



BAKSOR (BAKSO KELOR) INOVASI MAKANAN SEHAT PENCEGAH ANEMIA PADA REMAJA PUTRI DI KECAMATAN TUBAN

Haura Ilma Nafi'a, Nadya Khoirun Nisa, Kema Azzahra, Khoirunnisa, Lutfatul Khoiriyah
Politeknik Kesehatan Kemenkes Surabaya, Prodi D3 Keperawatan Tuban



*Corresponding author

Haura Ilma Nafi'a

Email : ilmahaura@gmail.com

No HP. +62 812-2880-4623

Kata Kunci:

Bakso;
Kelor;
Inovasi;
Makanan Sehat;
Anemia;

Keywords:

Meatball;
Moringa;
Innovation;
Healthy food;
Anemia;

ABSTRAK

Anemia adalah keadaan dimana terjadi penurunan jumlah masa eritrosit yang ditunjukkan oleh penurunan kadar hemoglobin. Remaja putri kehilangan banyak darah dikarenakan menstruasi yang datang setiap bulannya, sehingga berpotensi mengalami anemia. Pada saat menstruasi banyak zat besi yang dikeluarkan, sehingga disarankan untuk makan sayuran hijau yang mengandung kaya akan zat besi. Berdasarkan data survei, dari 10 remaja putri di Kecamatan Tuban didapatkan hasil bahwa 9 dari 10 remaja memilih lebih suka pada makanan dengan olahan rendah bahkan tanpa sayur seperti pentol, cilok, batagor, cimol, cirambay, mi instan dan masih banyak lagi. Rata-rata mereka mengatakan bahwa olahan makanan sayur hijau lebih membuat mereka bosan dan tidak menarik dari segi rasa. Oleh karena itu, penulis mencoba menghadirkan suatu alternatif lain dalam mengolah sayur daun kelor, yaitu inovasi BAKSOR (Bakso Kelor) sebagai alternatif makanan sehat sekaligus inovasi produk olahan daun kelor sebagai pencegah anemia dan pendukung program gizi seimbang.

ABSTRACT

Anemia is a condition where there is a decrease in the number of erythrocytes as indicated by a decrease in hemoglobin levels. Teenage girls lose a lot of blood due to menstruation every month. During menstruation a lot of iron is released, so it is recommended to eat green vegetables which are rich in iron. Based on survey data, from 10 teenage girls in Tuban District, the results showed that 9 out of 10 teenagers preferred low-processed foods, even without vegetables, such as pentol, cilok, batagor, cimol, cirambay, instant noodles and many more. On average, they said that processed green vegetable foods made them bored and unappealing in terms of taste. Therefore, the author tries to present another alternative for processing Moringa leaf vegetables, namely the innovation of BAKSOR (Moringa Meatballs) as a healthy food alternative as well as an innovation in processed Moringa leaf products to prevent anemia and support a balanced nutrition program.



PENDAHULUAN

Remaja putri kehilangan banyak darah dikarenakan menstruasi yang datang setiap bulannya, sehingga berpotensi mengalami anemia. Anemia adalah keadaan dimana terjadi penurunan jumlah masa eritrosit yang ditunjukkan oleh penurunan kadar hemoglobin, hematokrit dan hitung eritrosit. Sintesis hemoglobin memerlukan ketersediaan besi dan protein yang cukup dalam tubuh. Protein berperan dalam pengangkutan besi ke sumsum tulang untuk membentuk molekul hemoglobin yang baru (Kulsum, 2020). Pada saat menstruasi banyak zat besi yang dikeluarkan, sehingga disarankan untuk makan sayuran yang mengandung kaya akan zat besi. Sayuran yang mengandung zat besi didapatkan pada sayuran daun kelor.

