

## "Nata De Vable" Minuman Kaya Serat, Banyak Manfaat, dan Harga Bersahabat

Anastasia Ahmad Zuhri Wafa, Sofian  
Arissaputra Wibisono, Adhimas Setyo Baskoro,  
Ahmad Rizeki

Teknik Keselamatan dan Kesehatan Kerja,  
Politeknik Perkapalan Negeri Surabaya  
email: ahmadzuhriwafa.ppns@yahoo.com  
email: Wibb373@live.com  
email: adhimassetyobaskoro@rocketmail.com  
email: rizekiaahmad@yahoo.co.id

### Abstract

*Children are given the most beautiful gift of god. Parents should always monitor the progress and growth of the child, one about nutrition in children. If nutrition is met then the child grow healthy. One of the most important nutrition is the consumption of vegetables. In today's kids do not like vegetables, they prefer foods that practical. Though eating vegetables is necessary for the body. Vegetables are very banyan kinds, one of which is spinach. Spinach is very good for health, especially for children. To anticipate that children prefer to vegetables, we should cultivate the vegetables into a new food innovation nutritional content still awake. One innovation is the nata with spinach raw material. It is expected that with the new process of children can be met nutritional and will cultivate vegetable consumption. In addition as an alternative food for children, processed nata from spinach also has a high economic value that can be developed into a profitable business in the future.*

*Keywords : children, spinach, nata, higheconomic value*

### 1. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris yang sangat kaya akan berbagai jenis tanaman, baik sayur-sayuran maupun buah-buahan. Sayur dan buah sangat baik untuk dikonsumsi oleh tubuh, karena selain mengandung vitamin, juga mengandung kadar serat yang tinggi untuk membantu proses pencernaan. Dan dari sekian banyak sayur-sayuran serta buah-buahan tersebut, masih sedikit yang dimanfaatkan oleh masyarakat Indonesia, padahal banyak khasiat

yang terkandung dalam tanaman ataupun buah tersebut yang mungkin masih belum terungkap.

Bayam (*Amaranthus tricolor* L) merupakan tumbuhan yang biasa ditanam untuk dikonsumsi daunnya. Bayam merupakan tumbuhan yang berasal dari Amerika Tropik, namun hingga sekarang bayam telah tersebar keseluruh daerah tropis dan subtropis seluruh dunia. Bayam merupakan sayuran yang mengandung banyak gizi sehingga bayam disebut sebagai Raja Sayuran (King of Vegetables). 20 persen kandungan bayam merupakan zat yang dibutuhkan dalam Angka Kebutuhan Gizi (AKG). Didalam 100 gram bayam mengandung tenaga sebesar 21 Kkal, 92,9 gram air, 02 gram lemak, 2,7 gram karbohidrat, 2,1 gram protein, 1,4 gram abu, 0,7 gram serabut, 29 fosfor, 90 mg kalsium, 3,8 mg zat besi, 131 mg natrium, 385 mg kalium, 4080 ug betakaroten, 0,08 mg vitamin B1, 0,15 vitamin B2, 0,7 mg niacin, magnesium, 76,7 mg vitamin C, asam folat, serta asam oksalat (Arief, 2013).

Nata berasal dari bahasa Spanyol yang bearti krim. Nata diterjemahkan kedalam bahasa Latin sebagai „natare“ yang bearti terapung-apung. Nata dapat dibuat dari air kelapa, santan kelapa, tetes tebu (molases), limbah cair tebu, atau sari buah (nanas, melon, pisang, jeruk, jambu biji, strawberry, dan lain- lain (Rony, 1998).

Nata merupakan selulosa yang dibentuk oleh *Acetobacter xilynum*, berkalori rendah, kadar serat 2,5% dan memiliki kadar air 98%. Serat yang ada dalam nata tersebut sangat penting dalam proses fisiologi, bahkan dapat membantu penderita diabetes dan memperlancar pencernaan makanan. Nata juga dipakai sebagai sumber makanan (Rony, 1998).

Nata adalah salah satu jajanan yang disukai anak-anak dan para wanita diet karena nata sumber makanan rendah energi. Nata biasa disajikan dengan es krim, koktail buah, atau sirup. Disisi lain, anak-anak tidak begitu suka dengan sayuran salah satunya bayam sedangkan para wanita diet membutuhkan sekali yang namanya sayuran untuk proses diet-nya.

