

## WIRAUSAHA STEICO (STEAMED WHITE CORN): INOVASI BLEDHUS BERBASIS JAGUNG PUTIH

Rina Mei Fatul Jannah<sup>1)</sup>, Tri Wardhani<sup>2)</sup>, Vivie Maretha<sup>3)</sup>, Muhammad Sholehuddin<sup>4)</sup>

<sup>1</sup>Prodi Agroteknologi, Universitas Widyagama Malang, Malang  
Email: [meirina845@gmail.com](mailto:meirina845@gmail.com)

<sup>2</sup>Prodi Agroteknologi, Universitas Widyagama Malang, Malang  
Email: [twd@widyagama.ac.id](mailto:twd@widyagama.ac.id)

<sup>3</sup>Prodi Agroteknologi, Universitas Widyagama Malang, Malang  
Email: [vivie.maretha@yahoo.co.id](mailto:vivie.maretha@yahoo.co.id)

<sup>4</sup>Prodi Agroteknologi, Universitas Widyagama Malang, Malang  
Email: [msholehuddin08@gmail.com](mailto:msholehuddin08@gmail.com)

### Abstrak

Bledhus merupakan salah satu jajanan tradisional yang telah dilupakan oleh kalangan muda. Adapun keinovasian bledhus dalam pengabdian ini adalah berkaitan dengan bahan utama, topping, dan penyajiannya. Inovasi bahan utama bledhus yaitu dengan memanfaatkan jagung putih. Pemanfaatan jagung putih sebagai bahan utama dimaksudkan selain memberi inovasi juga untuk mempopulerkan jagung putih kepada masyarakat umum. Jagung putih tidak banyak digemari oleh masyarakat umum karena rasanya yang tawar atau tidak manis. *Topping* divariasi sesuai dengan selera generasi muda yaitu keju, coklat, abon ayam, abon sapi, chili dan rasa original (kelapa parut). Adapun Bledhus yang diinovasi ini dinamakan Steico (*Steamed White Corn*). Selain sebagai bentuk inovasi Bledhus, Steico ini sekaligus bertujuan untuk mempertahankan plasma nutfat jagung putih. Adapun tujuan wirausaha Steico adalah sebagai berikut: a) Melestarikan budaya kuliner Jawa yang hampir terkikis oleh arus global makanan modern, b) Membantu meningkatkan jenis jajanan yang sehat, c) Memasyarakatkan jagung putih supaya tidak punah, d) Memanfaatkan peluang pasar dan e) Menumbuhkan kreativitas dan jiwa wirausaha mahasiswa. Berdasarkan hasil penelitian, menunjukkan bahwa Steico memiliki peluang usaha yang cerah dengan B/C sebesar 1,5. BEP Steico akan tercapai dalam waktu berkisar 3-4 bulan.

**Kata Kunci:** Bledhus, jagung putih, jajanan tradisional, steico, topping

Indonesia adalah negara yang terdiri dari berbagai macam pulau dan daerah. Masing-masing daerah memiliki budaya yang berbeda-beda. Salah satunya dalam hal makanan yang menjadi ciri khas suatu daerah, contohnya dari Jawa terdapat makanan yang bernama Bledhus. Bledhus adalah jajanan pasar khas Jawa yang terbuat dari jagung yang dikukus hingga merekah kemudian dicampur dengan parutan kelapa muda dengan gizi : kadar air 84,3%, lemak 6,5% dan protein 0,9% (Direktorat Gizi - Departemen Kesehatan, 1981) yang sudah diberi garam.

Seiring dengan perkembangan zaman bledhus menjadi tersingkir oleh jajanan modern. Hal ini yang menyebabkan kalangan muda tidak lagi mengenali bledhus sebagai makanan khas daerahnya. Oleh karena itu, untuk memperkenalkan kembali Bledhus kepada masyarakat umum dan kalangan muda khususnya

diperlukan adanya inovasi yang diharapkan mengembalikan citra Bledus sebagai jajanan pasar khas Jawa yang menyehatkan. Inovasi dalam wirausaha ini berupa modifikasi dalam hal bahan utama, topping dan cara penyajian.