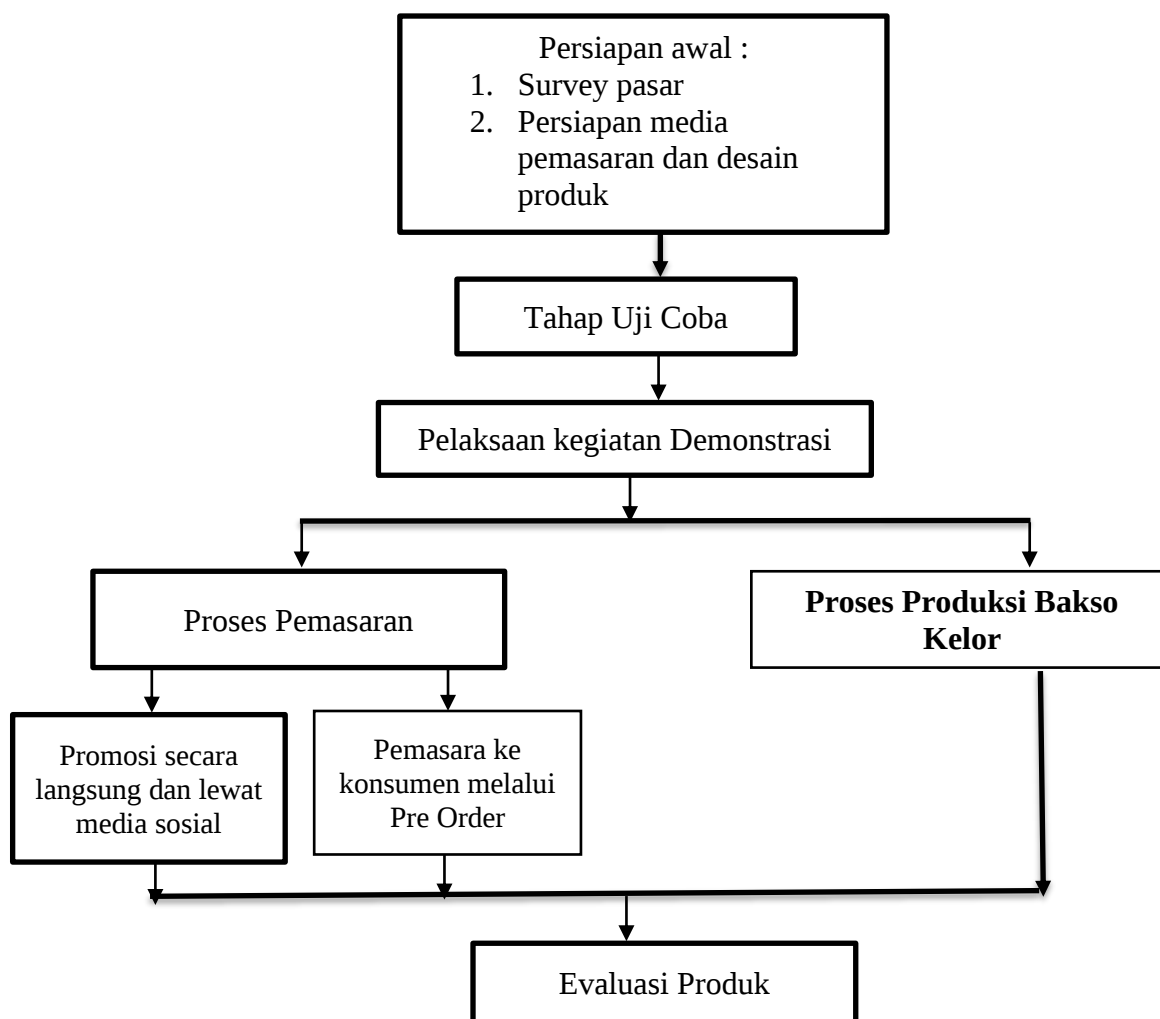
Tetapi banyak remaja putri yang kurang suka mengonsumsi sayuran hijau dengan berbagai alasan yakni dikarenakan rasa sayuran yang cenderung hambar dan pahit. kurangnya inovasi terhadap pengolahan sayuran hijau juga menjadi alasan ketidakminatan untuk mengonsumsinya. Sehingga mereka lebih suka makanan yang berbahan tepung, seperti cilok, cimol, dan pentol. Hal tersebut dibuktikan berdasarkan data survei, dari 10 remaja putri di Kecamatan Tuban didapatkan hasil bahwa 9 dari 10 remaja memilih lebih suka pada makanan dengan olahan rendah bahkan tanpa sayur seperti pentol, cilok, batagor, cimol, cirambay, mi instan dan masih banyak lagi. Rata-rata mereka mengatakan bahwa olahan makanan sayur hijau lebih membuat mereka bosan dan tidak menarik dari segi rasa.

