

Bisnis Menu

DIET

SEHAT

Jaminan Kepuasan

Apabila Anda mendapatkan buku ini dalam keadaan cacat produksi (di luar kesengajaan kami), seperti halaman kosong atau terbalik, silakan ditukar di toko tempat Anda membeli atau langsung kepada kami dan kami akan menggantinya segera dengan buku yang bagus.

Eko Siswanto

Bisnis Menu

DIE T SEHAT



BISNIS MENU DIET SEHAT

Penulis: Eko Siswanto

Editor: Nihar Rianto

Tata Sampul: Wulan Nugra

Tata Isi: Violetta

Pracetak: Wardi

Cetakan Pertama, 2018

Penerbit

Laksana

Sampangan Gg. Perkutut No.325-B

Jl. Wonosari, Baturetno

Banguntapan Yogyakarta

Telp: (0274) 4353776, 081804374879

Fax: (0274) 4353776

E-mail: redaksi_divapress@yahoo.com

sekred.divapress@gmail.com

Blog: www.blogdivapress.com

Website: www.divapress-online.com

Distributor Tunggal

Suka Buku

Jl. Kelapa Hijau No. 22 RT. 006/03

Jagakarsa, Jakarta Selatan 12620

Telp. (021) 7888-1850 (hunting)

Fax. (021) 7888-1860

www.distributorsukabuku.com

Perpustakaan Nasional: Katalog Dalam Terbitan (KDT)

Siswanto, Eko

Bisnis Menu Diet Sehat/Eko Siswanto; editor, Nihar Rianto—cet. 1—Yogyakarta: Laksana, 2018

228 hlmn; 14 x 20 cm

ISBN 978-602-407-362-6

I. Business & Economics

II. Nihar Rianto

I. Judul

PENGANTAR PENULIS

Kemajuan teknologi tak dipungkiri memberikan dampak dan manfaat besar bagi umat manusia. Namun, di sisi lain, hal tersebut juga memberi ancaman serius kepada manusia, terutama dalam kaitannya dengan kesehatan makanan. Saat ini, marak dijumpai ancaman penyakit disebabkan oleh makanan yang tidak sehat akibat pemakaian bahan aditif, pengawet, dan sebagainya. Bahkan, kini telah banyak dilakukan modifikasi genetika disertai pemakaian pestisida ataupun penggunaan hormon serta antibiotik pada ternak dan tanaman. Hal ini menjadi pemicu munculnya penyakit, mulai dari yang ringan, seperti mag atau diare, hingga sakit berat, seperti diabetes, jantung koroner, serta kanker.

Karena kondisi itulah banyak masyarakat semakin menyadari pentingnya mengonsumsi makanan sehat. Bahkan, kebutuhan terhadap makanan sehat ini telah menjadi gaya hidup, terutama

bagi kalangan menengah ke atas dan masyarakat perkotaan. Selain itu, sebagian kalangan membutuhkan makanan sehat sebagai sarana untuk mendapatkan berat badan ideal. Hal ini, ternyata menjadi peluang bisnis yang memiliki prospek cerah sekaligus menjanjikan keuntungan sangat besar.

Lantas, bagaimana cara memanfaatkan peluang tersebut? Anda harus merintis bisnis jasa katering. Dengan membaca buku ini, Anda akan memperoleh informasi seputar cara memulai bisnis makanan sehat, perlengkapan yang harus dipersiapkan, cara mendapatkan modal untuk membiayai usaha, serta teknik memasarkan produk makanan. Bukan hanya itu, Anda juga akan mendapatkan pengetahuan tentang aneka makanan sehat yang dibutuhkan oleh penderita penyakit tertentu, menu untuk mencapai berat badan ideal, serta beragam sumber nutrisi bagi ibu hamil dan menyusui.

Eko Siswanto

DAFTAR ISI

Pengantar Penulis	5
Daftar Isi	7
1. Sehat dengan Food Combining	9
A. Pengertian Food Combining.....	11
B. Prinsip Dasar Food Combining	15
C. Panduan Pola Makan Food Combining.....	48
2. Peluang Bisnis Katering Sehat.....	61
A. Pengertian, Peluang, dan Prospek Bisnis Katering Sehat	65
B. Segmentasi Pasar.....	69
C. Target Pasar	81
3. Meraup Untung dari Tren Gaya Hidup Sehat.....	149
A. Persiapan Produk dan Penetapan Harga.....	150
B. Identifikasi Peralatan	161
C. Persiapan Modal	167
D. Analisis Modal dan Simulasi Usaha	184

4. Kiat Sukses Bisnis Menu Diet Sehat	189
A. Mencari Celah Peluang	192
B. Jangan Asal Ikut Tren.....	193
C. Pastikan Rasanya Enak	194
D. Berinovasi dan Kreatif	197
E. Strategi Pemasaran.....	204
F. Harga Bersaing.....	213
G. Memiliki Izin Layak Sehat	216
H. Mendapatkan Sertifikat Halal.....	222
Daftar Pustaka.....	226
Tentang Penulis	228

1

SEHAT DENGAN FOOD COMBINING

The infographic features a central title '1 SEHAT DENGAN FOOD COMBINING' in a large, bold, black font. The number '1' is enclosed in a dark circle. Surrounding the text is a circular border composed of various food icons, including fruits (apple, banana, grapes, watermelon), vegetables (broccoli, carrot), proteins (chicken, egg), and desserts (cake, cupcake, donut, ice cream). The entire design is set against a white background with a subtle pattern of small dots.

SEHAT DENGAN FOOD COMBINING

Banyak orang mengatakan bahwa sehat itu mahal. Padahal, faktanya sehat itu sangat murah sedangkan yang mahal justru sakit. Karena itulah sangat penting untuk melakukan tindakan pencegahan sebelum sakit. Patut disadari bahwa kebanyakan penyakit bersumber dari gaya hidup yang tidak baik. Pola hidup semacam ini terbentuk dari aktivitas sehari-hari yang berulang sehingga menjadi kebiasaan. Jika kebiasaan buruk tersebut dilakukan secara terus-menerus maka penyakit berbahaya, seperti kanker, diabetes, bahkan serangan jantung akan sangat mudah menyerang.

Salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk mencegah serangan penyakit berbahaya ialah menerapkan pola makan sehat sebagai kebiasaan. Sebagian orang mungkin masih beranggapan bahwa pola makan sehat hanyalah sebuah tren yang sedang dijalani oleh kalangan tertentu. Padahal, pola makan sehat merupakan kebutuhan setiap orang agar dapat hidup lebih baik di masa mendatang. Di antara sekian banyak konsep atau cara untuk menjalankan pola makan sehat adalah melalui food combining. Selain mampu mencegah dan mengatasi beragam penyakit, metode ini juga dikenal sangat bermanfaat sebagai sarana untuk mendapatkan berat badan ideal serta baik untuk ibu hamil dan menyusui.

A. Pengertian Food Combining

Sejak beberapa tahun terakhir, food combining menjadi tren atau gaya hidup bagi sebagian masyarakat. Pada umumnya, seseorang melakukan pengaturan pola makan dengan food combining untuk mempertahankan atau memperbaiki penampilan (*body image*), menjaga kesehatan tubuh, serta membantu meringankan rasa sakit.

Lalu, apa sebenarnya yang dimaksud dengan food combining? Dalam hal ini, pengertian food combining adalah pengaturan pola makan yang disesuaikan dengan kebutuhan atau sistem pencernaan alamiah tubuh, baik untuk pagi, siang, maupun malam hari. Kunci dari pola makan ini adalah menciptakan keseimbangan pada elemen-elemen kimiawi di dalam tubuh, khususnya yang berkaitan dengan sistem pencernaan. Selain itu, food combining bertujuan menyeimbangkan antara asam dan basa sehingga membuat tubuh berada pada pH darah netral.

Melakukan pengaturan pola makan seimbang pada setiap menu bisa membuahkan dampak positif bagi kesehatan, khususnya pencernaan. Dalam penerapannya, food combining tidak mencampurkan konsumsi karbohidrat dan protein dari unsur hewani karena dapat memperberat kinerja organ pencernaan. Hal ini disebabkan makanan tinggi pati dan protein akan sulit dicerna oleh tubuh jika jumlahnya sama-sama banyak.

Sebenarnya, pengaturan pola makan alami yang menjadi dasar dari food combining bukanlah hal baru. Metode ini sudah lama dikenal oleh manusia. Akarnya diambil dari pola makan orang-orang Essene, yaitu kelompok keagamaan yang hidup di Palestina sekitar 2.000 tahun silam yang juga dipercaya telah menulis Maklumat Laut Merah. Kelompok ini disinyalir sangat disiplin dalam segala aspek kehidupannya, termasuk perihal menerapkan pola makan.¹

Dalam perkembangannya, dasar-dasar food combining mulai direkomendasikan oleh dr. Isaac Jennings pada tahun 1822. Lalu, pada tahun 1840, dr. Russell Thacker Trall, melakukan riset dan mengajarkan prinsip-prinsip diet alamiah yang menjadi dasar metode food combining masa kini. Setelah itu, metode atau pola makan tersebut dipopulerkan oleh Dr. William Howard Hay, yakni seorang ahli bedah kenamaan asal Amerika Serikat pada dekade 1920-an. Itulah sebabnya, pola makan ini juga dikenal sebagai *Hay System Diet*. Sementara itu, metode pola makan ala food combining baru mulai dikenal oleh masyarakat Indonesia sekitar tahun 1999. Hal ini terjadi setelah Andang Gunawan meluncurkan buku tentang food combining. Sejak saat itu, metode pola makan yang mengombinasikan beberapa jenis makanan semakin populer di tanah air.

¹ Kathryn Marsden, *The Complete Book of Food Combining; Panduan Diet Sehat Terlengkap, Terbaru, dan Mudah Sekali Dipraktikkan* (Bandung: Qanita, 2008), hlm. 139.

Pada awalnya, Dr. Hay melakukan food combining dengan tujuan untuk menyembuhkan penyakit yang dideritanya. Selama bertahun-tahun, ia menderita penyakit ginjal kronis, pembengkakan jantung, serta tekanan darah tinggi. Namun, setelah melakukan food combining hanya dalam tiga bulan, penyakit yang dideritanya dapat sembuh. Bahkan, seperempat berat tubuhnya yang hampir mencapai 100 kilogram juga ikut lenyap bersama penyakit-penyakitnya. Atas keberhasilannya itu, ia berkesimpulan bahwa kesehatan dan vitalitas seseorang sangat ditentukan oleh pola makannya.

Lantas, apa perbedaan antara food combining dengan pola makan 4 sehat 5 sempurna yang mengutamakan keseimbangan gizi? Pada dasarnya, kedua pola makan tersebut cukup identik. Sebab, food combining tetap mempertahankan pola makan 4 sehat 5 sempurna. Hanya saja, metode food combining memiliki penekanan lebih memperhitungkan siklus pencernaan tubuh, yakni pencernaan, penyerapan, dan pembuangan. Ketiga siklus tersebut diketahui berlainan intensitasnya pada pagi, siang, dan malam hari. Selain itu, metode food combining juga memperhitungkan sifat asam-basa makanan sehingga ada beberapa kombinasi tertentu yang tidak dianjurkan karena dapat menghambat kelancaran proses pencernaan tubuh.

Secara umum, metode food combining mendorong terciptanya pola makan yang seimbang dengan tujuan mengoptimalkan masukan dan penyerapan zat gizi. Efek dari

kombinasi makanan seimbang bermanfaat meminimalkan jumlah penumpukan sisa makanan dan melancarkan metabolisme tubuh. Dengan demikian, fungsi pencernaan dan penyerapan zat makanan menjadi lancar sehingga penggunaan energi tubuh lebih efisien.

Kendati bukan metode baru dan sudah banyak pihak membuktikan manfaatnya, food combining masih menuai pro dan kontra, baik di kalangan masyarakat awam maupun profesional, seperti dokter dan ahli gizi. Menurut para ahli berpaham kontra, semua unsur gizi akan dicerna melalui saluran yang sama. Lagi pula, secara alamiah, mekanisme tubuh manusia sudah dirancang untuk mencerna makanan sehingga pasti mampu mencerna semua makanan sekaligus. Artinya, tidak ada alasan fisiologi apa pun yang membuat pencernaan tidak bisa mencerna ataupun menyerap protein dan karbohidrat secara bersamaan. Bahkan, banyak praktisi kesehatan, termasuk dokter dan ahli gizi menganggap food combining secara ilmiah tidak masuk akal serta bertentangan dengan kaidah kedokteran dan ilmu gizi normal.

Tidak hanya itu, kelompok yang kontra menuding food combining berbahaya bagi tubuh. Sebab, orang-orang yang menerapkan metode makan seperti ini dapat terancam kekurangan gizi. Pakar gizi dari IPB, Ali Khomsan, mengatakan bahwa tidak semua orang cocok dengan pola food combining.

Ia menambahkan bahwa metode ini kurang sesuai bagi orang yang kekurangan berat badan, malnutrisi, ibu hamil dan menyusui, serta orang sehat yang pekerjaannya menuntut asupan gizi cukup banyak.

Akan tetapi, pendapat berbeda disampaikan oleh Andang Gunawan, seorang konsultan gizi sekaligus salah satu pelopor dan penulis buku *best seller* tentang food combining. Ia mengatakan bahwa food combining sangat bermanfaat bagi ibu hamil dan menyusui serta membuat anak lebih kuat menangkal serangan penyakit. Ia juga menegaskan bahwa secara umum, food combining baik untuk semua kalangan, kecuali orang yang mengalami malnutrisi. Sebab, orang yang kekurangan gizi tidak dapat menerapkan metode ini secara utuh.

B. Prinsip Dasar Food Combining

Sebagaimana dijelaskan sebelumnya, metode food combining sepenuhnya mengikuti standar pola makan 4 sehat. Hanya saja, pengaturan pola makan ini juga mempertimbangkan efektivitas penyerapan zat gizi dan fitokimia nirgizi di dalam makanan. Itulah sebabnya asupan makanan diatur mengikuti siklus alami tubuh. Satu hal yang sangat penting diperhatikan dalam penerapan food combining adalah Anda tidak disarankan menyantap nasi, lauk-pauk, sayur, serta buah sekaligus dalam satu jam makan.

1. Pola Makan Mengikuti Siklus Pencernaan

Pada dasarnya, tidak ada pantangan apa pun dalam menerapkan food combining. Sebab, menurut para ahli, baik karbohidrat, lemak, maupun protein dibutuhkan oleh tubuh. Hanya saja, karena sistem pencernaan tubuh manusia memiliki kondisi-kondisi khusus agar bekerja lebih optimal, maka dibutuhkan pengaturan pola makan. Dalam hal ini, food combining didasarkan pada cara kerja sistem pencernaan tubuh. Dengan demikian, tidak diperlukan adanya pengukuran kalori dalam metode food combining. Selain itu, tindakan mengatur pola makan yang sesuai dengan fase metabolisme juga bertujuan agar nutrisi terserap sempurna atau tidak banyak terbuang.

