk menyelesaikan permasalahan yang telah ditetapkan sebagai prioritas tersebut, beberapa metode pemecahan masalah akan digunakan. Ringkasan tentang metode pemecahan permasalahan prioritas yang akan digunakan dalam kegiatan IbM ini dapat dilihat pada table berikut (Tabel 3).

Tabel 3. Permasalahan prioritas, metode pemecahan yang akan digunakan, dan kondisi yang diharapkan

Permasalahan prioritas	Pemecahan masalah	Metode/pendekatan untuk pemecahan masalah	Hasil yang diharapkan
Belum ada izin produksi dari Dinas Kesehatan seema (belum memiliki PIRT)	Mengajukan izin kepada Dinas Kesehatan Kabupaten Pringsewu	- Menyiakan segala persyaratan yang diperlukan untuk mendapatkan izin. - Mengajukan izin dengan menyerahkan atau memenhi semua persyaratan yang diperlukan.	- Mendapatkan P-IRT dari Dinas Kesehatan setempat.
Pemasaran yang terbatas	Memperluas pemasaran	- Mengemas geblek dalam kemasan plastic ukuran 500 g dan 1 kg - Menjalin kerjasama pemasaran dengan supermarket/mini market dan pasarswalayan di Bandar Lampung	Geblek didijual dalam bentuk geblek beku berkemasan di berbagai swalayan atau mini market di Bandar Lampung
Tidak ada variasi geblek	Membuat geblek dengan variasi rasa baru	- Melatih mitra untuk membuat geblek yang disuplementasi berbagai jenis sayur-sayuran	Mitra mampu memproduksi geblek dengan berbagai variasi rasa dengan menambahkan berbagai jenis sayur-sayuran.

## 2. Langkah-Langkah Rencana Kegiatan

- i. *Mengajukan izin produksi kepada Dinas kesehatan Kabupaten Pringsewu*

Untuk mengajukan izin ini, tim bersama mitra akan berkonsultasi dengan pihak Dinas Kesehatan Kabupaten Pringsewu berkaitan dengan tatacara dan persyaratan yang diperlukan. Berdasarkan informasi ini, tim akan membantu mitra mempersiapkan segala persyaratan yang diperlukan untuk mendapatkan izin produksi tersebut. Jika semua persyaratan sudah dipenuhi, maka tim bersama mitra akan mengajukan surat permohonan untuk mendapatkan izin dari Dinas Kesehatan Kabupaten Pringsewu.

ii. *Memperluas daerah pemasaran*

Geblek yang diproduksi mitra selama ini disimpan dalam wadah bambu sebelum di jual. Setelah pengeringan, geblek disimpan untuk dijual keesokan harinya di pasar desa. Cara penanganan seperti ini hanya mampu mempertahankan kualitas geblek selama maksimal 24 jam. Jika melebihi waktu tersebut, geblek akan menjadi keras, berbau atau bahkan jamur.

Sebagai produk dengan kadar air tinggi maka geblek merupakan produk yang mudah rusak karena aktifitas mikroba. Karena itu untuk mencegah kerusakan tersebut, kondisi penyimpanan harus mampu menghambat pertumbuhan mikroba. Salah satu cara penyimpanan yang paling efektif adalah penyimpanan beku. Pada kondisi penyimpanan dingin biasa (kulkas), mikroba patogen tertentu masih dapat tumbuh walaupun dalam laju yang lambat.

Untuk meningkatkan daya simpan geblek maka langkah yang akan ditempuh adalah menyediakan pendingin beku (freezer) di lokasi produksi sehingga produk yang akan dipasarkan dapat disimpan terlebih dulu dalam freezer. Karena target pemasarannya adalah kota besar, maka geblek akan di simpan dalam bentuk terkemas. Karena itu akan dirancang kemasan plastik berukuran 500 g dan 1 kg dengan merk dagang dan informasi lain yang dicantumkan dalam kemasan tersebut, misalnya no P-IRT, kandungan gizi dan saran penyajian.