Bakso menjadi makanan yang banyak diminati di semua kalangan. Olahan dari daging giling ini selalu menjadi menu favorit. Rasanya yang enak dan gurih membuat makanan ini tidak membosankan. Keberadaan pohon kelor mudah dijumpai karena tanaman ini bisa tumbuh dengan cepat, berumur panjang, berbunga sepanjang tahun, dan tahan kondisi panas ekstrim. Di masyarakat pengolahan dari daun kelor masih kurang minim. Kebanyakan hanya diolah sebatas sayur bening atau ditumis.

Oleh karena itu, penulis mencoba menghadirkan suatu alternatif lain dalam mengolah daun kelor, yaitu inovasi BAKSOR (Bakso Kelor) yang diolah dengan cara mencampurkannya dengan adonan bakso yang memang saat ini sangat disukai oleh para remaja sehingga menjadi produk BAKSOR. Kami ingin memberikan makanan yang memiliki kualitas, khasiat, cita rasa yang tinggi, dan aman dikonsumsi berbagai kalangan. Bakso kelor hadir sebagai alternatif makanan sehat sekaligus inovasi produk olahan daun kelor sebagai pencegah anemia dan pendukung program gizi seimbang.

METODE PELAKSANAAN

Program ini diawali dengan persiapan awal proses produksi, tahap uji coba, pelaksanaan kegiatan. Kegiatan-kegiatan ini dilaksanakan sebagai persiapan sebelum melaksanakan proses produksi. Instrumen yang digunakan dalam kegiatan PKM-K ini meliputi : Laptop untuk penyampaian materi PPT, Alat Demonstrasi seperti kompor, peralatan dapur, bahan-bahan bakso kelor dan poster Bakso Kelor sebagai media promosi.



HASIL PEMBAHASAN

Visi dan Misi Usaha

Produk ini memiliki Visi “Menjadi Makanan Sehat yang digandrungi semua kalangan terutama remaja putri dengan memberikan pengalaman makan sehat yang enak dan sehat”. Dengan misi sebagai berikut:

- Mengembangkan variasi menu yang inovatif dan sesuai dengan selera pelanggan.
- Meningkatkan kepuasan pelanggan dengan memberikan harga terjangkau namun dengan rasa premium
- Menjalin kerja sama dengan mitra lain

Gagasan Kegiatan Usaha

Remaja sekarang banyak menyukai makanan cepat saji, salah satunya Bakso karena rasanya yang gurih dan enak mempunyai daya Tarik tersendiri bagi remaja. Maka dari itu Tim membuat inovasi BAKSOR (Bakso Kelor) merupakan olahan bakso yang dicampur dengan daun kelor. Bakso Kelor selain rasanya yang enak juga bernilai bergizi. Daun kelor yang memiliki kandungan zat besi tinggi dapat dijadikan alternatif untuk mencegah penyakit anemia pada remaja putri.

BAKSOR dikemas menarik dan mengedukasi konsumen dengan menambahkan ulasan singkat mengenai kandungan dan manfaat dari daun kelor sehingga konsumen tidak hanya sekedar menikmati BAKSOR yang enak dan sehat, tetapi juga mendapat informasi mengenai daun kelor.