Menurut Andang Gunawan di dalam bukunya yang berjudul *Food Combining; Kombinasi Makanan Serasi*, pengaturan pola makan akan meminimalkan penumpukan sisa makanan dan metabolisme. Dari situ, fungsi pencernaan dan penyerapan zat makanan menjadi lancar. Selain itu, metode food combining juga bermanfaat dalam meminimalkan penggunaan energi tubuh sehingga lebih efisien.

Selama 24 jam setiap hari, tubuh melakukan 3 aktivitas pengelolaan asupan makanan secara simultan, yakni meliputi mencerna, menyerap sari pati, serta membuang sampah makanan. Namun, aktivitas ini tidak dilakukan

dalam periode waktu bersamaan. Masing-masing memiliki masa aktif berbeda sehingga membentuk rantai kerja dalam siklus alami yang sambung-menyambung.

Metode food combining mengacu pada ritme biologis atau sirkadian dalam mengatur waktu dan jenis makanan yang tepat sesuai kebutuhan tubuh. Adapun ketiga ritme sirkadian tersebut dijelaskan sebagai berikut.

a. Fase Pencernaan

Fase pencernaan berlangsung antara pukul 12.00–20.00. Pada fase ini, terjadi proses pengolahan makanan, mulai dari mulut, lambung, hingga usus besar. Oleh karena itu, jenis makanan berat atau yang sulit/lama dicerna dapat dikonsumsi pada periode ini. Misalnya, sumber karbohidrat, protein (baik hewani maupun nabati), serta sayuran. Adapun waktu cerna karbohidrat ialah sekitar 3 jam. Adapun protein dicerna selama 4 jam sedangkan sayuran 2 jam. Sementara itu, waktu cerna lemak bisa berlangsung antara 6–8 jam. Oleh karena itu, lemak sebaiknya dikonsumsi dalam jumlah terbatas agar tidak mengganggu proses pencernaan makanan lain yang memiliki waktu cerna lebih singkat. Maka, untuk mengefektifkan proses tersebut, Anda harus berupaya memilih makanan dengan kombinasi yang serasi.

Selain itu, berilah jarak dalam mengonsumsi dua makanan berat setidaknya 4 jam atau lebih. Setelah 4 jam, enzim-enzim pencernaan akan kembali bekerja secara optimal. Namun, usahakan makan malam setelah pukul 18.00 agar Anda tidak merasa lapar sehingga ingin makan lagi sebelum tidur. Di sela-sela makan siang dan malam, Anda dapat mengonsumsi camilan sehat, seperti rujak sayur atau buah, kacang-kacangan (jangan digoreng, tetapi disangrai), dan sebagainya. Karena proses pencernaan paling efektif berakhir pada pukul 20.00, maka makan malam hendaknya sudah selesai pada satu jam sebelumnya.

Selain pada periode pembuangan (pukul 04.00–12.00), buah-buahan atau jus buah segar tetap boleh dinikmati di luar waktu tersebut. Namun, Anda hendaknya menyantap pada 45–60 menit sebelum tiba saat makan berat agar proses pencernaan buah sudah akan selesai begitu tubuh harus mulai mencerna makanan berat. Food combining tidak mendukung konsumsi buah setelah makan berat seperti yang selama ini kita lakukan.

b. Fase Penyerapan

Fase penyerapan makanan berlangsung pukul 20.00–04.00. Pada fase ini, sistem pencernaan mulai menyerap zat gizi dan mengubah bentuk makanan

yang dikonsumsi sebelumnya atau asupan pada siklus mencerna menjadi bahan-bahan siap pakai untuk tubuh. Selanjutnya, tubuh memanfaatkan secara maksimal dan mendistribusikan ke seluruh tubuh untuk meregenerasi sel-sel, memperbaiki sel-sel yang rusak, termasuk memperbaiki jaringan-jaringan tubuh yang terluka, dan sebagainya.

Pada proses metabolisme tersebut, tubuh memerlukan energi besar. Karena itulah tubuh secara alamiah diprogram untuk tidur dan beristirahat. Dengan kata lain, tidur merupakan cara tubuh merestorasi diri secara besar-besaran. Fase ini dikenal juga dengan sebutan *grand metabolism*. Oleh karena itu, makan malam harus selesai sebelum pukul 20.00. Hal ini bertujuan agar pada rentang waktu pukul 20.00–04.00, tubuh dapat menjalankan fungsi penyerapan sari makanan secara optimal. Jika terlambat makan, penggunaan energi tubuh yang sedianya terpusat pada proses penyerapan sari pati akan terbagi untuk mencerna makanan. Akibatnya, terjadi pemborosan energi di dalam tubuh serta menyia-nyiakan sari makanan.

Sangat tidak dianjurkan makan pada tengah malam, apalagi dengan menu komplet (mengandung sumber karbohidrat, protein, dan sayuran). Sebab, hal itu hanya akan mengacaukan siklus alami tubuh.

Proses penyerapan sari pati akan tertunda karena tubuh harus berbagi energi guna mencerna makanan yang datang tidak pada waktunya. Kekacauan siklus alami ini dapat mengakibatkan ketidaknyamanan di pagi hari, seperti buang air besar tidak lancar, perasaan gelisah, serta kurang bersemangat. Selain itu, tindakan mengonsumsi makanan, tidak makan, ataupun begadang pada fase ini juga dapat memicu kerusakan kesehatan jangka pendek dan panjang.

Jika merasa lapar dan terpaksa harus makan pada malam hari, usahakan untuk mengonsumsi makanan yang mudah diserap dan dicerna sehingga tidak membebani proses alami tubuh. Misalnya, menyantap buah-buahan segar ataupun makanan yang tidak dimasak atau digoreng. Intinya, jangan mengonsumsi makanan berat pada jam-jam tersebut karena hanya nikmat di mulut, tetapi tidak bermanfaat bagi tubuh.

c. Fase Pembuangan

Setelah terjadi *grand metabolisme*, tubuh memasuki fase pembuangan yang berlangsung antara pukul 04.00–12.00. Sisa metabolisme dan tumpukan makanan pada usus besar, lalu dikonsentrasikan tubuh untuk dibuang pada fase ini dalam bentuk tinja, urine, keringat, dan napas. Untuk membersihkan

kotoran tersebut, tubuh membutuhkan dan mengalokasikan energi yang besar.

Karena sebagian besar energi tubuh terpakai untuk melakukan proses tersebut, tidaklah tepat jika menyibukkan dan membebani kerja sistem cerna dengan mengonsumsi makanan berat atau yang sulit dicerna. Itulah sebabnya dalam metode food combining, Anda dianjurkan untuk menyantap buah-buahan sebagai menu sarapan hingga menjelang siang karena sifatnya yang ringan, mudah dicerna, serta mengandung unsur-unsur cukup lengkap. Menyantap buah-buahan ataupun meminum jus buah segar yang tidak ditambah apa pun sebagai menu sepanjang rentang waktu tersebut, selain hanya membutuhkan proses cerna cukup singkat (10–45 menit) juga menyediakan sumber energi siap pakai.

Pada masa pembuangan, Anda sangat tidak dianjurkan menyantap sarapan berupa sumber karbohidrat (nasi dan roti), sayuran, dan lauk-pauk karena sulit dicerna. Sebab, energi yang seharusnya digunakan untuk proses pembuangan akan banyak terfokus pada fase mencerna. Akibatnya, proses pembersihan sampah makanan menjadi terhambat. Selain itu, tubuh akan menjadi lemas dan loyo karena terjadi pemborosan energi. Sebaliknya, dengan menyantap makanan yang mudah dicerna maka

tubuh bisa lebih bugar. Dengan demikian, aktivitas pagi hingga siang hari tidak akan terganggu karena energi lebih banyak disediakan oleh kalori yang bersumber dari karbohidrat dan gula alami di dalam buah-buahan. Tidak hanya itu, zat gizi dan mineral juga tersedia lengkap untuk menunjang berbagai proses di dalam tubuh.

Oleh karena itu, pola sarapan harus menyesuaikan makanan dengan sistem pencernaan agar energi yang dikeluarkan lebih efisien. Sebab, pencernaan merupakan salah satu sistem tubuh yang memerlukan energi paling besar. Jangan sampai energi tubuh banyak terkuras agar pembuangan toksin atau racun akibat tumpukan sisa metabolisme dan bahan kimia (bahan pengawet, pewarna, perasa, dan sebagainya) lebih maksimal.

2. Menjaga Keseimbangan Asam-Basa Tubuh

Derajat keasaman merupakan sifat kimia yang penting dari darah dan cairan tubuh lainnya. Dalam ilmu kimia, satuan derajat keasaman disebut pH (*potential hydrogen*). Keseimbangan asam-basa darah ini harus dikendalikan secara saksama. Sebab, perubahan pH paling kecil sekalipun dapat memberikan efek yang serius terhadap beberapa organ tubuh.

Sejatinya, tubuh menggunakan tiga mekanisme untuk mengendalikan keseimbangan asam-basa darah. *Pertama*, kelebihan asam akan dibuang oleh ginjal, sebagian besarnya dalam bentuk amonia. Ginjal merupakan organ vital, di mana salah satu kemampuannya adalah mengatur jumlah asam atau basa yang dibuang. Biasanya, proses pembuangan ini berlangsung selama beberapa hari.

Kedua, tubuh menggunakan penyangga pH (*buffer*) sebagai pelindung terhadap perubahan yang terjadi secara tiba-tiba di dalam pH darah. Penyangga ini bekerja secara kimiawi untuk meminimalkan perubahan pH suatu larutan. Adapun penyangga pH yang paling penting di dalam darah adalah bikarbonat. Idealnya, bikarbonat (komponen basa) berada dalam kondisi seimbang dengan karbon dioksida (komponen asam). Jika lebih banyak asam masuk ke aliran darah maka bikarbonat yang dihasilkan akan meningkat. Adapun karbon dioksida yang dihasilkan justru lebih sedikit. Sebaliknya, bila lebih banyak komponen basa masuk ke aliran darah maka karbon dioksida yang diproduksi lebih tinggi sedangkan bikarbonat lebih sedikit.

Ketiga, pembuangan karbon dioksida. Dalam hal ini, karbon dioksida adalah hasil tambahan penting dari metabolisme oksigen secara terus-menerus yang dihasilkan oleh sel. Selanjutnya, darah membawa karbon dioksida ke paru-paru untuk dikeluarkan (diembuskan). Jumlah

karbon dioksida yang dikeluarkan diatur oleh pusat pernapasan di otak dengan mengendalikan kecepatan dan kedalaman napas. Jika aktivitas pernapasan meningkat maka kadar karbon dioksida akan menurun dan darah menjadi lebih basa. Sebaliknya, bila aktivitas pernapasan menurun maka kadar karbon dioksida akan meningkat sehingga darah pun lebih asam. Dengan mengatur kecepatan dan kedalaman napas, maka pusat pernapasan dan paru-paru mampu mengatur pH darah setiap menit.

Apabila ada kelainan pada salah satu atau lebih mekanisme pengendalian pH, maka hal tersebut dapat menyebabkan salah satu dari dua kelainan utama dalam keseimbangan asam basa, yaitu asidosis atau alkalosis. Asidosis adalah kondisi darah yang terlalu banyak mengandung asam atau kurang basa. Hal inilah yang sering menyebabkan penurunan pH darah. Sementara itu, alkalosis adalah kondisi darah yang terlalu banyak mengandung basa atau kurang asam. Kondisi ini sering menjadi penyebab meningkatnya pH darah. Sebenarnya, baik asidosis maupun alkalosis bukanlah penyakit, melainkan akibat dari sejumlah penyakit. Terjadinya asidosis dan alkalosis ini merupakan petunjuk penting dari adanya masalah metabolisme yang serius.

Menurut kesimpulan dari serangkaian penelitian yang dilakukan para ahli, proses pencernaan makanan berjalan paling efektif jika jaringan tubuh dan darah–

bukan lambung—dalam kondisi netral cenderung basa, yaitu pH 7,35–7,45. Jika pH tubuh cenderung asam maka sangat riskan terserang berbagai penyakit. Dalam hal ini, tubuh ibarat magnet bagi penyakit. Akibatnya, organ tubuh akan berada dalam kondisi tidak prima serta cenderung rusak secara perlahan. Dengan menerapkan pola makan food combining, Anda akan berada dalam kondisi *homeostatis*, yaitu kondisi ideal tubuh saat seluruh fungsi berjalan sempurna. Beberapa katalisator kondisi ini, salah satunya adalah nilai pH. Kondisi *homeostatis* tubuh sehat akan tercapai saat nilai asam dan basa seimbang atau netral. Selain itu, pola pencernaan juga akan efektif bila kondisi pH netral. Kesimpulannya, tubuh memerlukan kondisi cenderung basa agar sistem pencernaan bekerja lebih optimal.

Hanya ada dua jenis makanan yang bersifat basa, yaitu sayur-sayuran dan buah-buahan segar. Maka, sekitar 60–70% santapan harian kita harus terdiri atas kedua jenis makanan pembentuk basa tersebut. Dengan demikian, pengaturan pola makan ala food combining sangat cocok untuk diterapkan.

3. Kombinasi Makanan Serasi

Pada umumnya, selama ini kebanyakan orang memiliki kebiasaan hanya mementingkan mendapatkan energi

dari asupan makanan. Mereka menyantap segala jenis makanan sekaligus secara campur aduk. Padahal, tindakan mengonsumsi makanan secara bersamaan atau dalam waktu hampir bersamaan dapat menyebabkan proses pencernaan tidak efektif. Akibatnya, banyak zat gizi dan fitokimia nirgizi yang terbuang.

Sehubungan dengan itu, diperlukan pengaturan pola makan agar proses pencernaan berfungsi maksimal, yaitu dengan mengombinasikan makanan yang dikonsumsi. Dengan konsep food combining, pengaturan kombinasi makanan akan membuat tubuh lebih hemat menggunakan energi dalam memproses makanan. Dampaknya, tubuh menjadi lebih bugar dan bertenaga. Penghematan energi ini juga bermanfaat menghambat kerusakan sel akibat eksploitasi organ dan sel-sel tubuh secara berlebihan. Itulah sebabnya orang-orang yang menerapkan pola makan food combining pada umumnya tampak bugar dan awet muda. Selain itu, faktor yang mendukung hal tersebut ialah mereka banyak mengonsumsi serat alami dari sayuran dan buah-buahan segar kaya antioksidan.