Setelah mitra mampu memproduksi geblek beku dalam kemasan, maka langkah yang ditempuh selanjutnya adalah mencari mitra di kota Bandar Lampung yang bersedia menjual geblek beku dengan cara bagi untung (konsinyasi). Bagi swalayan atau minimarket yang bersedia maka akan ditempatkan freezer di swalayan atau mini market tersebut sebagai sarana penjualan dan penyimpanan geblek.

iii. *Membuat geblek dengan variasi rasa baru*

Geblek yang saat ini dipasarkan hanya satu jenis geblek baik dari sisi bahan baku atau rasa. Diperlukan variasi baru geblek untuk menghindari kejenuhan pasar terhadap geblek yang sudah ada sekaligus membuka peluang pasar baru. Untuk tujuan ini tim akan memperkenalkan teknik produksi geblek yang disuplementasi dengan berbagai sayur-sayuran. Setelah mitra mampu memproduksi geblek dengan variasi baru, maka akan dilakukan uji coba produksi dan pemasaran untuk melihat kemampuan produksi dan sekaligus melihat respon pasar. Bila produk yang dihasilkan kualitasnya konsisten dan respon pasar cukup baik maka akan dilakukan produksi dengan skala yang lebih tinggi untuk dipasarkan.

*iv. Pemantauan dan evaluasi kegiatan produksi dan pemasaran*

Sebelum produksi dan pemasaran geblek beku dilaksanakan, akan dilakukan evaluasi secara menyeluruh terhadap kesiapan perangkat produksi dan pemasaran yang telah disiapkan. Jika dianggap siap maka dilakukan produksi perdana geblek beku dan memasarkannya melalui supermarket atau pasar swalayan di Bandar Lampung. Proses pemasaran di Bandar Lampung akan di pantau secara langsung oleh tim untuk memastikan pemasaran dapat berjalan baik. Setelah dua bulan dari produksi perdana, akan dilakukan evaluasi oleh tim untuk melihat kinerja produksi dan pemasaran, serta mencari strategi baru guna meningkatkan pemasaran. Pemantauan dan evaluasi akhir dilakukan pada bulan terakhir laporan. Akan tetapi tim juga merencanakan pembinaan secara berkelanjutan agar industri mitra dapat terus berkembang.

### **3. Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Program**

Kegiatan IbM ini bertujuan untuk meningkatkan pemandapatan dan kemandirian ekonomi mitra sehingga peran mitra dalam pelaksanaan kegiatan ini sangat penting. Sebagai pelaku usaha, mitra harus meyakini, mendukung dan melaksanakan semua kegiatan yang disepakati.

Melalui pembicaraan team dengan kedua mitra disepakati bahwa mitra bersedia bekerja sama dengan tim IbM Universitas Lampung (surat pernyataan terlampir). Jika proposal kegiatan disetujui Mitra bersedia untuk berusaha mendapatkan izin produksi dari Dinas Kesehatan Kabupaten Pringsewu. Mitra juga bersedia untuk memproduksi geblek untuk dipasarkan di Bandar Lampung dengan harga yang disepakati dan mengembangkan geblek dengan variasi baru.

### **4. Luaran Kegiatan**

Hasil akhir atau luaran dari kegiatan IbM geblek ini adalah usaha rumah tangga geblek mandiri dengan pendapatan memadai yang mendapatkan izin produksi dari Dinas Kesehatan setempat (memiliki no PIRT) untuk memproduksi geblek beku dalam kemasan dengan berbagai variasi rasa dan kualitas yang dipasarkan di wilayah perkotaan.

#### **D. HASIL YANG DICAPAI DAN RENCANA PELAKSANAAN SELANJUTNYA**

##### **1. Hasil Yang Telah Dicapai**

###### *a. Pengurusan izin produksi dari Dinas Kesehatan Setempat*

Pengurusan No PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) di mulai dengan melakukan konsultasi dengan pihak Puskesmas Adiluwih guna memenuhi persyaratan yang harus dipenuhi. Menurut staf puskesmas persyaratan terpenting adalah aspek higienis dari proses produksi. Untuk memastikan apakah proses produksi memenuhi standar yang disyaratkan maka dua orang staf Puskesmas (Ibu Ike dan Bapak Joko) mengunjungi lokasi produksi geblek mitra. Berdasarkan hasil pnisjauan tersebut terdapat beberapa hal yang harus diperbaiki agar proses produksi memenuhi standar higienis. Untuk Mitra Basiman hal yang harus diperbaiki adalah posisi alat pengepres yang harus dipindahkan ke tempat yang jauh dari kandang sapi, sedangkan Mitra Sarmiyah diminta untuk memindahkan lokasi pencucian alat yang semula ada di dalam ruang produksi ke luar ruang produksi. Permasalahan yang cukup sulit pemecahannya adalah keberadaan kandang sapi dan kambing milik mitra yang dekan dengan lokasi produksi.