Produk BAKSOR juga memiliki prospek usaha yang sangat berkelanjutan karena produksi produk ini masih jarang di pasaran. Selain itu, BAKSOR memiliki ciri khas tersendiri dari produk lain. Berikut analisis SWOT produk BAKSOR:

Aspek	Produk BAKSOR
Strength	1) Memiliki rasa yang enak dan bernutrisi tinggi, tinggi zat besi 2) Memiliki kemasan yang inovatif, dan praktis. 3) BAKSOR merupakan makanan alternatif bagi remaja yang tidak menyukai sayur 4) BAKSOR merupakan alternatif penunda lapar dan dapat mencegah anemia khususnya bagi remaja putri 5) BAKSOR dibuat dari bahan yang mudah didapat, daun kelor yang murah harganya
Weakness	Produk masih jarang di kenal Masyarakat khususnya di Kabupaten Tuban
Opportunity	1) Produk masih jarang di pasaran. 2) Menarik konsumen dan harganya terjangkau. 3) Masyarakat Indonesia khususnya anak muda/ remaja sangat konsumtif akan produk baru yang unik dan kekinian.
Threat	Resiko tindakan plagiatisme produk yang kerap terjadi di Indonesia.

Produk BAKSOR adalah produk inovasi dan sehat yang memiliki profit berkelanjutan dan menjanjikan peluang usaha yang berkelanjutan dengan ketersediaan daun kelor yang mudah dijumpai di kabupaten tuban karena tanaman ini bisa tumbuh dengan cepat dan berumur panjang. BAKSOR dengan kemasan yang menarik dan bernilai gizi tinggi serta memiliki manfaat mencegah anemia khususnya para remaja putri yang saat ini sangat menggemari olahan bakso. Beberapa keunggulan produk BAKSOR diatas merupakan aspek – aspek yang menjamin keberlanjutan usaha dari produk BAKSOR. BAKSOR yang merupakan olahan rumahan berharap mendapat dukungan dari pemerintah untuk mengembangkan usaha produk BAKSOR melalui UMKM agar nantinya produk ini mampu berkembang dan bersaing sampai ke pasar impor sebagai salah satu bentuk upaya mengenalkan inovasi produk lokal Indonesia ke manca negara.

Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan PKM-K di lakukan pada bulan *agustus-september* dengan rincian Program ini diawali dengan Persiapan proses produksi yaitu survey pasar, perencanaan dan uji coba produksi. Kegiatan ini dilaksanakan sebagai persiapan sebelum melaksanakan proses produksi yang sebenarnya. Setelah tim melaksanakan tahapan uji coba produksi, tim mengadakan demonstrasi cara pembuatan Bakso Kelor kepada peserta mahasiswa yang bertempat di Aula Prodi D3 Keperawatan Tuban pada tanggal 16 September 2023, Demonstrasi ini dilakukan bertujuan untuk mengenalkan sekaligus mengajak Remaja mahasiswa Poltekkes Kemenkes Surabaya Prodi D-III Keperawatan Tuban untuk berwirausaha memproduksi Bakso Kelor sendiri serta mampu memasarkan produk Bakso Kelor yang memiliki manfaat pencegah anemia.