Dalam konsep food combining, makanan sumber pati tidak boleh dicampur dengan penghasil protein hewani. Hal ini disebabkan adanya perbedaan dalam hal waktu cerna yang diperlukan, jenis enzim, serta suasana asam atau basa di dalam tubuh demi efektivitas kegiatan metabolisme dan penyerapan nutrisi. Sebagai contoh,

nasi tidak dikonsumsi bersamaan dengan daging, kentang dengan ayam, dan sebagainya. Sebaiknya, menu yang mengandung unsur karbohidrat cukup dikombinasikan dengan sayur. Atau bisa juga sumber protein/lemak hewani disandingkan dengan sayuran.²

Secara sederhana, unsur utama makanan terbagi menjadi empat jenis. *Pertama*, pati atau *amilum*. Unsur ini adalah karbohidrat kompleks yang tidak larut di dalam air, berwujud bubuk putih, tawar, serta tidak berbau. Pati merupakan salah satu bentuk hidrat arang pemberi tenaga dan rasa kenyang yang cukup cepat. Manusia membutuhkan pati saat dimakan serta agar tidak memberatkan kerja sistem cerna. Pati yang tergolong baik mengandung vitamin, serat, enzim, mineral, dan substansi penting lain yang bisa dimanfaatkan tubuh secara maksimal. Namun, pati tidak boleh dikonsumsi secara berlebihan karena mudah memicu tumpukan gula yang berpotensi mengganggu kesehatan.

Kedua, protein. Unsur ini adalah senyawa organik kompleks berbobot molekul besar yang tersusun atas asam amino yang dihubungkan satu sama lain dengan ikatan peptida. Molekul protein mengandung karbon, hidrogen, oksigen, nitrogen, serta terkadang sulfur dan fosfor. Pada makhluk hidup, protein berperan penting

² Wied Harry Apriadi, *Menu 2 Minggu Bekal Kantor* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2008), hlm. 17.

dalam pembentukan struktur, fungsi, dan regulasi sel-sel. Selain itu, protein bekerja sebagai *neurotransmitter* sekaligus pembawa oksigen di dalam darah. Protein juga berguna sebagai sumber energi tubuh.

Sumber protein terbagi atas nabati dan hewani. Protein nabati antara lain bersumber dari berbagai jenis kacang-kacangan, biji bunga matahari, jintan, biji labu, dan lain-lain. Sementara itu, protein hewani bersumber dari daging merah, daging unggas, susu, telur, dan ikan.

Dalam pengaturan pola makan *food combining*, protein hewani tidak disarankan untuk terlalu sering dikonsumsi. Sebab, penguraian protein hewani ke dalam bentuk asam amino agar bisa diserap tubuh berlangsung lama dan memberatkan kerja sistem pencernaan. Penguraian ini juga dapat menguras energi yang seharusnya dialokasikan secara kolektif untuk menjaga keseimbangan tubuh. Sebagai akibatnya, asam amino mudah rusak karena harus diproses dalam keadaan panas agar dapat dikonsumsi secara aman.

Ketiga, sayuran. Unsur makanan yang satu ini amat berguna sebagai pembentuk basa. Apabila dikonsumsi secara benar, sayuran sangat bermanfaat dalam menetralkan pH dan menciptakan kondisi *homeostatis*. Pada umumnya, sayuran kaya akan air sehingga mengonsumsinya dalam keadaan segar akan dapat membantu mengisi kebutuhan tubuh terhadap asupan cairan harian.

Sayuran sangat dianjurkan dikonsumsi dalam keadaan segar. Patut diketahui bahwa sayuran yang melalui proses pemanasan bisa merusak cadangan air, enzim, nutrisi, dan mineral yang terkandung di dalamnya. Pada suhu 40°C sewaktu pemanasan, enzim akan mati. Selain itu, sayuran juga tidak boleh disimpan terlalu lama di lemari pendingin atau kulkas. Agar kualitasnya tetap terjaga, Anda sebaiknya tidak menyimpan sayuran melebihi 3 hari di dalam lemari pendingin.

Keempat, buah. Dalam hal ini, buah merupakan kelompok makanan penyumbang air, enzim, karbohidrat, serat, vitamin, dan mineral. Jika dikonsumsi dengan benar maka buah dapat memberikan sifat basa pada tubuh. Sebab, buah memiliki kandungan serat dan enzim cerna yang membantu tubuh menghilangkan tumpukan makanan dari usus besar. Selain itu, di dalam buah terdapat fruktosa yang berfungsi memasok energi dengan cepat bagi tubuh. Buah harus dikonsumsi secara cermat dan tepat karena fruktosa bersifat merusak protein dan lemak.

Dari penjelasan unsur makanan tersebut, karbohidrat (pati) dan protein disebut sebagai zat gizi makro karena diperlukan tubuh dalam jumlah besar untuk pemenuhan gizi. Hampir semua makanan mengandung unsur ini, tetapi masing-masing memiliki proporsi yang berbeda. Secara alami, setiap jenis makanan hanya mempunyai satu unsur gizi makro yang dominan. Hal ini selaras dengan

sistem pencernaan manusia yang tidak memiliki kemampuan untuk mencerna secara optimal lebih dari satu zat gizi makro dominan.

Atas dasar itulah nasi yang kandungannya didominasi oleh karbohidrat tidak seharusnya dikonsumsi secara bersamaan dengan ayam goreng dan protein hewani lainnya karena memiliki kadar protein tinggi. Jadi, dalam metode food combining, Anda tetap diperbolehkan untuk makan nasi ataupun mengonsumsi daging. Hanya saja, kedua menu tersebut tidak dianjurkan disantap dalam satu waktu makan (secara bersamaan). Misalnya, bila pada siang hari mengonsumsi nasi maka jangan menyantap protein hewani. Baru pada malam harinya, Anda bebas melahap sumber makanan protein hewani, seperti daging sapi, ayam, telur, dan sebagainya. Pola kombinasi ini juga dapat ditukar, yakni makan sumber protein hewani di siang hari sedangkan malamnya menyantap makanan kaya karbohidrat.

Kendati kurang serasi dipadukan dengan protein hewani, nasi tetap dapat disantap bersamaan dengan protein nabati, seperti tahu, tempe, jamur, dan sebagainya. Jadi, tidak perlu khawatir hanya makan dengan nasi. Mengombinasikan protein hewani dengan nabati diperbolehkan. Adapun mengonsumsi protein hewani hanya dianjurkan satu jenis dalam satu jam makan. Manakala sudah makan ayam, tidak perlu lagi mengon-

sumsi daging sapi. Begitu pula sebutir telur rebus tidak usah dicampur dengan daging ayam. Sebab, masing-masing protein hewani memiliki kadar proporsi lemak dan protein yang berbeda.

Lantas, bagaimana dengan konsumsi buah dan sayur? Dalam metode food combining, buah dan sayur merupakan komponen utama dalam menu sehari-hari. Baik makan siang maupun malam, menu sayur tidak boleh dihilangkan. Bahkan, porsinya harus lebih banyak daripada karbohidrat dan protein utama. Mengingat tujuan utama food combining adalah *homeostatis*, maka porsi makan ini harus benar-benar diperhatikan. Ketika mengonsumsi menu yang mempunyai sumber protein hewani, maka harus didampingi oleh makanan pembentuk basa, yakni sayuran segar. Adapun jumlah porsi yang ideal adalah protein hewani sebanyak 10% sedangkan sisanya adalah sayuran segar atau mentah.

Sekalipun sayur dan buah merupakan makanan yang dikenal sehat, keduanya bukanlah kombinasi menu yang serasi. Dalam food combining, konsumsi sayur dan buah dalam waktu bersamaan tidak diperbolehkan. Sebab, meskipun sama-sama berserat, keduanya mempunyai karakteristik berbeda. Serat buah lebih lembut sedangkan tekstur serat sayur lebih keras. Selain itu, buah memiliki sifat membusukkan makanan apa pun yang dikonsumsi bersamaan dengannya. Oleh karena itu, silakan mengon-

sumsi buah-buahan sepenuhnya saat sarapan (kecuali pisang, durian, avokad, dan nangka) tanpa dicampur dengan sayur-sayuran.

Agar lebih jelas, berikut beberapa prinsip dasar dalam mengombinasikan makanan ala food combining.

- a. Tidak dianjurkan mengonsumsi semua jenis makanan yang mengandung karbohidrat bersama dengan buah atau segala jenis makanan berasa asam. Sebab, pada dasarnya, enzim ptialin yang terkandung di dalam karbohidrat sebaiknya bertemu dengan makanan bersifat basa. Adapun jika bertemu dengan makanan asam maka bisa menghambat pencernaan karbohidrat pada usus. Akibatnya, karbohidrat tidak dapat dicerna dengan baik dan bahkan bisa menjadi bahan fermentasi. Hal ini tentunya dapat menghambat pembakaran di dalam tubuh.
- b. Tidak dianjurkan mengonsumsi makanan yang mengandung karbohidrat dan protein (hewani) secara bersamaan. Sebab, sistem pencernaan tidak mampu menerima kedua zat tersebut bersama-sama. Jika bertemu dalam usus maka keduanya akan membuat pencernaan lambung tidak berjalan. Kedua makanan tersebut sama-sama padat sehingga dapat merusak efek dari saliva pada lambung. Akibat yang lebih buruk

bisa menyebabkan kedua makanan ini membusuk di dalam saluran pencernaan.

- c. Sangat tidak dianjurkan mengonsumsi dua sumber protein (nabati dan hewani) secara bersamaan. Jika hal ini dilakukan maka dapat menyebabkan kerja enzim pada sistem pencernaan tidak bekerja optimal. Akibatnya, kedua jenis protein tersebut tidak bisa menjadi sumber tenaga bagi tubuh. Misalnya, bila ingin mengonsumsi susu, Anda cukup minum susu itu sendiri. Kemudian, setelah 30 menit, Anda baru boleh mengonsumsi makanan sumber protein nabati.
- d. Selama ini, banyak orang terbiasa mengonsumsi makanan sumber protein secara bersamaan dengan lemak. Dalam metode food combining, pola makan seperti ini tidak diperkenankan. Sebab, lemak yang masuk ke sistem pencernaan bisa menghambat kelenjar lambung yang bekerja untuk menurunkan enzim pepsin. Kemudian, jika kedua makanan ini bertemu maka lemak tidak dapat tercerna dengan baik, meskipun sebagian protein masih dapat diserap oleh tubuh.
- e. Selama ini, Anda mungkin menyaksikan atau bahkan mungkin termasuk salah satu pelakunya, yaitu menggabungkan sumber protein secara bersamaan dengan makanan yang memiliki rasa asam. Anda

mungkin terbiasa makan buah setelah menyantap makanan berat. Padahal, cara ini tidak dibenarkan dalam metode food combining. Sebab, protein dan asam tidak bisa bertemu dengan baik. Protein yang bertemu dengan asam dapat membusuk di dalam saluran pencernaan sehingga tidak dapat diserap oleh tubuh. Asam bekerja melakukan fermentasi sehingga harus dimakan sendiri.

- f. Tidak dianjurkan mengonsumsi zat pati bersamaan dengan gula. Zat pati merupakan jenis karbohidrat yang sering ditemukan pada sayuran dan buah. Adapun gula terdiri atas jenis gula alami dan buatan. Ketika ada gula masuk ke tubuh, Anda justru dapat merasa lebih cepat lapar. Monosakarida dan disakarida di dalam pati tidak bisa diserap oleh tubuh sehingga kerap membusuk karena bertemu dengan sifat asam.
- g. Dianjurkan untuk hanya memakan satu zat pati secara bersamaan. Bagi kebanyakan orang, mengonsumsi beberapa jenis makanan yang mengandung pati secara bersamaan mungkin terasa menyenangkan dan meningkatkan selera. Hanya saja, pola makan ini ternyata berlawanan dengan aturan food combining. Oleh karena itu, Anda sebaiknya mengonsumsi satu sumber pati, baru disusul oleh sumber pati lainnya.

- h. Semua jenis buah sebaiknya dimakan secara terpisah. Anda bisa mencoba untuk makan buah terlebih dahulu. Baru setelah istirahat, Anda menyantap makanan sumber karbohidrat. Pada umumnya, semua jenis buah mengandung zat asam sendiri sehingga manakala bertemu dengan karbohidrat maka dapat menghambat proses pencernaan. Hal ini juga dapat menyebabkan kenaikan berat badan secara berlebihan.
- i. Buah melon tidak dianjurkan disantap bersamaan dengan buah lain. Jadi, semua jenis melon sebaiknya memang harus dimakan sendiri, termasuk blewah dan labu. Semua keluarga melon bisa dicerna dengan cepat oleh saluran pencernaan. Jika Anda mencampur melon dengan makanan lain maka sistem pencernaan bisa berjalan lambat. Hal ini juga dapat menyebabkan penumpukan makanan di dalam organ pencernaan.
- j. Susu ataupun semua jenis produk olahannya sebaiknya tidak dikonsumsi bersamaan dengan makanan lain. Sebab, susu bekerja di dalam lambung untuk menghambat terbentuknya asam lambung berlebih. Jika susu masuk ke sistem pencernaan bersama makanan lain maka produksi asam juga akan berlawanan. Oleh karena itu, Anda sebaiknya mulai

meminum susu sendiri di waktu kosong, bukan bersamaan ketika menyantap makanan lain.

Hal lain yang tak kalah penting dalam food combining adalah mengonsumsi makanan segar dan alami serta menjauhi makanan yang telah diproses. Sangat tidak disarankan menyantap makanan olahan, seperti yang dikemas di dalam kaleng, diawetkan (sawi asin, manisan buah, abon), serta mengandung zat-zat tambahan. Adapun jenis olahan seperti tempe dan yogurt diperbolehkan karena kandungan senyawa fitokimiawi di dalamnya justru semakin kaya setelah mengalami proses pengolahan. Sementara itu, beras putih slip yang mengalami proses pemucatan (pemutihan), penambahan esens, dan pengasapan pengawetan, tidak disarankan untuk dikonsumsi. Adapun yang paling dianjurkan adalah mengonsumsi beras merah atau beras putih tumbuk. Jadi, di dalam food combining, Anda dapat makan dalam jumlah lebih bebas sepanjang memperhatikan keserasian kombinasi.

4. Makan secara Perlahan dan Mengunyah dalam Waktu Lama

Pada dasarnya, metode food combining tidak memerlukan takaran khusus ataupun melarang makan banyak. Hanya saja, selain menerapkan kombinasi secara serasi,

hal lain yang juga harus diperhatikan ialah makan dengan perlahan atau tidak terburu-buru. Anda sangat dianjurkan untuk mengunyah makanan hingga benar-benar lumat dan bercampur penuh dengan air liur.