Kami menggabungkan solusi dari beberapa permasalahan tersebut menjadi sebuah produk nata, dimana bahan bakunya

berupa sayur bayam yang dapat menjadi jajanan mengenyangkan bagi anak-anak dan para wanita diet.

Proses pembuatan Nata de Vable ini tidak berbeda dengan nata biasanya, perbedaannya dari produk nata yang lain terletak dari bahan baku pembuatannya. Nata pada umumnya terbuat dari serat buah-buahan, akan tetapi Nata de Vable ini terbuat dari batang dan daun bayam yang mengandung *neoxanthin*, *violaxanthin* dan *flavonoida*. Dari kandungan ini, Nata de Vable selain bisa menjadi alternatif diet dan pencegah kanker juga bisa menjadi makanan yang mengandung antioksidan dengan rasa yang unik.

Yang menjadi permasalahan disini adalah: 1) Bagaimana membuat produk "Nata de Vable" berbahan dasar sayur bayam (*Amaranthus tricolor L*) yang mempunyai prospek menguntungkan dan banyak diminati oleh masyarakat, 2) Apakah produk "Nata de Vable" berpotensi dan layak untuk membuka peluang usaha baru bagi masyarakat, 3) Bagaimanakah cara memasarkan produk "Nata de Vable" kepada masyarakat di Surabaya dan sekitarnya.

Tujuan dari pelaksanaan program kegiatan ini adalah membangun sebuah wirausaha home industry produk nata terbaru, yakni "Nata de Vable" yang berdaya jual tinggi dan diminati masyarakat sehingga berprospek bisnis menguntungkan. Selain itu, program ini juga bertujuan untuk membantu memenuhi asupan gizi pada anak melalui produk olahan pangan yang disukai oleh anak-anak. Serta sebagai metode konsumsi baru bagi orang yang tidak suka mengonsumsi sayur.

Dari hasil kegiatan ini diharapkan akan Menghasilkan suatu produk yang kreatif berupa "Nata de Vable" suatu produk camilan unik dan sehat juga sebagai alternatif pangan bagi anak-anak yang tidak suka makan sayur di daerah Surabaya dan sekitarnya dengan kualitas yang baik dan harga ekonomis

## 2. METODE PENELITIAN

Pelaksanaan kegiatan penelitian ini diawali dengan kegiatan pengumpulan data dan informasi, analisa survey pasar, identifikasi dan perumusan masalah, pembelitan sarana dan prasarana serta penataan lokasi, memproduksi "Nata de

Vable", memasarkan produk dan yang terakhir adalah kontrol dan evaluasi hasil pemasaran. Tempat pelaksanaan program usaha dilakukan di rumah Sofyan Arissaputra Wibisono (Jl. Karangmenjangan No. 137C, Suranaya dan Rumah Ahmad Zuhri Wafa (Ds. Soko RT. 03/01 Lamongan).

Pelaksanaan PKMK ini akan dibagi dalam beberapa tahap, yaitu: 1) Persiapan yang meliputi penyusunan struktur pelaksanaan, pembagian tugas dan koordinasi, survey bahan dan alat usaha, penetapan tanggal kadaluarsa produk, 2) Pembuatan produk skala kecil, 3) Pembuatan produk skala kecil dan besar, 4) Launching dan promosi produk dengan membagikan selebaran atau brosur, 5) Melakukan promosi di berbagai media, seperti media cetak, media internet (blog, facebook, kaskus), media elektronik di daerah Surabaya dan sekitarnya, 6) Perluasan usaha yang meliputi pendirian stan baru, bekerjasama dengan kantin kampus dan rumah sakit di daerah Surabaya, swalayan, dan lain lain, serta membuka kesempatan investor untuk menanam modal, 7) Melakukan monitoring, pembagian kuesioner pada konsumen, analisis kuesioner.