Oleh karena itu inovasi menjadikan jagung putih sebagai bahan utama bledhus diharapkan mampu memperkenalkan dan mempopulerkan jagung putih kepada masyarakat. Selain itu, jagung putih memiliki kandungan Amilosa dan Amilopektin 0-7% : 93-100%. Inovasi lainnya adalah pemberian *topping* selain parutan kelapa dengan berbagai varian kekinian yang disukai oleh kalangan muda. Untuk penyajian tetap mempertahankan gaya penyajian tradisional namun dipadukan dengan cara modern yaitu desain mangkok plastik yang di dalamnya berselimut daun pisang, selain menambah manis penyajian juga untuk menambah aroma sedap daun pisang ke dalam bledhus.

## **TUJUAN**

Tujuan dari wirausaha Steico adalah sebagai berikut: a) Melestarikan budaya kuliner Jawa yang hampir terkikis oleh arus global makanan modern, b) Membantu meningkatkan jenis jajanan yang sehat, c) Memasyarakatkan jagung putih supaya tidak punah, d) Memanfaatkan peluang pasar dan e) Menumbuhkan kreativitas dan jiwa wirausaha mahasiswa.

## **METODE**

Realisasi usaha *Steico (Steamed White Corn)* adalah sebagai berikut:

### **Branding Produk dan Desain Kemasan**

Nama produk adalah *Steico (Steamed White Corn)* yang juga menjadi merk usaha. *Steamed* yang memiliki arti “dikukus” merupakan ciri khas jajanan *bledhus* yang proses pembuatannya dengan dikukus terlebih dahulu agar jagung menjadi lebih merekah dan lunak. Sedangkan *White Corn* sendiri mengacu pada bahan utama yang digunakan yaitu berupa jagung putih.

Branding produk memiliki warna putih, hijau dan hitam. Warna putih mengacu pada bahan utama Steico yaitu jagung putih warna yang melambangkan kenetralan sehingga diharapkan usaha ini netral, bukan hanya kalangan tertentu yang menjadi sasaran konsumennya, tetapi di namun juga semua kalangan.



Gambar 1 Branding Produk



Gambar 2 Kemasan Produk

## Produksi

Proses awal produksi *Steico (Steamed White Corn)* yaitu penyiapan bahan dan rebusan jagung putih dilakukan di rumah salah satu tim Steico yang beralamat Jalan Perusahaan Gg Mbah Rasimain, Dusun Gembrung, Tunjungtirto-Singosari, Kabupaten Malang. Jagung putih diperoleh dari petani di Sumenep Madura dan di Bangilam Tuban. Sementara bahan lainnya berupa kelapa dan topping diperoleh di Toko bahan Kue yang berlokasi di Jalan Borobudur Malang yang sudah terjamin kualitas dan mutunya. Hal ini untuk mendukung kualitas produksi *Steico (Steamed White Corn)*.

Pada saat booth belum siap, pemberian topping dan pengemasan dilakukan di Laboratorium Biologi Fakultas Pertanian Universitas Widyagama Malang, tetapi setelah booth dalam kondisi siap, maka pengukusan lajut dan pemberian topping serta penjualan dilakukan di booth yang dipimpin oleh penanggungjawab produksi kedua serta melibatkan anggota tim PKM-K. Booth Steico berlokasi di Kampus 3 Universitas Widyagama Malang, di Jl. Taman Borobudur Indah No. 3 Malang.



Gambar 3 (a-c). Pemberian topping dan pengemasan produk

## Promosi dan Penjualan

Promosi dan penjualan *Steico (Steamed White Corn)* dilakukan secara *offline* dan *online*. Pada penjualan online dilakukan melalui social media berupa Facebook (*Steico Corn*), Instagram (*steico\_whitecorn*), Twitter (*@SteicoJP*), dan Whatsapp serta didukung dengan tersedianya *contact person* sehingga memudahkan konsumen untuk memesan. Sedangkan secara *offline* pemasaran dan penjualan produk

dilakukan di Kampus 3 Universitas Widyagama Malang di Jl. Taman Borobudur Indah No. 3 Malang. Strategi penjualan awal secara jemput bola yaitu menawarkan produk secara berkeliling mencari pembeli.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Formulasi Produk

Produksi *Steico* (*Steamed White Corn*) awalnya terkendala oleh bahan baku utama berupa jagung putih yang lokasinya cukup jauh dari Malang, yaitu di Sumenep Madura & di Kecamatan Bangilan, Kabupaten Tuban, begitu pula dengan penentuan formulasi yang tepat dalam memproduksi *Steico*, tetapi kendala ini dapat teratasi. Jagung tersedia dalam jumlah cukup dan formulasi (resep) *Steico* dapat diperoleh setelah dilakukan beberapa kali uji coba resep.