Mulut merupakan salah satu bagian dari sistem pencernaan. Di dalamnya, terdapat air liur yang menghasilkan enzim-enzim tertentu guna membantu proses cerna. Mengunyah secara perlahan dan lama hingga makanan lembut sangat baik untuk pencernaan. Selama ini, banyak orang terpaku pada pernyataan bahwa mengunyah makanan sebaiknya dilakukan antara 32–50 kali. Padahal, sebenarnya tidak perlu sebanyak itu. Hal yang benar ialah seseorang tidak perlu mengunyah hingga 32 kali, tetapi cukup sebanyak 10–12 kali setiap suapan.³

Jumlah tersebut bervariasi pada setiap orang, yakni bergantung pada ukuran makanan, jenis kelamin, usia, dan faktor lain yang memengaruhi produksi air liur di dalam mulut. Namun demikian, mengunyah makanan sebanyak 12 kali cukup bisa ditoleransi oleh sistem pencernaan. Sebagaimana diketahui, kegiatan mengunyah bertujuan untuk memecah molekul makanan besar menjadi partikel yang lebih kecil agar proses pencernaan berjalan maksimal. Mengunyah merupakan proses kontak antara makanan dengan air liur di mulut. Kontak tersebut

³ timesonline.co.uk

bukan hanya membantu melumasi makanan sehingga lebih mudah ditelan dan melewati kerongkongan, tetapi enzim di dalam air liur juga memiliki kontribusi penting. Enzim ini membantu memecah ikatan kimia di dalam makanan menjadi lebih sederhana yang biasanya ditandai dengan munculnya rasa asam. Jika makanan yang dikunyah sudah berasa asam atau tidak lagi seperti rasanya semula maka itu tandanya sudah dapat ditelan. Jadi, proses mengunyah ini tidak perlu sampai 32–50 kali, tetapi jangan kurang dari 10–12 kali agar makanan tidak membebani usus.

Dengan mengunyah secara perlahan dan lama, Anda akan dapat menikmati setiap makanan, baik dalam hal tekstur, rasa, maupun aroma sebelum ditelan. Dengan mengunyah secara perlahan dan menikmatinya, tubuh juga dapat memberikan sinyal ke otak kapan asupan makanan sudah dianggap cukup sekaligus menghindari makan berlebih yang dapat memicu obesitas. Jika Anda mengunyah terlalu cepat, makanan tersebut akan tertelan sebelum enzim dari air liur yang membantu memecah molekul makanan keluar. Selain itu, mengunyah terlalu cepat dan langsung ditelan bisa membuat perut cepat kenyang.

Beberapa penelitian juga menyebutkan bahwa mengunyah secara perlahan dan lama sangat membantu pencernaan. Sebaliknya, bila mengunyah terlalu cepat dan

hanya dilakukan beberapa kali, lalu makanan ditelan, hal ini bisa berdampak buruk bagi kesehatan. Berikut beberapa manfaat dari mengunyah makanan secara perlahan dan lama.

a. Makanan Lebih Efisien Dipecah oleh Enzim

Sebagaimana telah disebutkan, aktivitas mengunyah makanan bersifat mekanis dan kimia yang berlangsung di dalam rongga mulut. Secara mekanis, aktivitas mengunyah bertujuan untuk memecah molekul berukuran besar menjadi partikel yang lebih kecil sekaligus membuat makanan lebih hangat dan lembut. Hal ini bermanfaat meningkatkan luas permukaan makanan sehingga menjadi lebih efisien dalam memecah enzim air liur.

b. Memastikan Makanan Terkena Air Liur

Salah satu poin penting dalam mengunyah adalah makanan harus bercampur dengan air liur. Saliva yang terdapat di dalam air liur tidak sebatas membantu melumasi makanan, tetapi juga mampu mengurangi beban kerongkongan. Tidak hanya itu, saliva juga mengandung enzim yang berperan penting dalam proses kimiawi di pencernaan. Semakin lama mengunyah, kian banyak waktu bagi enzim ini

membuat organ pencernaan lebih mudah menyerap sari makanan pada perut dan usus kecil.

c. Melemaskan Otot Perut Bagian Bawah

Mengunyah berkaitan langsung dengan pergerakan makanan melalui saluran pencernaan, khususnya dari perut ke usus kecil. Pada ujung bawah perut, terdapat otot pilorus. Otot ini harus bekerja dalam kondisi rileks agar makanan mudah meninggalkan lambung, kemudian masuk ke usus kecil. Air liur yang cukup dari aktivitas mengunyah secara maksimal bisa membantu pilorus lebih rileks. Kondisi ini dapat membantu memindahkan makanan melalui saluran pencernaan dengan cara yang sehat.

d. Memicu Sisa dari Proses Pencernaan

Aktivitas mengunyah yang optimal bermanfaat mengaktifkan sinyal pesan ke seluruh sistem pencernaan. Hal ini kemudian akan memicu dimulainya proses pencernaan secara keseluruhan. Sebab, ketika Anda mengunyah secara perlahan, lama, dan menyeluruh (disebut dengan tahap *cephalic*), terjadi pelepasan molekul kecil yang sangat penting untuk pencernaan hingga meningkat lebih dari 50% hanya dengan melihat dan membau makanan.

Beberapa penelitian modern juga mengungkapkan bahwa cara mengunyah dan aktivasi reseptor rasa di mulut dapat mendorong sistem saraf untuk menyampaikan informasi ke sistem pencernaan dalam mengoptimalkan proses pencernaan. Selain itu, aktivitas mengunyah makanan akan memberikan sinyal pankreas dalam persiapan untuk mengeluarkan enzim dan bikarbonat ke dalam lumen usus kecil.

e. Membantu Penyerapan Nutrisi

Tidak semua makanan yang masuk ke mulut bisa langsung dicerna oleh perut. Oleh karena itu, memaksimalkan mengunyah menjadi hal penting untuk memastikan agar makanan dapat dicerna sepenuhnya. Mengunyah dengan benar memungkinkan pemecahan semua makanan sehingga segala nutrisi di dalamnya dapat dimanfaatkan dan diserap dengan baik oleh tubuh.

f. Memudahkan Pencernaan dan Pelarutan Makanan di Usus

Makanan yang dikunyah secara kurang maksimal atau bahkan tidak sama sekali dapat membahayakan proses pencernaan. Sebagai contoh, pencernaan karbohidrat dimulai dengan enzim di dalam air liur, kemudian berikatan secara kimia dan menghubungkan gula sederhana yang terdiri atas pati. Pada

saat yang sama, tahap pertama pencernaan lemak juga dimulai di mulut dengan sekresi enzim oleh kelenjar di bawah lidah. Semakin lama mengunyah, kian banyak waktu enzim ini harus memulai sehingga membuat pencernaan lebih mudah diproses pada perut dan usus kecil.

g. Mengurangi Gas dan Sendawa

Manfaat lain dari mengunyah makanan secara optimal ialah dapat mengurangi kelebihan bakteri di usus. Dengan mengunyah setiap gigitan secara menyeluruh, maka makanan yang dipecah ke partikel terkecil membuat sedikit atau menghilangkan udara yang akan terkandung di dalam bolus sehingga mengurangi gas dan kemungkinan bersendawa. Sebaliknya, bila makanan tidak dikunyah dengan baik maka dapat menciptakan ruang untuk partikel makanan besar yang tidak mudah dicerna oleh perut sepenuhnya. Akibatnya, beberapa makanan akan ditinggalkan sedangkan sebagian lagi diproses. Makanan yang tidak tercerna ini dapat menyebabkan peningkatan bakteri di dalam usus yang pada akhirnya berpotensi menimbulkan berbagai gejala, seperti kelebihan gas dan kembung, diare atau sembelit, mag, sakit perut, kram, dan sebagainya.

h. Menghemat Energi yang Dikeluarkan dalam Proses Mencerna

Mengunyah makanan akan mempertahankan energi. Selama terjadi proses pencernaan, tubuh membutuhkan banyak energi. Oleh karena itu, aktivitas mengunyah makanan secara perlahan dan lama membuat energi yang dikeluarkan dapat diminimalkan. Sebaliknya, tidak mengunyah makanan secara sempurna bisa memicu bagian lain dari sistem pencernaan harus menggunakan energi ekstra sehingga bekerja keras memecah makanan. Partikel berukuran lebih kecil dari makanan yang dipecah melalui cara mengunyah yang baik memungkinkan makanan dapat bergerak melalui seluruh jalur pencernaan secara lebih mudah. Perut pun dapat bekerja lebih efisien dan cepat di dalam memecah makanan.

Selanjutnya, makanan menempuh perjalanan secara lancar ke usus kecil. Menurut Richard Mattes, seorang profesor makanan dan nutrisi di Universitas Purdue West Lafayette, ukuran partikel makanan mempengaruhi *bioaccessibility* energinya. Ia mengungkapkan bahwa semakin banyak mengunyah, kian sedikit energi yang hilang. Dengan kata lain, ada lebih banyak energi yang disimpan di dalam tubuh.

i. Mengurangi Risiko Keracunan Makanan

Mengunyah makanan secara perlahan dan lama bermanfaat dalam mengurangi risiko keracunan makanan. Sebab, air liur yang mengandung enzim berguna menghancurkan patogen yang ditularkan melalui makanan. Patogen ini dapat menyebabkan penyakit serius dan bahkan kematian. Oleh karena itu, semakin lama mengunyah makanan, kian mudah untuk mengeluarkan enzim antibakteri.

j. Memfasilitasi Penyerapan Vitamin

Mengunyah makanan secara optimal akan membantu memfasilitasi penyerapan vitamin, mineral, dan nutrisi lainnya secara maksimal. Makanan yang dikunyah secara benar dan lama akan membuat nutrisi makanan lebih mudah diserap usus. Bilamana penyerapan vitamin berjalan sempurna maka dapat mengurangi sisa dari proses pencernaan.

k. Membantu Menjaga Kesehatan Mulut

Aktivitas mengunyah makanan yang baik juga bermanfaat dalam membantu menjaga kesehatan mulut. Kegiatan mengunyah makanan bisa menjadi latihan bagi tulang rongga mulut dan gigi sekaligus membantu menjaga organ ini tetap kuat dan sehat.

Selain membersihkan partikel makanan dari mulut, air liur yang diproduksi ketika mengunyah makanan dengan baik juga membantu membersihkan bakteri. Jika lebih sedikit bakteri yang terdapat di dalam mulut maka penumpukan plak dan risiko kerusakan gigi akan berkurang.

l. Membuat Tubuh dan Pikiran Rileks

Mengunyah makanan secara perlahan dan lama juga dapat membuat tubuh dan pikiran lebih rileks. Mengunyah makanan hendaknya dilakukan secara sadar dan dibutuhkan pikiran keluar dari masalah, stres, atau situasi sulit yang dihadapi. Mengunyah akan membiarkan seseorang berkonsentrasi pada tekstur dan rasa makanan sehingga tubuh dan pikiran akan terfokus dalam menikmati makanan.

m. Mengurangi Risiko Obesitas

Mengunyah makanan secara perlahan dan lama juga dapat membantu menghindari keinginan makan berlebih. Apabila mampu mengontrol jumlah makanan yang dikonsumsi maka seseorang akan mampu mempertahankan berat badan ideal. Selain itu, beberapa penelitian juga mengungkapkan bahwa aktivitas mengunyah yang baik bisa membantu menurunkan atau mempertahankan berat badan. Semakin

lama mengunyah makanan, kian panjang waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan makan. Maka, seseorang akan cenderung makan lebih sedikit karena tempo makannya lebih lambat.

Pada waktu mengunyah makanan, sinyal dikirim ke otak untuk menunjukkan bahwa Anda sudah kenyang atau belum. Jika mengunyah dan menelan dengan terburu-buru maka otak akan berpikir bahwa Anda masih lapar. Ketika hal ini terjadi, Anda mungkin perlu mengonsumsi lebih banyak kalori. Pada akhirnya, dapat terjadi kenaikan berat badan ataupun mengganggu penurunan bobot tubuh.

Menurut riset para ahli, dibutuhkan waktu sekitar 20 menit bagi otak untuk mendapat sinyal bahwa perut sudah penuh. Hal ini sekaligus sebagai penjelasan orang merasa lebih kenyang ketika makan secara perlahan. Akhirnya, ia juga akan mengonsumsi sekitar 10% lebih sedikit kalori ketika makan secara perlahan dan mengunyah secara lambat dibanding orang yang terburu-buru saat menyantap makanan.

n. Mencegah Diabetes

Manfaat lain yang diperoleh dengan mengunyah makanan secara perlahan dan lama ialah mencegah kemungkinan terkena penyakit diabetes. Dengan membiarkan lambung dan usus memproses atau

menggiling makanan cukup lama, ada lebih banyak insulin di dalam makanan yang diserap oleh tubuh. Hal ini dapat mencegah terjadinya kelebihan gula di dalam darah. Dalam jangka panjang, hal ini sangat berpengaruh pada tingkat kemungkinan terkena diabetes.

Itulah beberapa manfaat yang akan diperoleh jika kita mengunyah makanan secara perlahan dan lama. Sebaliknya, kebiasaan menyantap makanan dengan terburu-buru bisa membahayakan sistem pencernaan serta mengurangi kenikmatan saat makan. Sebuah survei mengungkapkan bahwa 73% masyarakat di Inggris menderita keluhan pencernaan. Adapun penyebabnya ialah mengunyah makanan secara kurang baik.

Ada dua dampak negatif utama bilamana mengunyah makanan dilakukan secara cepat dan terburu-buru. *Pertama*, dapat menyebabkan penyakit *gastroesophageal reflux* (GERD), yaitu kondisi isi perut (makanan atau cairan) bocor mundur dari lambung (perut) ke tabung atau kerongkongan (esofagus). Kondisi ini bisa menyebabkan iritasi kerongkongan, mulas, dan beberapa gejala lainnya. Selain itu, GERD juga dapat merusak lapisan tenggorokan dan kerongkongan. Menurut beberapa hasil penelitian, sekitar 44% orang Amerika mengalami *reflux* setidaknya

sebulan sekali, 20% merasakannya setiap minggu, dan 7% menderita gangguan tersebut setiap hari.

Kedua, tidak ada pemecahan partikel makanan besar menjadi lebih kecil agar lebih mudah dicerna. Jika hal ini yang terjadi maka bisa menyulitkan usus dalam menyerap vitamin, mineral, dan nutrisi lainnya dari partikel yang terkandung di dalam makanan.

C. Panduan Pola Makan Food Combining

Jika dilihat dan dipahami sekilas, metode pengaturan pola makan ala food combining terkesan cukup rumit. Padahal, kenyataannya tidaklah demikian. Pada dasarnya, cara menyiapkan menu food combining tidak berbeda dengan menu sehari-hari. Hanya saja, Anda sangat ditekankan untuk tidak menyantap nasi (karbohidrat) bersama lauk-pauk sumber protein hewani, kecuali tempe dan tahu.