Ternak merupakan usaha yang cukup penting artinya secara ekonomi bagi kedua mitra. Karena alasan keamanan maka mereka terpaksa membuat kandang ternak dekat dengan rumah mereka masing-masing. Pemandahan kandang ternak ke lokasi yang jauh dari rumah tidak memungkinkan karena tindakan tersebut akan menyulitkan penjagaan ternak. Untuk mengatasi hal ini maka ruang produksi yang semula di dapur dipindahkan ke ruang tengah (ruang keluarga).

Bersamaan dengan evaluasi oleh staf Puskesmas, Tim juga berusaha mengkomunikasikan rencana pengajuan PIRT mitra ke Dinas Kesehatan Kabupaten Pringsewu. Langkah awal Tim yang menghubungi Puskesmas Adiluwih dianggap sebagai langkah yang benar oleh staf Dinkes Kabupaten Pringsewu (Bapak Nurianto). Ketika diceritakan bahwa produk geblek yang akan diajukan dijadikan sebagai produk beku maka timbul masalah lain yaitu bahwa PIRT tidak diperkenankan untuk jenis makanan yang memerlukan tehnik penyimpanan

khusus, misalnya kondisi beku. Produk makanan beku harus mengurus perijinan ke Badan POM guna mendapatkan nomor MD. Karena persyaratannya sangat berat (<http://www.kerjausaha.com/2013/01/pendaftaran-produk-makanan-dan-minuman.html>) bagi industri kecil sekelas mitra, maka Tim memutuskan untuk menunda pengajuan permohonan MD. Sebagai alternatif, Tim melakukan beberapa perbaikan di lokasi seperti yang disarankan oleh staf Puskesmas Adiluwih.

*b. Perluasan pemasaran*

Perluasan pemasaran seperti yang direncanakan dalam proposal (melalui mini market atau supermarket) tidak bisa di jalankan karena geblek yang diproduksi tidak bisa mendapatkan surat ijin dari Dinas Kesehatan. Sebagai alternatif maka geblek beku akan dipasarkan secara langsung. Penjualan akan dilakukan dengan menyewa lokasi strategis dan memungkinkan untuk menempatkan freezer. Freezer untuk displai telah dibeli guna memenuhi keperluan tersebut (Gambar 3).



Gambar 3. Freezer yang akan digunakan untuk menjual dan menyimpan geblek beku

Untuk meningkatkan imej produk, maka geblek beku dikemas dengan kemasan plastik khusus yang biasa digunakan untuk produk beku. Kemasan plastik ini diberi merk dan label yang menarik (Gambar 4). Untuk alasan komersial, maka nama produk di kemasan tidak ditulis sebagai geblek tetapi “vegetarian nuget”. Nama ini tidak bertujuan menipu konsumen karena karakter geblek sangat mirip dengan produk nuget. Nuget yang ada dibuat dengan

bahan baku daging (sapi atau ayam) atau ikan. Penyebutan vegetarian karena geblek, yang memiliki karakteristik seperti nugget, dibuat dari bahan baku nabati. Geblek beku yang telah dikemas dengan plastik biasa dapat dilihat pada Gambar 5, dan yang dikemas dengan pengemas baru dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 4. Design kemasan geblek beku.