Gambar 4. Proses Perendaman jagung dengan bening air kapur

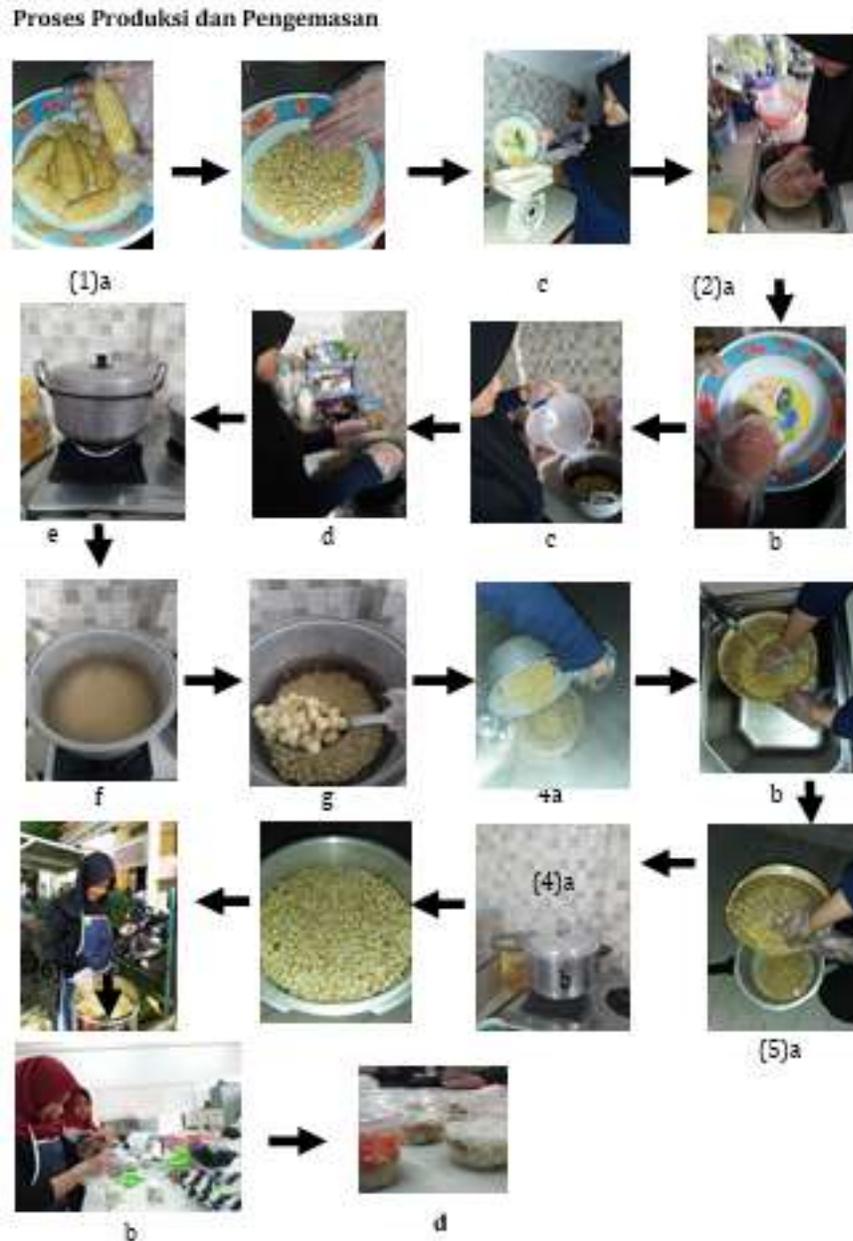


Gambar 5. Perendaman jagung dilakukan selama 1 malam

Resep yang digunakan untuk pembuatan *Steico* adalah uji resep yang diberikan oleh Nenek Saini penjual jajanan tradisional di Dusun Tasik Madu, Kec. Lowokwaru, Malang. Berdasarkan resep tersebut, jagung putih cukup direbus dengan air kapur tanpa harus direndam selama 1 malam. Namun perebusan itu dilakukan tidak sampai jagung matang sempurna karena dikuatirkan air kapur akan meresap ke dalam jagung, sehingga perebusan hanya dilakukan sampai jagung sedikit mengembang lalu dilakukan penggosokan agar kulit ari jagung terlepas dan jagung dapat mudah merekah saat perebusan kedua. Secara garis besar formulasi produk adalah sebagai berikut :