Jadi, Anda boleh saja menyiapkan menu campur aduk antara sayuran dengan bahan makanan sumber protein hewani, misalnya capcai *seafood*. Syaratnya, Anda yakin pada jam makan tersebut tidak menyantap nasi atau sumber karbohidrat lainnya. Namun, agar susunan menu lebih fleksibel bagi seluruh anggota keluarga, maka sayuran dimasak terpisah dari bahan makanan protein hewani. Susunan hidangan seperti ini akan memudahkan seluruh anggota keluarga dalam menentukan kombinasi makanan yang ingin

dinikmati. Bagi anggota keluarga yang tidak menerapkan food combining, ia bebas memilih makanan sesuai selera. Adapun bagi anggota keluarga yang menerapkan food combining, bila hendak menyantap nasi, maka pasangannya adalah sayuran dan masakan bukan sumber protein hewani, kecuali tahu dan tempe.

Agar lebih mudah (terutama bagi para pemula) di dalam menyiapkan makanan sesuai pola food combining tanpa harus bingung menghafal kombinasi asam-basa, berikut beberapa menu harian yang bisa dijadikan rujukan.

1. Buah untuk Sarapan dan Kudapan

Pada pukul 04.00–12.00, tubuh manusia sedang mengalami fase pembuangan. Pada fase ini, tubuh membutuhkan energi cukup besar untuk memproses pembuangan. Oleh karena itu, jangan mengganggu kinerja pencernaan dengan mengonsumsi makanan berat atau yang membutuhkan waktu lama dalam mencernanya. Maka, pada periode tersebut, sarapan dengan mengonsumsi buah-buahan sangat dianjurkan dan tergolong menu paling efisien bagi pencernaan.

Begitu bangun tidur, minumlah air hangat yang dicampur sedikit perasan jeruk lemon atau nipis sekitar 2–3 sendok makan. Minuman ini dapat membantu proses detoksifikasi alami yang sedang terjadi. Air perasan jeruk

nipis atau lemon merupakan tonik bagi hati agar bekerja lebih giat dalam menyaring dan membuang toksin. Selain itu, perasan air jeruk nipis berguna mengaktifkan enzim pencernaan. Pada kondisi keasaman terlalu tinggi, enzim pencernaan kurang aktif akibat lambung beristirahat semalaman.

Meskipun rasanya asam, perasan air jeruk nipis merupakan pembentuk basa di dalam tubuh. Bagi pemula, tambahan air jeruk nipis ini boleh dikurangi sesuai kemampuan serta dicampur dengan madu alami murni. Setelah terbiasa, tingkatkan jumlah campuran air jeruk lemon atau nipis tanpa dicampur madu alami murni.

Selanjutnya, menu sarapan utama bagi pelaku food combining adalah buah-buahan. Mengapa harus buah-buahan? Hal ini disebabkan pada pagi hari, tubuh sedang giat melakukan proses pembuangan sehingga sebaiknya tidak dibebani oleh proses mencerna makanan agar energi tidak banyak terkuras. Selain itu, tubuh juga membutuhkan asupan energi guna memulai aktivitas harian. Oleh karena itu, untuk memenuhi kedua kebutuhan tersebut, buah segar merupakan pilihan paling tepat dan ideal. Selain mudah dicerna, buah-buahan matang juga mengandung sumber energi (gula buah) yang mudah diserap dan mencukupi kebutuhan tenaga hingga siang hari tanpa melalui proses pencernaan yang berat.

Sebagian orang mungkin khawatir sakit perut atau lemas bila hanya sarapan dengan buah-buahan. Padahal, faktanya tidaklah demikian. Buah-buahan termasuk jenis makanan yang sangat cepat dicerna. Hal ini disebabkan sistem pencernaan manusia tidak membutuhkan energi besar untuk melakukannya. Karena cepat dicerna, maka rasa kenyang pun lekas datang. Selain itu, buah segar juga cepat meninggalkan lambung sehingga memberi kesegaran bagi siapa pun yang mengonsumsinya.

Orang yang belum terbiasa mungkin masih akan merasa lapar bila hanya mengonsumsi buah. Oleh karena itu, bilamana masih lapar, Anda dapat mengonsumsi buah kira-kira setiap 2 jam sekali sekaligus untuk menjaga konsentrasi gula darah agar tetap berenergi. Jika menghendaki kenyang lebih lama, Anda dapat memperkaya dengan jus buah atau *plain yogurt*. Bisa juga menambahkan sajian buah dengan sedikit (sekitar 1–2 sendok makan) jenis kacang panggang/sangrai, seperti kenari, *almond*, kacang tanah, *walnut*, *hazelnut*, dan *brazil nut*. Sama seperti gula buah, lemak kacang-kacangan juga tergolong mudah dicerna.

Selain itu, menu hewani yang boleh disantap pada pagi hari berdasarkan aturan food combining adalah telur yang dimasak dengan sedikit minyak goreng atau tanpa minyak sama sekali, misalnya telur rebus atau dadar (*omelette*). Komposisi asam amino yang baik menjadikan

protein telur mudah dicerna dan diserap tubuh. Hanya saja, telur rebus atau *omelette* ini harus dikonsumsi secara terpisah dari sajian buah. Konsumsi buah dilakukan sekitar 15–30 menit sebelum mengonsumsi telur. Untuk sajian *omelette*, telur boleh dicampur dengan sayuran, seperti wortel, brokoli, bawang bombai, paprika, atau tomat.

Buah-buahan boleh disantap langsung, baik berupa buah potong maupun dibuat salad, jus, *lassi*, ataupun *smoothie* (bisa tunggal ataupun kombinasi). Secara umum, semua jenis buah dapat dikonsumsi, kecuali durian, nangka, dan cempedak. Patut diperhatikan pula bahwa buah yang dikonsumsi harus matang, tidak busuk, serta hindari yang masih mentah. Selain itu, buah-buahan yang berkadar air tinggi (khususnya famili *Cucurbitaceae*, seperti semangka, melon, blewah, atau hamiqua) sebaiknya hanya dikombinasikan dengan sejenisnya. Sebab, jenis buah ini sangat mudah dicerna.

Sementara itu, bagi yang sedang menurunkan berat badan, konsumsi pisang sebaiknya dibatasi karena kadar kalornya cukup tinggi. Selain itu, pelaku food combining yang ingin menurunkan berat badan hendaknya tidak terlalu sering mengonsumsi *smoothie* ataupun *lassi*. Sebab, dibanding jus buah, jus pekat ini memiliki kandungan kalori cukup tinggi. Namun demikian, *smoothie* dan *lassi*

tergolong hidangan sehat dan cocok disantap sebagai kudapan sore.

Jika tidak ingin mengonsumsi buah secara langsung, Anda bisa membuat jus. Namun, ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam membuat jus. Untuk membuat jus dari buah bertekstur lembut, seperti pepaya dan mangga, Anda boleh menggunakan blender. Sedangkan untuk buah yang memiliki tekstur berserat, seperti nanas, jeruk keprok, apel, dan sebagainya, Anda sebaiknya memproses menggunakan *juicer* agar seratnya tidak mengurangi kenikmatan jus. Sementara itu, untuk buah yang banyak mengandung air, seperti melon atau semangka, baik *blender* maupun *juicer* sama-sama dapat digunakan.

Selain bisa dinikmati sebagai jus yang encer, sari buah juga dapat disajikan berupa *smoothie*, yaitu minuman bertekstur menyerupai bubur lembut (*creamy*). Biasanya, *smoothie* ditambahkan dengan susu kental manis, yogurt, dan cokelat. Untuk mempercantik penampilan *smoothie* dan memperkaya cita rasa, di atasnya bisa ditaburkan potongan buah, meses, bubuk cokelat, atau potongan agar-agar. Jika *smoothie* ini dicampur dengan yogurt polos maka teksturnya akan lebih encer sehingga jadilah *lassi*. Kedua jenis sari buah pekat ini cocok bagi pemula karena memberikan rasa kenyang.

Berikut beberapa contoh cara membuat *smoothie* dan *lassi* yang tidak hanya lezat, tetapi juga menyehatkan.

a. Smoothie Pisang, Nanas, dan Stroberi (untuk 2 Porsi)

Bekukan 2 buah pisang Cavendish dalam *freezer*. Lalu, kupas dan potong sepanjang 3 sentimeter, kemudian masukkan ke blender. Selanjutnya, tambahkan 6 buah stroberi dan 150 mililiter jus nanas. Proses hingga lembut.

b. Lassi Mangga dan Apel (untuk 2 Porsi)

Kupas 1 buah mangga (400 gram) dan potong dadu. Lalu, haluskan dalam blender bersama 50 mililiter jus apel. Kemudian, simpan di dalam *freezer* hingga agak beku selama 20 menit. Selanjutnya, blender bersama 150 mililiter yogurt polos.

Bagi pelaku food combining, yogurt merupakan salah bahan makanan yang cukup penting. Yogurt adalah produk susu yang difermentasi menggunakan bakteri alami sehingga mudah dicerna tubuh. Karena sama-sama mudah dicerna, yogurt bisa dikonsumsi bersama buah segar. Ikatan protein susu telah diuraikan oleh bakteri asam laktat menjadi asam amino sehingga protein susu mudah diserap oleh tubuh. Namun, buah segar serta jus

sebaiknya tidak dikonsumsi sekaligus dalam porsi banyak. Nikmati dalam porsi kecil dan secara perlahan agar tidak terjadi lonjakan kadar gula darah yang bisa memicu sakit kepala dan rasa mual.

Ketika perut sudah terasa kenyang, konsumsi buah harus dihentikan. Namun, bila disantap sebagai menu sarapan, buah boleh dikonsumsi sepanjang pagi hingga menjelang makan siang. Bahkan, buah boleh disantap lebih dari sekali. Sebagai catatan, pada 45 menit menjelang makan siang, Anda hendaknya tidak makan buah lagi agar proses pencernaan sudah selesai ketika lambung mulai terisi menu makan siang.

2. Menu Makan Siang dan Malam

Siang hari merupakan periode paling ideal dibanding malam untuk menyantap menu yang mengandung protein hewani, meskipun pada kedua waktu tersebut tubuh sama-sama berada dalam siklus mencerna. Sebab, sumber protein hewani membutuhkan proses pencernaan cukup lama, yakni sekitar 4–6 jam. Adapun pati hanya perlu dicerna sekitar 2–3 jam. Jika menu protein hewani dikonsumsi pukul 19.00 maka kemungkinan makanan belum tercerna semua ketika siklus sudah berpindah ke fase menyerap pada pukul 20.00. Akibatnya, makanan

yang menumpuk akan terlambat tercerna sehingga berpotensi menjadi toksin.

Sehubungan dengan itu, apabila Anda makan siang dengan menyantap menu protein hewani maka makan malam sebaiknya menggunakan menu pati. Selain dapat dikombinasikan dengan sayuran, tempe dan tahu, pati juga cocok dipadukan dengan polong-polongan, seperti kacang hijau, kacang merah, kacang tolo, dan sebagainya. Polong-polongan kaya akan protein, pati, dan serat. Dalam aturan food combining, polong-polongan tidak dianjurkan dikonsumsi bersama protein hewani karena dapat menyulitkan kerja pencernaan. Namun, polong-polongan boleh dikombinasikan dengan pati selama jumlahnya tidak berlebihan.

Pada menu makan siang dan malam, sayuran merupakan menu yang tidak boleh dilupakan. Sebagaimana diuraikan sebelumnya, konsumsi protein hewani dan pati harus diimbangi sayuran dengan porsi setidaknya 3 kali lebih banyak yang diukur berdasarkan volumenya. Konsumsi sayuran secara mentah bertujuan untuk memasok kebutuhan vitamin, antioksidan, enzim, dan fitonutrisi tubuh. Jika tidak mampu menghabiskan sayuran sebanyak jumlah tersebut, cukup konsumsi sebagian dalam bentuk jus sayuran.

Jadi, sayuran merupakan bagian menu wajib untuk makan siang dan malam dan masing-masing hendaknya

dikombinasikan dengan sumber karbohidrat dan protein. Apabila menu makan siang berupa kombinasi sayuran plus karbohidrat maka pada makan malam berganti dengan paduan sayuran dan protein, atau boleh juga sebaliknya. Namun, jika terpaksa, menu makan siang dan malam boleh sama-sama berupa kombinasi sayuran dan karbohidrat dengan catatan hal ini tidak boleh dilakukan terlalu sering karena berisiko mengakibatkan defisiensi protein. Sebaliknya, menu makan siang dan malam tidak boleh berurutan berupa kombinasi sayuran dan protein (khususnya hewani) karena berpotensi menyebabkan kelebihan asupan protein. Mengingat protein merupakan makanan pembentuk asam, kelebihan asupan zat tersebut bisa meningkatkan kadar keasaman tubuh, khususnya pada darah dan jaringan. Akibatnya, terjadi gangguan pencernaan, seperti kembung, mag, dan sembelit.

Maka, konsumsi protein hewani cukup satu jenis. Sebab, bila beberapa jenis protein hewani dikonsumsi sekaligus maka dapat meningkatkan asupan lemak yang berakibat mengendurkan aktivitas cerna lambung. Konsekuensinya, fungsi empedu dan pankreas menjadi tidak aktif. Padahal, proses pencernaan protein dalam usus halus sangat bergantung pada cairan empedu dan enzim pankreas. Sebaliknya, protein nabati justru disarankan dikonsumsi lebih dari satu jenis. Selain terikat oleh serat tanaman, protein nabati memiliki asam amino pembatas.

Dengan menggabungkan beberapa jenis protein nabati, asam amino pembatas akan meningkat sehingga daya serap protein meningkat.

Dengan demikian, konsumsi sayuran dapat dipadukan dengan makanan sumber karbohidrat ataupun protein. Sebab, sayuran bisa menetralkan keasaman tubuh. Sayuran merupakan jenis makanan pembentuk basa sedangkan karbohidrat dan protein membentuk asam. Namun, karena sama-sama membentuk asam, karbohidrat dan protein hewani tidak dianjurkan disantap secara bersamaan. Selain itu, karbohidrat dan protein hendaknya dimasak dengan bahan yang tidak memperparah kondisi keasaman tubuh. Oleh karena itu, karbohidrat dan protein sebaiknya tidak diolah bersama bahan asam, seperti cuka atau saus tomat.

3. Kudapan Sore

Dalam metode food combining, kudapan sore yang paling ideal dan dianjurkan adalah sayuran, misalnya salad atau sup. Hidangan salad sayuran ini boleh diperkaya dengan sedikit taburan kismis atau kacang-kacangan, seperti kacang tanah, *almond*, mete atau biji-bijian. Selain itu, menu untuk kudapan sayuran dapat pula berupa potongan sayuran dengan saus celup, seperti wortel mentah, mentimun, paprika, atau saus gado-gado. Bagi

pelaku food combining yang sedang menjalani program diet atau penurunan berat badan, kudapan sayuran merupakan pilihan tepat.