Metode pembuatan nata dari bayam tidak jauh berbeda dengan metode pembuatan nata dari kelapa. Pertama-tama, bayam harus dicuci sampai bersih agar debu dan kotoran yang menempel pada bayam hilang. Setelah bersih, bayam dipotong, kemudian diblender bersama air sampai halus. Pisahkan sari bayam dengan ampasnya dengan cara disaring, kemudian tambahkan gula pasir dan ZA, rebus hingga mendidih. Setelah itu biarkan beberapa menit hingga dingin. Tambahkan asam cuka pH  $\pm$  4 kemudian tuangkan adonan ke dalam loyang yang telah disterilkan dengan alkohol. Tambahkan starter (*Acetobacter xilynum*), kemudian tutup loyang dengan kain kasa. Ikat dengan tali dan simpan di dalam ruangan kedap cahaya. Tunggu selama 8-10 hari. Nata yang sudah terbentuk diangkat, kemudian rebus supaya aroma asam cuka hilang. Setelah itu nata dapat dipotong dengan beraneka bentuk untuk kemudian dikemas.

Evaluasi kegiatan dilakukan secara internal dengan memantau jumlah dan mutu produk, mutu pelayanan serta perkembangan aspek finansial usaha pada minggu akhir setiap bulan. Kegiatan evaluasi dilakukan

oleh setiap pimpinan usaha dan pelaksana kegiatan usaha, meliputi: 1) Proses produksi diasumsikan berhasil apabila produksi sesuai dengan target, kapasitas, dan waktu yang ditetapkan yaitu setiap enam hari dengan target produk yang dihasilkan sebanyak 100 kemasan. Dalam proses produksi, perlu ada monitoring kinerja pekerja untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi dengan indikator terpenuhinya target produksi, 2) Pemasaran Indikator keberhasilan pemasaran adalah jumlah produk yang terjual setiap bulan. Pada awal pemasaran produk target penjualan adalah 100%, namun apabila penjualan mencapai lebih dari 75% maka pemasaran dikatakan berhasil. Penjualan antara 50%-75% maka pemasaran dikatakan kurang berhasil. Sedangkan kegagalan pemasaran apabila penjualan produk kurang dari 50%.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang kami dapatkan dalam memproduksi “Nata De Vable” ialah kami dapat memperkenalkan camilan baru yang sehat, kaya serat dan bersahabat. camilan ini juga cocok untuk para vegetarian, anak-anak, orang diet, dan juga orang yang tidak suka sayuran. Selain itu kami juga belajar dunia baru selain dunia perkuliahan, yakni dunia wirausaha. Dengan memproduksi camilan ini kita membantu masyarakat dalam memenuhi asupan sayur, serta dengan penjualan produk ini juga menambah income/ uang saku bagi kami. Kami berharap produk “Nata De Vable” ini semakin dikenal masyarakat dan juga dapat menjadi industri rumah tangga. Setelah ini kami juga akan mengikuti kegiatan biz-plan yang ada dikampus agar produk ini berkelanjutan.



Gambar 1. Produk Nata De Vable



Gambar 2. Bahan promosi produk Nata De Vable



Gambar 3. Penjualan Produk Nata De Vable ke Konsumen

### 4. KESIMPULAN

Kesimpulan yang kami dapatkan adalah kami mengetahui dan mengerti bagaimana proses produksi camilan beserta jual belinya. Kami menjadi lebih tahu bagaimana membuat suatu produksi makanan. Tidak hanya mengandalkan produk yang enak saja, namun bagaimana kami membuat produk itu menjadi terkenal dengan cara pemasaran yang gencar. Kami yakin produk ini akan berkelanjutan dan menjadi usaha rumah tangga yang menjanjikan.

### UCAPAN TERIMAKASIH

Kami ucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dan mendukung dalam penyelesaian karya PKM-K kami ini : 1) Ayah, Ibu dan semua keluarga atas segala bantuannya, 2) Direktorat Jenderal Perguruan Tinggi (DIKTI) yang telah mengadakan dan memfasilitasi kegiatan PKM ini, 3) Mirna Apriani, ST., MT selaku dosen pembimbing atas segala masukan dan arahnya hingga terselesainya PKM ini, 4) Anggota Kelompok atas kerjasama dan kekompakan dari sebelum hingga sesudah pelaksanaan PKM ini, 5) Serta semua pihak yang turut mendukung dan membantu terlaksana hingga terselesainya program yang tidak dapat kami sebutkan satu-persatu.