- (1) Jagung ditimbang sesuai dengan target produksi;
- (2) dicuci bersih;
- (3) lalu direbus dengan air bening kapur selama sekitar satu jam hingga jagung mengembang;
- (4) kemudian air kapur dibuang. Jagung dialiri air bersih yang dingin agar untuk memecahkan kulit arinya dengan cara digosok.
- (5) Setelah itu jagung kembali direbus dengan air biasa selama kurang lebih 4 jam hingga merekah.
- (6)

Kemudian disajikan hangat dalam kemasan yang telah dilapisi dengan potongan daun pisang dengan ditaburi kelapa muda yang diparut bersama varian topping.



Gambar 5. Proses Produksi dan Pengemasan

### Penjualan Produk

Steico menyediakan produk dalam dua kemasan, yaitu kemasan dalam cup besar (12 oz) dan cup kecil (8,5 oz). Varian topping Steico ada 8 macam, yaitu original (kelapa muda parut), abon ayam, abon sapi, keju, coklat, chilli, barbeque dan balado.

HPP (Harga Per Produk) Steico bervariasi sesuai dengan varian topping. Harga untuk cup besar berkisar Rp. 6.000,- (original/topping kelapa parut) hingga Rp. 8.000,- (topping keju/coklat/abon ayam atau sapi). Untuk cup berukuran kecil adalah Rp. 3.500 (topping original) sampai Rp. 4.500,- (topping keju/coklat/abon ayam atau sapi).

Penjualan Steico telah dilakukan sejak tanggal 30 Juni 2018. Selama 7 hari penjualan telah terjual total sebanyak 49 cup besar dan 115 cup kecil dengan total pendapatan sebanyak Rp. 999.000,-. Varian topping yang paling banyak diminati oleh pembeli adalah keju dan coklat, sementara topping yang kurang diminati adalah *topping chilli*. BEP (Break Even Point) adalah suatu titik di mana pengeluaran adalah sebanding dengan pendapatan yang diperoleh. Dalam kondisi ini tidak terdapat kerugian maupun keuntungan. Dengan asumsi jika yang terjual hanya kemasan dalam cup besar, maka BEP Steico tercapai jika terjual sebanyak 1.333,33 cup atau dengan asumsi yang terjual hanya kemasan dalam cup kecil, maka BEP tercapai sebanyak 2.285,71 cup.



(a-c) Penjualan Produk dengan strategi jembatan bola



(d-e) Penjualan di booth

Gambar 6. Kegiatan Penjualan

Penjualan Steico yang sudah ada belum terlaksana secara optimal mengingat pelaksanaan kegiatan program PKMK ini bersamaan dengan waktu Ujian Akhir Semester, sehingga waktu tim pelaksana kegiatan terpecah antara menyiapkan UAS dengan menyiapkan produk dan penjualan Steico. Tetapi untuk ke depan usaha Steico akan dioptimalkan mengingat animo pembeli yang besar akan produk ini.

## Ketercapaian Target Luaran

### POTENSI HASIL

Dalam menjalankan sebuah usaha tentunya setiap hasil memiliki potensi yang dapat menjadi keunggulan dari usaha tersebut. Begitu pula dengan usaha Steico (*Steamed White Corn*) juga memiliki beberapa potensi usaha, sebagai berikut:

#### Potensi Usaha Steico

Usaha Steico (*Steamed White Corn*) memiliki sebuah potensi usaha dengan penjualan yang memiliki target setiap harinya BEP akan tercapai dalam kurun waktu 3-4 bulan dengan modal awal sebesar Rp.8.000.000 . Hasil dari penjualan Steico juga memiliki BC Ratio mencapai 1,5 itu artinya usaha Steico ini patut dipertahankan keberlanjutannya. Usaha Steico berpotensi untuk diajukan hak paten merk.