Sementara itu, bagi yang menjalankan program menaikkan atau mempertahankan berat badan ideal, maka kudapan pati bisa menjadi pilihan utama. Menu dengan kudapan pati tidak perlu dikhawatirkan karena minim risiko menaikkan berat badan yang sudah seimbang. Jika disiplin dalam menjalankan food combining, sistem metabolisme akan bekerja efektif dan efisien sehingga tubuh secara otomatis menjalankan fungsi *set point*. Fungsi tersebut adalah sistem kontrol alami tubuh yang mengendalikan berat badan ideal di mana hal itu merupakan idaman setiap orang. Boleh jadi, berat badan akan bertambah atau berkurang pada suatu waktu sehingga tampak lebih kurus atau gemuk. Namun demikian, berat badan tersebut akan segera kembali pada *set point*.

Kudapan protein hewani pada sore hari juga dapat menjadi pilihan, tetapi harus memilih bahan yang mudah dicerna. Sebagai contoh, telur rebus atau *omelette* dengan campuran sayuran yang dimasak dengan sedikit minyak. Hal ini agar ketika waktu makan malam tiba, lambung sudah siap mencerna dengan baik. Selain itu, menikmati kudapan sore juga dapat diiringi secangkir teh hijau atau teh herba hangat tanpa tambahan gula. Teh herba bisa dibuat sendiri, yakni menyeduh bahan bumbu rempah

yang mudah diperoleh, seperti jahe, serai, atau daun jeruk dengan air mendidih.

Sementara itu, segelas jus sayuran bisa menjadi pilihan penutup dari serangkaian makanan sehat setiap hari. Agar tetap terasa nikmat di lidah, pilihlah jus dengan komposisi yang lezat, misalnya paprika, wortel, batang seledri, kol hijau atau merah, kapri, tomat, dan sebagainya. Namun, bila rasanya masih belum menggugah selera, Anda dapat menambahkan 1–2 sendok makan perasan air jeruk lemon atau nipis.

Bilamana menginginkan kudapan sore dengan buah, makanan itu sebaiknya disantap setelah proses pencernaan makan siang sudah selesai. Pencernaan terhadap menu makan siang berupa kombinasi sayuran plus protein diperkirakan berlangsung selama 4 jam. Sedangkan untuk kombinasi sayuran dan karbohidrat diperkirakan 3 jam (waktu cerna sayuran sekitar 2 jam, karbohidrat 3 jam, dan protein 4 jam). Misalnya, jika santap siang dilakukan pada pukul 12.00 maka saat yang tepat dan ideal untuk menikmati kudapan buah adalah pukul 16.00.

2

PELUANG BISNIS KATERING SEHAT

PELUANG
BISNIS
KATERING SEHAT

Mengonsumsi makanan bergizi dan menerapkan pola hidup sehat merupakan keinginan sebagian besar masyarakat modern. Bahkan, pola konsumsi makanan sehat bukan hanya sedang menjadi tren, tetapi juga telah menjadi gaya hidup banyak orang. Selain orang-orang yang mengidap penyakit tertentu, kalangan eksekutif, artis, pekerja kantor, hingga ibu rumah tangga kian menyadari pentingnya mengontrol makanan harian. Karenanya, produk makanan sehat pun bermunculan dan menarik perhatian.

Hal tersebut bisa dimaklumi karena di era sekarang, tingkat polusi, tekanan pekerjaan, serbuan makanan instan, penggunaan bahan pengawet, serta *issue trans fat* kerap menimbulkan masalah bagi kesehatan. Di sisi lain, kesibukan sehari-hari yang menguras energi membuat mereka tidak mempunyai waktu untuk memasak sendiri. Akibatnya, mereka tidak lagi mampu mengelola asupan makanan dan menerapkan pola hidup sehat. Dalam kondisi demikian, jasa katering makanan sehat menjadi solusi paling tepat bagi mereka.

Kondisi tersebut tentu membuka peluang usaha yang menjanjikan. Usaha makanan sehat tidak hanya terbatas pada rumah makan atau restoran. Produk makanan sehat juga banyak bermunculan melalui jasa katering. Hal inilah yang kemudian direspons oleh pebisnis katering makanan sehat. Sebagai contoh, di Amerika Serikat bermunculan jasa katering

makanan sehat. Bahkan, layanan pesan antar katering tersebut ikut memperoleh keuntungan besar. Perusahaan Uber melalui UberEATS berani memberikan layanan antar makanan dalam 10 menit di empat kota di Amerika Serikat. Sedangkan Amazon berjanji mengantarkan belanjaan dan makanan yang dimasak dalam satu jam. Tidak hanya itu, jasa katering yang diujakan melalui situs seperti gorrygourmet.com tidak hanya menawarkan menu makanan sehat, tetapi juga dilengkapi layanan konsultasi langsung kepada dokter spesialis ahli gizi.

Sementara itu, di kota-kota besar tanah air, jasa katering sehat juga tumbuh bak jamur di musim hujan, salah satunya adalah 3 Skinny Minnies. Katering diet yang terkenal di kalangan kelas menengah dan para artis di Jakarta ini dimiliki oleh artis ternama Dian Sastrowardoyo. 3 Skinny Minnies menawarkan program katering diet 5 hari yang bisa menurunkan berat badan hingga 3 kilogram. Adapun produk yang ditawarkan katering ini adalah menu tanpa garam. Harga jual produknya berada di kisaran Rp1.500.000,00 untuk paket per lima hari.

Beberapa *brand* besar lain yang sudah menjadi *leader* bisnis katering makanan sehat adalah Blekros Diet dan BekalBekal. Keduanya membidik konsumen kalangan menengah ke atas dan sudah cukup banyak mempunyai pelanggan setia. Blekros Diet menawarkan paket menu tanpa garam dan nasi di dalam paket program diet 13 hari. *Tagline* mereka ialah dengan

mengonsumsi katering sehat dari Blekros Diet, dalam waktu 13 hari berat badan akan turun hingga 8 kilogram. Adapun harga yang ditawarkan sekitar Rp2.750.000,00 untuk paket 13 hari. Paket ini sudah termasuk menu makan siang, malam, dan camilan sehat. Sementara itu, BekalBekal termasuk *brand* yang telah lama bermain di bisnis katering makanan sehat. Jasa katering yang hadir sejak tahun 2012 ini menawarkan varian menu diet, seperti paket mayo, paleo, hingga menu khusus untuk anak-anak.

Selain beberapa *brand* besar yang telah disebutkan, jasa katering makanan sehat lain yang cukup populer adalah My Meal Catering, Slim Gourmet, Health Freaks, Prima Catering, Puspa Widjaya Utama, White Lotus, dan masih banyak lagi. Bahkan, My Meal Catering menjadi katering pertama di Indonesia yang menggunakan *bio scan* untuk mendiagnosis komposisi di dalam tubuh serta *software* gizi modern guna mengkalkulasi secara akurat kandungan gizi makanan. Selain itu, jasa katering ini juga menyediakan layanan konsultasi gratis dengan ahli gizi bagi para pelanggannya.

Lantas, bagaimana cara memulai bisnis katering makanan sehat? Bagaimana pula peluang dan prospeknya? Selain itu, kalangan mana saja yang akan dibidik sebagai konsumen utama? Semua pertanyaan tersebut akan diulas secara tuntas pada bab ini.

A. Pengertian, Peluang, dan Prospek Bisnis Katering Sehat

Tidak dipungkiri lagi bahwa bisnis katering berkembang begitu pesat dalam beberapa tahun terakhir. Dalam skala *offline*, bisnis katering konvensional yang melayani pesta pernikahan, ulang tahun, seminar, pelatihan, atau acara-acara lainnya memiliki pasar tersendiri dan berjalan dengan baik setiap hari. Seiring perkembangan teknologi dan kehadiran internet, jasa katering dapat melayani secara *online* dengan cakupan pembeli atau konsumen yang semakin luas. Persaingan pun menjadi kian kompetitif. Oleh karena itu, diperlukan ide kreatif guna lebih mempertajam segmentasi dan strategi usaha katering agar tidak terjebak pada persaingan bisnis konvensional. Dalam hal ini, katering makanan sehat bisa menjadi pilihan yang tepat. Sebab, terjadi perubahan gaya hidup pada segmen pasar, terutama kalangan menengah ke atas yang semakin memahami dan membutuhkan pola hidup sehat.

Sebelum membahas lebih jauh tentang peluang dan prospek katering makanan sehat, Anda perlu memahami lebih dahulu pengertian, seluk-beluk, serta segmen pasar bisnis katering makanan. Hal ini penting agar produk yang ditawarkan tepat sasaran dan memberikan keuntungan besar, baik dalam jangka pendek maupun panjang.

Katering adalah usaha jasa-baik secara perorangan maupun-perusahaan yang melakukan aktivitas mengelola, menyiapkan, serta menyajikan makanan di luar tempat usaha

atas dasar pesanan. Adapun embel-embel sehat menyiratkan bahwa makanan atau hidangan yang disajikan bermanfaat bagi tubuh. Sehat berarti memiliki *value* atau nilai lebih agar orang yang mengonsumsinya merasa bugar, mendapatkan manfaat berupa kesehatan, ataupun terbebas dari ancaman zat-zat tambahan berbahaya di dalam makanan.

Sebagaimana diketahui, munculnya ancaman penyakit sering kali disebabkan oleh makanan yang tidak sehat akibat pemakaian bahan aditif dan pengawet. Ancaman juga dapat berasal dari modifikasi genetika yang disertai pemakaian pestisida, hormon, dan antibiotik pada ternak dan tanaman. Hal ini tentunya menimbulkan ketakutan luar biasa bagi konsumen. Banyak kejadian yang dapat disaksikan secara langsung ataupun melalui berita di media bahwa makanan tidak sehat sering memicu datangnya penyakit baik itu ringan maupun berbahaya, mulai dari mag, diare, kanker, jantung koroner, hingga diabetes.

Adanya fenomena tersebut menjadikan konsumen memiliki kebutuhan sangat mendesak, yakni memperoleh makanan sehat melalui jasa katering. Tentunya, hal ini membuat katering sehat memiliki segmentasi pasar yang sangat jelas dan tegas. Seiring semakin besarnya pemahaman masyarakat terhadap kebutuhan makanan sehat, prospek usaha bisnis ini akan terus meningkat.

Di era modern seperti sekarang di mana aktivitas manusia juga kian kompleks, banyak orang mulai memilih makanan-

makanan praktis yang siap saji daripada ribet mengolah atau memasak sendiri. Dengan sisa waktu luang yang terbatas dan tenaga yang tidak maksimal, sebagian masyarakat mengandalkan jasa layanan makanan untuk memenuhi kebutuhannya. Mereka lebih memilih mengeluarkan uang banyak untuk membayar jasa penyedia makanan daripada memasak sendiri. Hal ini terutama disebabkan keterbatasan waktu dan kesibukan kerja, terutama di kalangan masyarakat perkotaan.

Selain karena keterbatasan waktu, kebutuhan terhadap jasa katering makanan sehat juga didorong oleh maraknya kampanye hidup sehat yang menembus kehidupan masyarakat, terutama kalangan menengah ke atas. Selain para pengidap penyakit tertentu, kalangan eksekutif yang sehat pun kian sadar akan pentingnya mengontrol makanan selama beraktivitas seharian. Hal inilah yang kemudian menjadi peluang besar untuk dimanfaatkan pebisnis katering makanan sehat.

Dalam beberapa tahun belakangan, kondisi tersebut direspons sangat baik sehingga banyak bermunculan jasa katering sehat. Ines Gulari M.Sc., seorang ahli nutrisi dan salah satu investor Health Freaks mengungkapkan bahwa ia dan mitra usahanya—Ragil Imam Wibowo, pemimpin PT Trirekan Rasa Utama—memilih terjun ke bisnis jasa katering makanan sehat karena kini banyak orang mulai menyadari pentingnya mengonsumsi makanan sehat.

Adapun Ignatius Zaldy, pemilik My Meal Catering, mengaku termotivasi memulai bisnis katering makanan sehat karena pengalaman pribadinya. Ia pernah mengalami masalah hipertensi serta sempat mengalami asam urat tinggi dan kelebihan berat badan. Pada saat itu, ia kesulitan mencari jasa katering untuk diet. Kalaupun ada, katering itu tidak bersedia mengantar ke kediamannya. Dari situlah ia merasakan kebutuhan terhadap jasa katering makanan sehat. Ia pun melihat kondisi tersebut sebagai peluang usaha yang baik.

Sementara itu, Peni M. Hartanto, pemilik Prima Catering, memiliki motivasi tersendiri dalam menggeluti bisnis katering makanan sehat. Selain ingin mengajak orang lain hidup sehat, ia memilih bisnis ini karena dianggap langka dan unik, tetapi menjanjikan. Sebab, ia memandang tidak mudah menyediakan menu yang pas bagi penderita penyakit tertentu. Itulah sebabnya lulusan Fakultas Kedokteran Universitas Indonesia ini melakukan aktivitas produktif yang tidak jauh dari tema kesehatan.

Dari beberapa fakta tersebut, terlihat sangat jelas bahwa bisnis katering makanan sehat memiliki peluang dan prospek sangat cerah dan akan terus berkembang. Kesadaran masyarakat untuk menyantap makanan sehat menjadi daya tarik bagi pengusaha untuk membuka bisnis. Tidak hanya memasok makanan sehat, para pengusaha katering saat ini pun menyediakan menu yang sesuai dengan kebutuhan

gizi para pelanggannya. Omzet yang mereka hasilkan dapat mencapai puluhan atau bahkan ratusan juta rupiah per bulan.

B. Segmentasi Pasar

Ibarat seorang pemanah, sebuah *start up* atau usaha perlu memiliki dan menentukan target secara tepat agar tujuan yang diinginkan lebih fokus ke arah anak panah itu melesat. Dengan demikian, pelaku usaha memahami cara menangani setiap masalah yang dihadapi. Selain itu, Anda juga perlu mengetahui seberapa kuat menarik anak panah. Bila sasaran itu dekat, Anda tidak perlu menarik anak panah terlalu jauh sehingga tenaga tidak terbuang sia-sia. Bila sasaran jauh, tentu dibutuhkan usaha ekstra demi mencapai target. Untuk itulah diperlukan adanya segmentasi pasar yang baik sebagai “target” guna menentukan arah sekaligus seberapa kuat Anda menarik “anak panah”.

Sayangnya, banyak pengusaha katering makanan sehat saat ini kurang memahami pentingnya segmentasi pasar. Sebagian dari mereka menganggap semua hal sama saja sehingga dipukul rata. Akibatnya, usaha yang dijalankan kurang fokus dan tidak memiliki target utama untuk dijadikan sasaran tembak sehingga tenaga atau sumber dana yang dikeluarkan jauh dari kata efektif. Jika segmentasi pasar kurang dipahami dan target yang dibidik tidak tepat maka hal ini secara perlahan akan membunuh usaha yang telah dirintis.

Lantas, apa sebenarnya yang dimaksud segmentasi pasar? Dalam pengertian paling sederhana, segmentasi pasar adalah pembagian pasar sesuai dengan kesamaan, kemiripan, dan kekerabatan dalam satu segmen. Semua anggota segmen pasti memiliki kesamaan. Adapun tujuan dari segmentasi pasar ialah sebagai upaya memusatkan tenaga dan energi *marketing* ke target tertentu agar bisa menumbuhkan dan memperoleh keuntungan kompetitif terhadap segmen tersebut.