Gambar 5. Geblek beku yang dikemas dengan plastik biasa



Gambar 3. Geblek beku yang di kemas dengan kemasan baru. (a) Tampak depan; (b) tampak belakang

Berat geblek per kemasan 250 gram dengan jumlah geblek antara 20 hingga 23 buah. Harga jual konsumen akhir Rp. 10.000,00 per kemasan. Mereka yang membeli dan untuk dijual kembali diberikan potongan harga 30%. Peningkatan keuntungan tambahan yang diperoleh dengan pengemasan ini berkisar antara Rp. 2.600,00 sampai dengan Rp. 6.600,00 per bungkus, dengan perhitungan sebagai berikut:

Komponen	Biaya (Rp)
Harga geblek per 22 buah	2200
Kemasan plastik	550
Biaya cetak	550
Biayalistrik dan transportasi per bungkus	100
Modal	3400
Harga jual ke reseller	7000
Harga jual ke konsumen akhir	10000
Keuntungan tambahan jika dijual ke reseller	<b>2600</b>
Keuntungan tambahan jika dijual konsumen akhir	<b>6600</b>

*c. Menambah variasi geblek*

Geblek beku (vegetarian nuget) yang akan diproduksi direncanakan memiliki 3 varian produk, yaitu original, sayuran dan ikan. Guna keperluan tersebut maka pada kemasan dicantumkan ketiga jenis varian tersebut dengan kotak di depannya (Gambar 3) Jika yang dikemas adalah geblek original (geblek biasa) maka kotak didepan kata original di beri tanda dengan spidol. Jika geblek yang dikemas diberi tambahan sayur maka kotak di depan kata sayuran diberi tanda dengan spidol. Demikian pula jika geblek yang dikemas diberi tambahan ikan, maka kotak di depan kata ikan juga diberi tanda dengan spidol. Dengan variasi produk yang ada diharapkan pemasaran produk geblek beku (vegetarian nuget) akan semakin luas.

## **2. Kendala dan Rencana Tindak Lanjut**

Pelaksanaan kegiatan ini jauh lebih lambat dari yang direncanakan dalam proposal. Keterlambatan pelaksanaan terutama disebabkan oleh dana kegiatan yang terlambat cair. Dana kegiatan diterima Tim tanggal 15 September 2015.

Kendala lain adalah masalah perijinan. Hingga laporan ini dibuat belum ada jenis perijinan yang bisa digunakan sebagai tanda legal bahwa produk ini layak dan aman dikonsumsi. Izin ini diperlukan jika produk akan dijual secara luas melalui super market atau pasar swalayan.

Seperti disebutkan sebelumnya bahwa penjualan geblek beku akan dilakukan secara langsung. Untuk keperluan ini selain menyewa lokasi yang strategis juga akan rekrut karyawan yang bertugas menjual produk. Akan dicoba juga memanfaatkan media untuk menjual produk ini misalnya melalui face book, Whats App dan lain-lain.

## **E. KESIMPULAN**

Kegiatan pengabdian masyarakat pada pengrajin geblek yang dilaksanakan oleh tim Dosen dari Universitas Lampung telah membawa dampak yang signifikan. Pengemasan geblek dengan teknik pengemasan dan pelabelan yang menarik dapat meningkatkan imej geblek dihadapan konsumen. Pengemasan ini meningkatkan potensi untung tambahan dari penjualan geblek berkisar antara Rp. 2.600,00 sampai dengan Rp. 6.600,00 per bungkus. Pemasaran geblek beku yang dikemas menarik melalui berbagai jalur pemasaran diharapkan akan dapat meningkatkan permintaan geblek yang pada akhirnya dapat meningkatkan keuntungan produsen geblek. Perlu diupayakan untuk mendapatkan izin dari Departemen Kesehatan agar hambatan legalitas produk dapat terpecahkan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Ahmad, S. 2010. Industri Unggulan Provinsi Lampung. [http://rocana.kemenperin.go.id/index.php?option=com\\_content&view=article&id=94&Itemid=196](http://rocana.kemenperin.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=94&Itemid=196). Diunduh April 2013.

Beidler, J. 2011. Cassava as Diet Alternative for Diabetics. <http://www.livestrong.com/article/314844-cassava-as-diet-alternative-for-diabetic>. Di unduh April 2013.

Onimawo, I. 2012. Cassava bread is good for diabetics-NSN President. <http://tribune.com.ng/index.php/agriculture/42744-cassava-bread-is-good-for-diabetics-nsn-president>. Diunduh April 2013.