Tahapan pelaksanaan kegiatan PKM-K Bakso Kelor ini meliputi : Perijinan, Persiapan, Uji Coba, Pelaksanaan, dan Evaluasi. Dengan tahapan pelaksanaan sebagai berikut

1. Perizinan

Pada Tanggal 5 Agustus 2023 Tim meminta surat pengantar dari ketua program studi D-III Keperawatan Tuban, kemudian dilanjutkan ke Mall Pelayanan Publik (MPP) untuk meminta perizinan

2. Persiapan

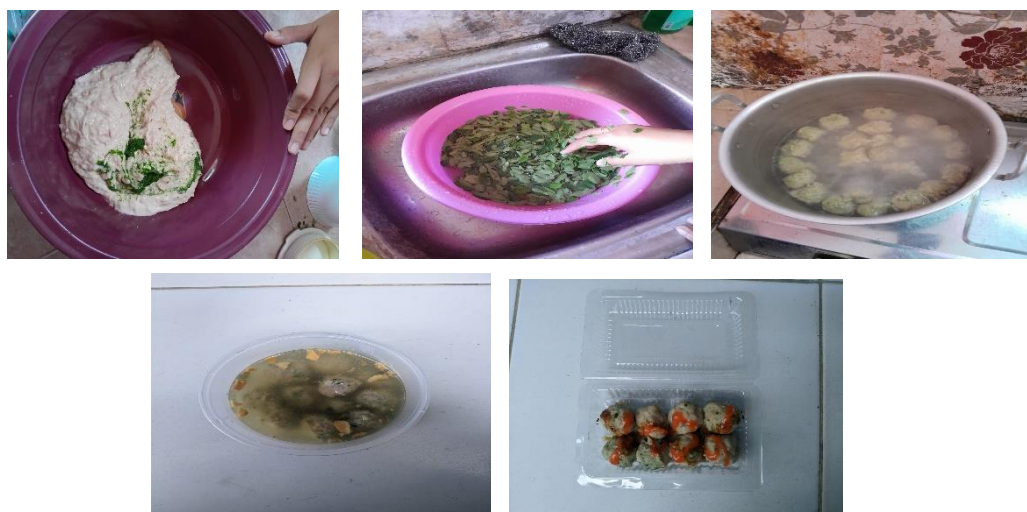
Setelah mendapatkan perizinan Tim melakukan Survey pasar pada Tanggal 17 Agustus 2023, Yang didapatkan dari hasil survey di pasar tradisional Tuban, kita melihat banyak penjual bakso di Tuban yang rame, banyak masyarakat yang menyukai makanan bakso mulai dari kalangan dewasa, orang tua, remaja, hingga anak-anak. Akan tetapi masih belum banyak yang jual bakso kelor dan ini peluang bisnis peluang besar bagi Tim memilih bakso menjadi makanan inovasi dengan dicampurkan dengan daun kelor, karena kelor sendiri juga memiliki banyak manfaat dan setelah tim survey di Tuban banyak yang menjual daun kelor. Dan Untuk mendapatkan bahan baku dan kemasan produk dengan harga murah dan kualitas yang bagus. Disini kami mendapatkan harga daging perkilo dengan harga Rp 200.000,00 dan kemasan produk menggunakan cup harga 1 packnya Rp 92.000,00. Kami peroleh bahan baku dipasar tradisional Tuban . Semua Bahan tersedia di pasar terutama bahan utamanya yaitu daun kelor dengan harga satu ikatnya Rp 5000,00. Untuk menggiling daging nya sendiri kami memakai jasa penggilingan di pasar. Kami sudah menjalin Kerjasama dengan penjual yang menyediakan bahan baku dan tempat penggilingan untuk memperluas jaringan kerja sama hal ini juga bermaksud untuk memperoleh profit lebih dengan menegosiasi harga atau memperoleh diskon sebagai pelanggan tetap. Kami juga mendesain Logo sebagai identitas prodak kami.



3. Tahap Uji Coba

Pada Tanggal 31 Agustus 2023 Tim melakukan uji coba di rumah salah satu Tim yang beralamat di Jl. Delima Gang Sekar Latsari Perbon Kec. Tuban. Pertama kami menyiapkan adonan bakso dengan menggunakan daging 2 kg campuran tepung 1/4 kg lalu Tim mencoba dengan 2 Resep. Resep pertama kami menggunakan daun kelor yang dihaluskan kasar dan menggunakan sari sedikit, lalu dicampurkan ke adonan dengan perbandingan 1:1, daun kelor yang dimasukkan 50 % dan adonan daging 50 %. Lalu Resep kedua kami menggunakan kelor yang halus dengan memasukan sari yang banyak setelah itu daun kelor yang dimasukan lebih sedikit dengan memasukan daun kelor 30 % dan adonan daging 70 %.