Sementara itu, menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong, segmentasi pasar ialah pembagian sebuah pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda. Segmentasi pasar bisa dimaksudkan sebagai pembagian pasar yang berbeda-beda (heterogen) menjadi kelompok-kelompok pasar berkarakter homogen. Dalam hal ini, setiap kelompoknya dapat ditargetkan untuk memasarkan suatu produk sesuai dengan kebutuhan, keinginan, ataupun karakteristik pembeli yang ada di pasar tersebut. Dengan kata lain, segmentasi pasar merupakan pembagian kelompok pembeli yang memiliki perbedaan kebutuhan, karakteristik, ataupun perilaku di dalam suatu pasar tertentu. Segmentasi pasar dapat pula diartikan sebagai pengidentifikasian analisis perbedaan terhadap para pembeli di pasar.⁴

⁴ Bilson Simamura, *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2001), hlm. 127.

1. Manfaat Segmentasi Pasar

Dengan melakukan dan menerapkan segmentasi pasar, ada manfaat-manfaat tertentu yang akan diperoleh dalam mencapai target dari bisnis katering makanan sehat. Beberapa di antaranya dijelaskan seperti berikut.

a. Memperoleh Informasi yang Lebih Akurat

Dengan memahami segmentasi pasar secara baik, pelaku bisnis katering makanan sehat tidak perlu menebak atau menerka, membuat rencana berdasarkan opini banyak orang, ataupun meramalkan kemungkinan motivasi berdasarkan demografi. Sebab, semua informasi yang dibutuhkan sudah ada di depan mata Anda berkat segmentasi pasar yang baik dan teratur.

b. Proses Lebih Efektif

Dengan menerapkan segmentasi pasar, bisnis katering makanan sehat yang dibuat berdasarkan target, motivasi pembeli, kondisi demografis, hingga kebiasaan belanja konsumen akan menghemat waktu dan biaya untuk merencanakan strategi pemasaran. Hal ini juga akan membuat pekerjaan lebih mudah. Sebab, sekarang sudah bukan masanya melakukan *email blasting* untuk mencari *market*. Strategi

marketing terbaik adalah membidik target yang jelas. Bila ditambah dengan segmentasi pasar yang baik maka pebisnis akan semakin percaya diri dalam menawarkan produk kepada target pasar Anda. Bermodalkan pengetahuan yang lebih baik tentang motivasi target pasar, Anda tentu akan memperoleh hasil maksimal tanpa membuang banyak tenaga akibat menerapkan strategi kurang cocok terhadap target yang dibidik.

c. Segmen Pasar Lebih Mudah Dibedakan

Tentu bukan hal mudah bagi pebisnis katering makanan sehat untuk terus-menerus mengikuti perkembangan selera konsumen pada kondisi pasar yang heterogen. Oleh karena itu, pebisnis harus mencari kelompok konsumen yang sifatnya homogen agar lebih mudah memahami selera mereka. Hal ini penting agar produk yang dihasilkan dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Dengan demikian, produk yang dibuat dapat diterima dengan baik oleh mereka.

d. Pelayanan Lebih Baik

Dalam memenuhi kebutuhan dan keinginannya, ada empat hal penting yang diinginkan oleh konsumen, yaitu kualitas, harga, pelayanan, serta ketepatan

waktu. Namun, di antara keempat hal penting itu, pelayanan merupakan hal yang paling dominan. Adapun harga dan kualitas terkadang kurang menjadi prioritas dibanding pelayanan. Itulah sebabnya segmentasi pasar harus dilakukan agar dapat memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen atau target pasar yang dibidik.

e. Strategi Pemasaran Lebih Terarah

Strategi pemasaran merupakan elemen yang sangat menentukan kesuksesan bisnis. Dengan melayani pasar yang sifatnya homogen, pebisnis catering makanan sehat akan lebih mudah dalam merencanakan strategi pemasaran. Begitu pula dalam menyusun bauran pemasaran (*marketing mix*) yang meliputi produk, harga, distribusi, dan promosi. Penerapan segmentasi pasar akan mengefektifkan pemasaran produk, yakni lebih terarah dan tajam.

f. Menemukan Prospek Baru

Pengusaha catering makanan sehat yang memiliki pengetahuan dan mampu menerapkan segmentasi pasar dengan baik tentunya akan mampu menemukan prospek dan peluang baru sekalipun mungkin tidak selalu besar. Meskipun begitu, dari penemuan pe-

luang baru ini, bisnis yang dijalankan akan dapat berkembang.

g. Faktor Penentu Inovasi

Salah satu sumber keunggulan kompetitif atau daya saing suatu bisnis adalah inovasi. Di era globalisasi, dunia berkembang dengan sangat cepat sehingga menyebabkan pertumbuhan luar biasa dalam berbagai sektor ekonomi. Agar bisa bertahan, sebuah usaha atau bisnis katering makanan sehat tentu harus memiliki kreativitas dan inovasi dalam mengembangkan produk-produknya. Melalui pemahaman terhadap kebutuhan segmen-segmen pasar, pebisnis dapat mendesain produk sesuai kebutuhan tiap segmen. Dengan demikian, desain yang dibuat menjadi lebih responsif terhadap kebutuhan pasar.

h. Dapat Mengetahui Kompetitor

Dengan mengetahui orang-orang yang menjadi segmen sebuah bisnis, pengusaha juga akan mampu melihat apabila ada jasa katering lain (kompetitor) yang menargetkan segmen pasar yang sama. Selain itu, dapat pula diketahui kegiatan yang dilakukan kompetitor tersebut untuk merebut perhatian dalam usaha memenuhi kebutuhan segmen pasar.

i. Dapat Mengevaluasi Target dan Rencana Bisnis

Setelah mengetahui orang-orang dan bentuk karakteristik segmen pasar yang dijadikan target, maka pebisnis jasa katering makanan sehat dapat melakukan evaluasi terkait tingkat efektivitas kegiatan pemasaran yang sudah dilakukan selama periode tertentu. Evaluasi terutama dilakukan dengan melakukan penilaian apakah pemasaran sudah sesuai dengan karakteristik pasar yang ditargetkan atau belum. Selain itu, pebisnis juga dapat mempelajari kelebihan dan kekurangan dari strategi yang sudah berjalan sebagai bahan menyusun rencana bisnis selanjutnya di masa depan.

2. Tipe Segmentasi Pasar

Sebelum terjun membuka bisnis katering makanan sehat, Anda sebaiknya memahami terlebih dahulu tipe-tipe segmentasi pasar. Hal ini sangat penting agar pebisnis memiliki dasar pembagian segmentasi pasar yang tepat. Adapun beberapa tipe segmentasi pasar yang perlu diketahui dan dipahami, di antaranya dijelaskan dalam uraian berikut ini.

a. Segmentasi Geografis

Tipe segmentasi geografis atau segmentasi lokasi adalah menargetkan pasar dengan didasarkan pada lokasi atau letak tempat tinggal konsumen. Tipe ini merupakan segmentasi yang paling sering diaplikasikan dalam kegiatan bisnis. Sebagai contoh, bila pebisnis ingin memasarkan produknya untuk pasar Indonesia maka tidak perlu menargetkan konsumen di negara-negara lain. Namun, segmentasi ini tidak hanya terbatas pada letak. Pebisnis juga bisa membaginya dari kondisi geografis yang lebih sempit, misalnya wilayah perkotaan dengan pedesaan atau kawasan pegunungan dengan pantai.

b. Segmentasi Distribusi

Segmentasi distribusi adalah tipe segmentasi pasar yang didasarkan pada cara mendistribusikan produk yang dijual. Misalnya, Anda membuat *website* berita. Pendistribusian bisa dilakukan melalui media sosial atau menggunakan mesin pencari, misalnya Google. Kedua sistem distribusi ini memiliki penerapan strategi marketing yang berbeda. Oleh karena itu, Anda tidak bisa memaksakan untuk sama.

c. Segmentasi Media

Segmentasi media ialah pembagian segmentasi pasar yang didasarkan pada media, terutama yang disukai. Media ini juga memiliki segmentasi yang berbeda-beda. Media cetak, seperti koran, biasanya didominasi oleh kalangan orang-orang berusia tua. Adapun media elektronik (portal media) di internet pada umumnya didominasi oleh kaum muda. Sementara itu, media sosial juga mempunyai segmentasi yang berbeda. Misalnya, pengguna Instagram dan Facebook kebanyakan didominasi oleh anak muda gaul (kekinian). Adapun media sosial LinkedIn lazimnya digunakan oleh kalangan profesional dan orang-orang yang ingin membangun relasi di dunia kerja.

d. Segmentasi Harga

Kekuatan ekonomi atau daya beli setiap orang pasti berbeda-beda. Ada yang mampu membeli produk dengan harga mahal. Di sisi lain, tidak sedikit yang hanya bisa membeli produk dengan harga standar atau murah. Jika segmentasi pasar memiliki cakupan luas maka pebisnis perlu mengatur produk dengan harga murah, sedang, dan mahal. Dengan adanya pengaturan harga produk, pebisnis bisa menjangkau semua kalangan konsumen, mulai dari kelompok

ekonomi menengah ke atas hingga pembeli yang kekuatan atau daya belinya rendah.

e. Segmentasi Demografis

Segmentasi demografis adalah tipe segmentasi pasar yang didasarkan pada karakteristik atau ciri individu konsumen. Variabel paling umum untuk tipe ini adalah jenis kelamin, usia, tipe rumah, atau tingkat pendidikan. Terkadang, sebuah produk secara khusus ditujukan kepada kaum hawa sedangkan yang lainnya untuk kaum laki-laki.

f. Segmentasi Waktu

Segmentasi waktu adalah tipe segmentasi pasar yang didasarkan pada waktu pemasaran atau momen tertentu. Boleh jadi, model segmentasi ini jarang diperhatikan, padahal sebenarnya sangat penting dan efektif. Sebab, ada beberapa jenis produk yang hanya bisa terjual pada waktu-waktu tertentu dalam satu tahun.

g. Segmentasi Psikografis

Segmentasi psikografis atau gaya hidup adalah tipe segmentasi pasar yang didasarkan pada analisis *multivariate* (beragam aspek) dari konsumennya. Segmentasi ini dapat mencakup kebiasaan, perilaku,

emosi, persepsi, kepercayaan, hingga ketertarikan target pasar pebisnis. Segmentasi ini merupakan yang paling sering digunakan oleh banyak pengusaha. Sebab, data yang diambil dapat langsung mengarah kepada target *market* tertentu sehingga bisa terkonversi dengan baik.

3. Cara Menentukan Segmentasi Pasar

Setelah mengetahui dan memahami pengertian, manfaat, dan tipenya, hal selanjutnya yang penting dipahami adalah cara menentukan segmentasi pasar. Ada beberapa langkah efektif yang perlu dilakukan dalam menentukan segmentasi pasar agar cocok atau sesuai terhadap usaha yang dijalankan. Beberapa di antaranya meliputi sebagai berikut.

a. Menentukan target pasar.

Pebisnis harus mempunyai daftar siapa saja yang harus masuk ke segmen yang sama. Pastikan semua orang di dalam segmen tersebut memiliki hal yang serupa atau kesamaan tertentu.

b. Menentukan ekspektasi dari segmentasi pasar.

Jika target pasar telah ditentukan maka langkah selanjutnya ialah mencari tahu kebutuhan target

pasar. Setelah itu, tugas Anda ialah mencocokkan dengan keunggulan produk Anda.

c. Membuat subkelompok.

Guna semakin mempersempit target pasar, ada baiknya bila Anda menentukan subkelompok untuk mencapai hasil yang lebih efektif.

d. Me-review kembali kebutuhan target pasar.

Sangatlah penting untuk kembali melihat ulang serta mencermati kebutuhan dan ketertarikan target pasar di setiap segmen dan subkelompok. Jika ada yang tidak cocok maka bisa disesuaikan kembali.

e. Memberikan nama segmen pasar.

Hal ini bertujuan agar Anda dapat dengan mudah mengimplementasikan strategi di setiap segmentasi pasar yang telah dibuat sebelumnya.

f. Menentukan strategi pemasaran.

Setiap segmen pasti memiliki strategi pemasaran yang berbeda. Oleh karena itu, janganlah menggunakan strategi yang sama terhadap segmen pasar yang berbeda. Pastikan ada hubungan antara produk yang dimiliki dengan target pasar.

g. Me-review respons target pasar.

Tinjau ulang kebiasaan dan respons pasar terhadap strategi pemasaran secara berkala. Pelajari kembali hal-hal yang kurang benar atau salah, kemudian ikuti alurnya. Jangan hanya terpaku pada satu strategi pemasaran.

h. Mengukur besarnya target pasar.

Mengetahui besarnya target pasar sangatlah penting karena bermanfaat di dalam menyusun perencanaan dan perkiraan penjualan di masa depan. Oleh karena itu, kumpulkan data-data yang penting, seperti kebiasaan dan ketertarikan target pasar.

C. Target Pasar

Setelah melakukan identifikasi terhadap peluang segmen pasar, maka langkah selanjutnya ialah evaluasi guna memutuskan segmen mana saja yang akan dijadikan target. Dalam mengevaluasi segmen pasar yang berbeda-beda, pebisnis jasa katering makanan sehat harus melihat segmen potensial memiliki karakteristik yang secara umum menarik atau tidak, seperti ukuran, pertumbuhan, prospek keuntungan, skala ekonomi, risiko yang rendah, dan sebagainya. Selain itu, pebisnis juga harus mempertimbangkan bahwa ber-

investasi di dalam segmen tersebut masuk akal dengan mempertimbangkan tujuan dan sumber daya yang dimiliki.

Dalam menentukan target, sebelumnya dilakukan beberapa survei untuk mengetahui kondisi riil pasar. Hal ini penting agar nantinya proses pemasaran tidak salah sasaran. Pada saat mengevaluasi dan menentukan segmen yang akan dijadikan target, pebisnis harus memastikan bahwa segmen pasar cukup besar dan menguntungkan. Meskipun begitu, pebisnis bisa memilih segmen yang saat ini masih kecil, tetapi memiliki prospek menguntungkan di masa mendatang.

Jadi, usaha katering makanan sehat harus dijalankan secara cerdas sehingga tepat mengenai sasaran. Salah satu upaya yang dapat dilakukan ialah menentukan tema usaha katering makanan sehat secara cermat. Jika yang dibidik fokus pada satu tema maka hal ini bisa memberikan kekuatan lebih untuk memahami kebutuhan konsumen. Misalnya, tema yang diambil adalah katering makanan sehat untuk ibu hamil dan menyusui. Katering diet sehat juga dapat menjadi bidikan yang dikhususkan bagi konsumen dengan postur gemuk atau terlalu kurus dan mengharapkan solusi menyangkut bobot tubuhnya. Selain itu, katering makanan sehat juga bisa mengambil tema lain yang lebih spesifik, misalnya makanan berbahan organik, *non additive*, non-MSG, dan sebagainya.