#### Keberlanjutan Usaha

Peluang keberlanjutan usaha ini besar, karena peminat dari produk Steico sangat banyak. Mahasiswa yang ikut berpartisipasi dalam tujuan mengembangkan usaha Steico juga terhitung tidak sedikit, sehingga usaha Steico ini memiliki peluang sangat besar untuk dilanjutkan. Selain itu, usaha ini masih belum memiliki kompetitor dengan bahan baku produk yang sama yaitu jagung putih. Tim Steico juga telah memiliki *link* dengan produsen jagung putih yang ada di kabupaten Tuban dan Sumenep sehingga kontinuitas bahan baku terjaga. Untuk kedepannya, usaha Steico (*Steamed White Corn*) juga membuka cabang di tempat yang strategis.

No	Target	Ketercapaian target 100%	
		Terlaksana	Belum Terlaksana
1	Formulasi Produk	100%	-
2	Desain bahan penunjang promosi	100%	-
3	Tempat Produksi	100%	-
4	Pelaksanaan Produksi	100%	-
5	Pemasaran		
	a.Sosial Media	100%	
	b. Brosur, Banner	100%	
6	Penjualan		
	a. Online (Delivery Order)	100%	-
	b. Offline (Direct Selling)		
	- Keliling	100%	-
	- Booth	100%	-
7	Artikel	100%	-
8	Laporan Kemajuan	100%	-
	Tingkat Pencapaian	100%	-

Tabel 1 Ketercapaian Target

## **Keberlanjutan Usaha**

Usaha Steico (*Steamed White Corn*) ini rencana kedepannya akan diteruskan sebagai usaha Jurusan Agroteknologi dengan pembenahan-pembenahan yang akan terus dilakukan sesuai dengan saran yang diberikan oleh konsumen dan dengan pertimbangan. Apabila usaha ini telah mencapai BEP dan kemajuan, usaha Steico (*Steamed White Corn*) ini akan dibukakan cabang di tempat-tempat yang strategis.

### **RENCANA TAHAP SELANJUTNYA**

Rencana tahap selanjutnya untuk pengembangan usaha Steico adalah sebagai berikut:

#### **1) Menambah Varian Topping Setiap 2 Minggu Sekali**

Dengan menambah varian topping seperti ini akan menambah daya tarik konsumen.

#### **2) Memperbaiki Kemasan Produk**

Disamping cita rasa dan kualitas sebuah produk, dalam penjualan suatu barang atau makanan, hal lain yang menunjang keberhasilan produk tersebut dalam menarik konsumen adalah dengan membuat kemasan lebih menarik, efektif, dan efisien. Oleh karena itu, kami berharap usaha Steico (*Steamed White Corn*) tetap berjalan dan seiring berjalannya waktu, usaha ini dapat lebih meningkatkan kualitasnya dihati para konsumen.

#### **3) Pembukaan Outlet baru**

Dengan pembukaan Outlet baru diharapkan akan menambah jumlah konsumen diberbagai tempat.

#### **4) Mengajukan Sertifikasi Halal**

Sertifikasi halal akan menambah tingkat kepercayaan konsumen terhadap kualitas produk Steico.

#### **5) Mengikuti Berbagai Event Penjualan**

Pemasaran produk Steico melalui Event Penjualan dalam acara-acara tertentu diharapkan akan memperluas pengetahuan masyarakat tentang produk ini.

#### **6) Diajukannya Hak Paten Merk Steico**

Dengan adanya hak paten merk maka usaha Steico dapat berpotensi menjadi usaha yang dikenal menjadi produk khas Malang.

#### **7) Bekerja Sama dengan Toko Oleh-Oleh Khas Malang**

Dengan ini usaha Steico akan dikenal oleh masyarakat luas diluar masyarakat kota Malang itu sendiri.

## **KESIMPULAN**

Steico merupakan upaya mengangkat jajanan tradisional bledhus dengan inovasi bahan baku jagung putih dan pemberian topping. Steico merupakan usaha yang menjanjikan dengan B/C rasio sebesar 1,5. BEP Steico akan tercapai dalam waktu berkisar 3-4 bulan penjualan.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Terimakasih penulis sampaikan kepada Direktur Direktorat Jenderal Pembelajaran dan Kemahasiswaan atas hibah Program Kreativitas Mahasiswa Bidang Kewirausahaan dan juga terimakasih kepada segenap sivitas akademika Universitas Widyagama Malang atas dukungan yang diberikan sehingga Wirausaha Steico (*Steamed White Corn*) dapat terlaksana dengan baik.