Hasil dari kedua Resep itu. Resep pertama tekstur dari bakso lebih kenyal, warna dari daun kelor lebih terlihat, dan tidak ada aroma daun kelor. Sedangkan Hasil dari Resep kedua bakso tidak kenyal karena terlalu banyak sari yang digunakan, warna kelor tidak terlihat karena terlalu sedikit yang dimasukan ke adonan, aroma dari daun kelor terlalu menyengat, warna lebih hijau. Dari kedua hasil tersebut tim mencicipi untuk Resep pertama rasa lebih enak dan menarik, untuk Resep kedua rasa kurang karena daun kelor terlalu terasa. Setelah mencicipi Tim sepakat menggunakan adonan pertama.



4. Pelaksanaan

Pelaksanaan Demonstrasi dilaksanakan pada tanggal 16 September 2023, Sebelum Pelaksanaan Demonstrasi pembuatan Bakso Kelor Tim memberikan ceramah materi kepada peserta

a. Penyampaian Materi

Penyampaian materi melalui PPT yang disampaikan oleh Tim mengenai



manfaat dari baksor, cara pembuatan, cara pengemasan yang menarik dan penjelasan berwirausaha. ini bertujuan agar peserta mengetahui gambaran produk dari Bakso Kelor sebelum dilaksanakannya demonstrasi.

b. Demonstrasi Cara Pembuatan

Setelah penyampaian materi, Tim mendemonstrasikan cara pembuatan Bakso Kelor kepada peserta mulai dari cara pencampuran daun kelor ke adonan bakso yang sudah jadi lalu dibentuk dan direbus selama kurang lebih 20-25 menit. Setelah itu tim mengemas produk baklor menggunakan wadah mika dan cup.

c. Simulasi

Pada Tahap ini Tim membagi peserta menjadi 2 kelompok dengan masing-masing kelompok berjumlah 10 peserta, ini bertujuan untuk kelompok membuat resep bakso yang berbeda. Setelah dibagi kelompok, tim memberi kesempatan tiap kelompok untuk mencoba membuat bakso kelor, tim pertama mencoba dengan resep 1 dengan menggunakan sari sedikit, tekstur daun kasar, dan daun kelor yang dimasukkan 50 % lalu kelompok 2 mencoba resep ke 2 dengan menggunakan sari lebih banyak, tekstur daun halus dan sari daun kelor yang dimasukan 30 % . Ini bertujuan agar peserta bisa membandingkan rasa dari kedua resep. Setelah bakso kelornya jadi, peserta memberi pendapat bahwa yang lebih cocok untuk di pasarkan resep pertama karena dari warna lebih menarik dan rasa nya enak. Setelah kegiatan ini masing-masing kelompok diberi tugas berwirausaha memproduksi sendiri bakso kelor, promosi, dan menjual bakso kelor. Masing-masing kelompok juga diberi kebebasan membuat variasi menu bakso kelor.



Strategi Produksi

Produksi dilakukan di 2 tempat. Tempat pertama dari kelompok satu di JL. KH Agus Salim Gg. Bhayangkari no.06 Tuban Waktu Pembuatan : Senin , 22 September 2023 dan untuk kelompok kedua di JL. Tegalboro no 10, Latsari, Tuban Waktu Pembuatan: Senin, 22 September 2023. Dengan memperhatikan beberapa teknik pemasaran, yaitu:

1. Penentuan Harga

Sasaran konsumen Bakso Kelor yaitu remaja putri, kalangan pelajar atau mahasiswa. Oleh karena itu diperlukan berbagai variasi menu yang menarik dan cara promosi yang tepat agar remaja terdorong untuk mengkonsumsi bakso kelor. Selain itu harga yang terjangkau juga menentukan keberhasilan wirausaha bakso kelor. Tim memberikan harga Bakso Kelor ini dengan harga terjangkau namun tim juga menjaga kualitas rasa dagingnya dan daun kelor. Berdasarkan analisis usaha awal ini Tim memberi harga mulai Rp 7000- Rp 12.000 per paket.

2. Promosi

Untuk Produk Bakso Kelor, pertama kami menggunakan media promosi secara langsung dengan cara mengundang perwakilan mahasiswa Prodi D3 Keperawatan Tuban dari tingkat satu dan dua lalu kami kenalkan produk Bakso Kelor, dimana disini kami mengajarkan kepada mereka cara membuat bakso kelor sekaligus mereka mencicipi rasa dari bakso kelor. Dari sini kami sudah mengenalkan produk bakso kelor kepada mereka. Selanjutnya Tim kami membentuk 2 kelompok untuk mengajak berwirausaha dan mengenalkan produk kepada remaja putri lain bahwa bakso kelor selain rasanya yang enak tapi juga smakanan bergizi yang memiliki banyak manfaat salah satunya dapat mencegah anemia.

Dalam melakukan promosi selanjutnya tim dan 2 kelompok menyebarkan brosur dan poster Pada Tanggal 22 September 2023, kami menyebarkan brosur secara langsung ke dosen dan mahasiswa lalu kami memasang poster di media social seperti wa dan instagram, isi dari poster menjelaskan manfaat dari bakso kelor yang bisa mencegah anemia. Kami juga menyertakan nomor telepon untuk memudahkan konsumen yang akan memesan produk.

Sasaran dalam penjualan produk BAKSOR (Bakso Kelor) ini adalah remaja putri, dikarenakan banyak remaja putri yang mengalami anemia dikarenakan kurang suka dengan sayuran. Dalam hal ini Tim mengelola sedemikian rupa sayuran yang kaya akan kandungan zat besi salah satunya daun kelor, untuk dicampurkan ke adonan bakso sehingga menghasilkan olahan Baksor (Bakso Kelor).



3. Distribusi/ Tempat Penjualan

Penjualan Bakso Kelor ini bertempat di kampus poltekkes kemenkes Surabaya prodi D-III Keperawatan Tuban secara online.dengan system pre-order.

4. Strategi Penjualan

Dalam penjualan bakso kelor ini tim meminta konsumen untuk memberikan Informasi secara terbuka terhadap produk bakso kelor. Hal ini dilakukan karena memberikan kemudahan untuk mengenal usaha Bakso Kelor. Pemanfaatan sosial media seperti Instagram, whatsapp merupakan ajang promosi gratis bagi pengusaha baru untuk memasarkan produk olahannya. Selain memanfaatkan jejaring sosial, peserta juga melakukan pendekatan kepada customer untuk mengenalkan produk dengan memberikan tester supaya konsumen bisa merasakan dan memberikan komentar yang bersifat membangun untuk produk bakso kelor.

Membranding produk Bakso Kelor dengan cita rasa yang beraneka. Ada rasa pedas dan manis. Tim menghadirkan berbagai varian seperti bakso kelor mercon. Bakso kelor bakar, bakso kelor kuah dll. Dengan strategi ini, diharapkan bisa menimbulkan rasa penasaran bagi para konsumen, hingga pada akhirnya mereka mulai ketagihan untuk mencoba Bakso Kelor.

Anggaran Biaya

Tabel 4.1 Format Ringkasan Anggaran Biaya PKM-K

No.	Jenis Pengeluaran	Biaya (Rp)
1.	Belanja bahan	
	1.2 ATK	Rp. 1.134.000
	b.Penunjang	Rp. 2.366.000
2.	Konsumsi	Rp. 500.000
3	Transportasi	Rp. 1.000.000
	Jumlah	Rp. 5.000.000

4.2 Jadwal Kegiatan

Tabel 4.2 Format Jadwal Kegiatan

NO	Jenis Kegiatan	Bulan							
		5	6	7	8	9	10	11	12
1	Persiapan Awal: Survey Pasar, Persiapan media pemasaran, desain produk, dan Pembelian bahan baku								
2	Tahap Uji Coba								
3	Pelaksanaan Kegiatan Demonstrasi								
4	Proses Pemasaran BAKSOR								
5	Proses Produksi BAKLOR								
6	Evaluasi Produk BAKSOR								
7	Pembuatan laporan akhir								

4.3 Investasi Awal dan Sumber Keuangan/Pembiayaan

NO	Nama Barang	Jumlah	Satuan	Harga
1	Daging	6 kg	Rp 200.000,00	Rp 1.200.000,00
2	Telur	3 kg	Rp 30.000,00	Rp 90.000,00
3	Tepung	7 kg	Rp 50.000,00	Rp 350.000,00
4	Bumbu-Bumbu	4 Paket	Rp 100.000,00	Rp 400.000,00
5	Cup Makanan	3 Paket	Rp 92.000,00	Rp 276.000,00
6	Daun Kelor	10 ikat	Rp 5000,00	Rp 50.000,00
7	Biaya oprasional			Rp 350.000,00
	JUMLAH			Rp 2.716.000,00

4.4 Hasil Penjualan

No	Menu Kel 1	Terjual	Harga	Jumlah
1	Bakso Kelor Mercon+ Ceker	50 Pcs	Rp 12.000,00	Rp 600.000,00
2	Bakso Kelor Bakar	50 Pcs	Rp 10.000,00	Rp 500.000,00
3	Bakso Kelor mercon	50 Pcs	Rp. 10.000,00	Rp 500.000,00
	Menu Kel 2			
4	Bakso telur puyuh Kuah	50 Pcs	Rp 10.000,00	Rp 500.000,00
5	Tahu Bakso Vegetarian	42 Pcs	Rp 7000,00	Rp 294.000,00
6	Bakso Bakar Madu	50 Pcs	Rp 10.000,00	Rp 500.000,00
7	Bakso Kriting	35 Pcs	Rp 8000,00	Rp 280.000,00

8	Pangsit Goreng Bakso	35 Pcs	Rp 7000,00	Rp 245.000,00
	Jumlah			Rp 3.419.000,00

Laba Kotor = Rp 3.419.000

Laba Bersih = Hasil Penjualan – Modal Awal

Rp 3.419.000,00

Rp 2.716.000,00

Rp 703.000

KESIMPULAN DAN SARAN

Pelaksanaan Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM-K) BAKSO KELOR ini dapat menjadi solusi bagi remaja khususnya mahasiswa D III Keperawatan Tuban untuk melatih kemampuan berwirausaha dengan menyajikan inovasi makanan bakso kelor yang bernilai gizi tinggi. Kandungan Daun kelor sendiri mempunyai banyak manfaat salah satunya dapat mencegah anemia dan dapat meningkatkan imunitas tubuh.

DAFTAR PUSTAKA

- Gafter, A., Schechter, A., & Rozen-Zvi, B. (2019). Iron deficiency anemia in chronic kidney disease. *Acta haematologica*, 142(1), 44-50.
- Kulsum, U. (2020). Pola menstruasi dengan terjadinya anemia pada remaja putri. *Jurnal Ilmu Keperawatan Dan Kebidanan*, 11(2), 314-327.
- Nasruddin, H., Syamsu, R. F., & Permatasari, D. (2021). Angka kejadian anemia pada remaja di indonesia. *Cerdika: Jurnal Ilmiah Indonesia*, 1(4), 357-364.