Dari ulasan tersebut, berikut ulasan singkat terkait kebutuhan beberapa kelompok yang bisa dijadikan target pasar bisnis jasa makanan sehat.

1. Bisnis Makanan Sehat untuk Mendapatkan Berat Badan Ideal

Dalam waktu beberapa tahun belakangan, kesadaran masyarakat terhadap pentingnya pola hidup sehat semakin meningkat. Tujuannya, bukan hanya untuk meningkatkan kesehatan, tetapi juga sebagai salah satu cara menurunkan berat badan. Konsumsi makanan cepat saji yang mengandung banyak kalori mulai ditinggalkan, terutama bagi mereka yang menginginkan berat badan ideal. Hal ini turut membuka lebar peluang bisnis makanan sehat.

Prospek bisnis makanan sehat untuk menyeimbangkan berat badan akan dibahas lebih lanjut. Namun, Anda sepatutnya memahami terlebih dahulu kebutuhan segmen pasar ini terhadap kebutuhan makanan sehat agar target yang ditetapkan sesuai dengan harapan.

a. Berat Badan Ideal, Dambaan setiap Orang

Untuk mendapatkan bobot tubuh ideal, terutama menurunkan berat badan, salah satu cara yang sering dilakukan ialah diet. Dalam hal ini, diet diterapkan melalui beragam metode, seperti berpuasa, mengurangi porsi makan, olahraga dan *fitness*, dan bahkan mengonsumsi obat pelangsing yang keamanannya masih dipertanyakan. Sayangnya, beragam metode tersebut terkadang tidak membuahkan hasil sesuai

harapan. Tidak jarang kita menjumpai orang yang sudah mengurangi porsi makan, tetapi berat badannya tidak juga turun. Atau, orang yang sudah makan banyak, tetapi berat badannya tidak kunjung naik. Sebenarnya, apa yang menyebabkan mereka sulit memperoleh berat badan ideal?

Pada dasarnya, kesulitan mencapai berat badan ideal dapat disebabkan oleh gangguan metabolisme tubuh. Gangguan ini terjadi akibat adanya pola makan yang tidak sesuai dengan kerja alami sistem pencernaan. Food combining dapat dijadikan solusi untuk mengatasi masalah tersebut. Hal ini disebabkan pola makan dalam food combining sudah disesuaikan dengan kerja alami sistem pencernaan manusia. Berbeda dengan diet yang mengharuskan sistem pencernaan untuk menyesuaikan aturannya, food combining justru menawarkan pola makan yang sudah sesuai dengan kerja alami saluran cerna.

Menurut Erikar Lembang, salah satu pelaku food combining sekaligus penulis buku *Mitos dan Fakta Kesehatan*, orang yang menerapkan metode food combining tidak harus tersiksa dengan rasa lapar lantaran membatasi makan. Sebab, metode ini membebaskan pelakunya untuk makan hingga kenyang, bukan membatasi makan dalam porsi sedikit. Ia juga memaparkan bahwa prinsip dasar food

combining adalah membuat tubuh (darah) berada di kadar keasaman (pH) netral, yaitu 7,35–7,45. Kadar keasaman tubuh yang netral merupakan indikator dari sistem tubuh yang sehat, termasuk dalam hal pencernaan.

Makanan yang diasup oleh tubuh merupakan penyebab utama pergeseran kadar keasaman tubuh. Ketika makanan yang dikonsumsi tidak tepat dan kurang sesuai dengan kondisi metabolisme tubuh, maka pH tubuh akan cenderung menurun sehingga bersifat asam. Ketika pH cenderung asam maka tubuh bagaikan ruangan kotor dan berantakan. Akibatnya, sistem apa pun yang bekerja di dalamnya tidak berfungsi dengan baik. Oleh karena itu, kadar pH harus dikembalikan ke posisi netral agar tubuh sehat dengan sendirinya. Adapun cara membentuk pH netral ialah penerapan food combining pada tiga aspek, yaitu memilah makanan, memilih kombinasi makanan, serta mengonsumsinya pada waktu yang tepat.

Memilah makanan dilakukan dengan mengetahui kandungan atau unsur yang terdapat pada setiap jenis makanan tersebut. Hal ini berhubungan dengan zat gizi yang terkandung di dalamnya, seperti makanan pokok (karbohidrat), daging (protein dan lemak), serta sayuran (serat, vitamin, dan mineral).

Adapun kombinasi serasi didasarkan pada kemampuan ideal tubuh mencerna. Sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya, prinsip food combining adalah tidak menggabungkan karbohidrat dengan protein. Pengaturan pola makan ini hanya boleh mengombinasikan makanan pokok dengan sayuran, atau daging (protein hewani) dengan sayuran.

Menurut para ahli nutrisi dan gizi, kemampuan ideal tubuh mencerna makanan bergantung pada kinerja enzim pencernaan. Mengombinasikan karbohidrat dengan protein justru akan menyulitkan enzim pencernaan sehingga sulit dicerna secara optimal. Sebaliknya, sayuran dapat mempermudah penyerapannya jika keduanya dikonsumsi pada waktu yang berbeda. Jadi, berdasarkan siklus pencernaan tubuh dan menurut konsep food combining, menu paling tepat untuk pagi hari adalah buah-buahan, terutama yang berserat, berair, dan manis.

Sementara itu, konsumsi makanan yang mengandung unsur karbohidrat atau protein hewani sangat dianjurkan pada pukul 12.00–20.00. Sebab, pada periode ini, tubuh berada pada fase pencernaan sehingga jenis makanan berat yang sulit atau lama dicerna bisa disantap pada waktu tersebut. Namun, jika sudah melewati pukul 20.00, sangat tidak dianjurkan mengonsumsi makanan yang sulit dicerna

karena tubuh sudah memasuki fase penyerapan. Dalam periode ini, memasukkan makanan berat hanya akan mengganggu proses penyerapan dan mengurangi alokasi energi yang dibutuhkan tubuh untuk menyerap sari pati makanan.

1) **Menu Ideal dalam Diet Food Combining**

Untuk menerapkan diet ala food combining, ada beberapa menu yang harus menjadi perhatian utama agar pengaturan pola makan yang diterapkan berjalan efektif. *Pertama*, sarapan pembuka dengan perasan jeruk nipis atau lemon dan air hangat. Setelah bangun pagi, usahakan untuk langsung meminum air hangat yang telah dicampur dengan perasan jeruk lemon. Minuman ini berfungsi sebagai tonik liver sehingga sangat bermanfaat bagi tubuh.

Kedua, sarapan dengan buah. Setelah meminum perasan jeruk nipis, menu utama selanjutnya ialah sarapan dengan buah segar karena lebih mudah dicerna oleh tubuh. Pada pagi hari, energi di dalam tubuh banyak dialokasikan untuk membuang sisa metabolisme. Mengonsumsi makanan yang mudah dicerna sangat membantu sistem pencernaan dan energi juga lebih maksimal digunakan tubuh. Pilihlah buah yang

memiliki rasa manis, berair, dan berserat, serta usahakan sudah matang sempurna. Buah-buahan ini bisa dikonsumsi langsung ataupun dijadikan jus dan semacamnya. Sebagai catatan, ada beberapa jenis buah yang harus dihindari, seperti durian, nangka, atau cempedak.

Ketiga, makan pada siang dan malam hari. Pada periode tersebut, sistem pencernaan tubuh sedang dalam kondisi mencerna. Oleh karena itu, diperbolehkan mengonsumsi makanan berat, seperti karbohidrat (nasi) atau protein hewani (daging sapi, daging unggas, atau telur). Hanya saja, sebagaimana telah dijelaskan, jangan mengonsumsi makanan berkarbohidrat dan protein secara bersamaan. Misalnya, bila saat makan siang mengonsumsi menu yang mengandung protein hewani maka pada malam harinya Anda dapat menyantap makanan mengandung karbohidrat. Anda bisa memadukan protein dengan sayuran yang tidak mengandung karbohidrat. Sebaliknya, jika saat makan malam menyantap menu yang mengandung karbohidrat maka makanan yang mengandung protein hewani harus dilewatkan. Anda dapat

memadukan dengan sayuran atau protein nabati, seperti tahu dan tempe.

Keempat, boleh makan hingga kenyang. Berbeda dengan metode lainnya, diet ala food combining tidak dilarang untuk makan banyak. Metode ini membolehkan pelakunya untuk makan hingga kenyang sesuai kemauan. Jadi, Anda tidak perlu menimbang atau membatasi porsi makanan yang ingin dikonsumsi, dengan catatan masih dalam batas wajar dan tidak berlebihan.

Di sisi lain, di saat banyak orang sibuk ingin menurunkan berat badannya, pada saat bersamaan sebagian yang lain menginginkan bobot tubuh yang ideal (lebih berisi). Sebab, mendapatkan bentuk tubuh yang proporsional merupakan keinginan semua orang. Jadi, suatu hal yang lumrah jika seseorang ingin menaikkan berat badan agar kelihatan ideal dan lebih berisi. Berat badan yang kurang (*underweight* atau kurus) sama tidak sehatnya dengan bobot berlebih (*overweight* atau obesitas). Secara umum, kesehatan tubuh dapat dipelihara dengan menjaga agar berat badan tetap berada dalam batas yang sehat dan normal.

2) Faktor Penyebab Sulit Gemuk

Faktanya, tidak semua orang bisa mendapatkan bobot ideal dalam waktu singkat, terutama untuk menambah berat badan. Ada beberapa faktor penyebab badan kurus yang selama ini kurang dipahami dan diperhatikan sehingga seolah-olah menggemukkan badan terasa sulit dan mustahil.

Dalam hal ini, ada beberapa faktor yang menyebabkan seseorang sulit gemuk. *Pertama*, faktor genetik atau keturunan. Jika di dalam keluarga, misalnya orang tua, kakek, atau nenek menghadapi masalah dengan berat badan (sulit gemuk) atau tidak memiliki garis keturunan gemuk maka kemungkinan besar Anda juga akan sulit menaikkan bobot tubuh. Bila kondisi di dalam keluarga pada umumnya memang bertubuh kurus, cobalah untuk berusaha lebih keras menaikkan berat badan.

Kedua, faktor metabolisme tubuh. Masalah pada berat badan terkadang disebabkan oleh sistem metabolisme tubuh yang cepat. Atau bisa juga ada sesuatu yang salah dalam sistem metabolisme. Jika kondisi ini dialami maka cukup sulit untuk bisa gemuk sekalipun mengonsumsi makanan dalam porsi banyak.

Selain kedua faktor tersebut, sulit gemuk juga kemungkinan disebabkan kekurangan asupan gizi yang dibutuhkan oleh tubuh. Kondisi kekurangan asupan gizi berbeda dengan kurang makan. Sebab, bisa saja makannya banyak, tetapi kandungan gizinya sedikit. Selain itu, kurang berolahraga juga dapat menjadi salah satu sebab sulit gemuk. Pola hidup jarang berolahraga dapat menyebabkan gangguan metabolisme dan pencernaan sehingga nutrisi dari makanan tidak dapat diserap tubuh dengan baik. Kurang tidur dan hanya mengonsumsi sedikit air putih setiap hari juga termasuk penyebab sulit gemuk. Pengaturan waktu tidur dan kadar konsumsi air putih harus benar-benar diperhatikan demi mendapatkan bentuk tubuh ideal. Kondisi lain yang menjadi penyebab sulit gemuk ialah stres berlebih hingga menyebabkan hilang nafsu makan.

3) Cara Meningkatkan Berat Badan

Jika mengalami penyebab sulit gemuk, Anda sebaiknya berusaha menghindarinya dan mengubah pola hidup menjadi lebih sehat. Ada beberapa cara yang dapat dilakukan untuk menaikkan berat badan. *Pertama*, menambah porsi makan. Memperbanyak makan sangatlah

penting, tetapi harus diperhatikan pula untuk tidak makan sembarangan. Sebagai contoh, tidak mengonsumsi *junk food* karena yang diinginkan adalah naiknya berat badan, bukan tumpukan lemak dan kolesterol jahat di dalam tubuh. Perbanyak konsumsi karbohidrat dan protein, makanan berkalori tinggi, serta sayuran dan buah. Namun, bila menerapkan metode food combining, kombinasikan menu tersebut agar lebih efektif dan memberikan dampak signifikan.

Kedua, memperbanyak minum air putih. Sebagaimana diketahui, air merupakan komponen utama di dalam tubuh, yakni rata-rata mencapai 65% berat tubuh orang dewasa. Oleh karena itu, air dalam jumlah banyak sangat diperlukan tubuh agar dapat berfungsi secara optimal. Jika metabolisme tubuh lancar maka akan berdampak pada meningkatnya bobot tubuh ke arah berat ideal. Maka, perbanyaklah minum air putih, yakni minimal 8 gelas sehari. Selain menambah berat tubuh berkat lancarnya metabolisme, air juga akan meningkatkan massa tubuh secara langsung. Sebab, air akan didistribusikan ke seluruh tubuh di mana jaringan otot yang sehat mengandung air hingga 75%.

Ketiga, mengatur waktu tidur. Pola tidur yang sesuai dengan kebutuhan tubuh bisa memberikan manfaat dalam meningkatkan berat badan. Jangan terlalu sering begadang atau tidur larut malam karena kebiasaan ini dapat menghambat penambahan berat badan. Jika bukan untuk mengerjakan aktivitas yang benar-benar penting, hindari tidur terlalu larut. Bila memungkinkan, sebaiknya kerjakan kegiatan tersebut keesokan harinya. Sehubungan dengan itu, cobalah untuk mengatur jadwal keseharian sebaik mungkin sehingga ada waktu untuk tidur lebih awal. Jika memiliki gangguan tidur yang bahkan menjurus ke insomnia, hal ini hendaknya segera diatasi karena sangat menguras energi.

Keempat, makan secara teratur. Seperti dijelaskan sebelumnya, untuk menaikkan berat badan secara cepat, sangat dianjurkan untuk memperbanyak porsi makan. Namun, Anda harus melakukannya secara teratur, dalam arti tidak hanya satu atau dua kali makan. Dalam hal ini, metode food combining dapat diterapkan agar siklus pencernaan tubuh dapat berfungsi optimal. Makan pagi, siang, sore, dan malam tidak boleh terlewatkan. Anda dapat makan hingga 4 kali dalam sehari karena program ini

memang bertujuan menaikkan berat badan. Namun demikian, Anda harus tetap mengombinasikan menu agar tidak membebani kinerja pencernaan.

Kelima, mengunyah makanan secara perlahan sampai halus. Selain membuat jadwal makan secara teratur, kebiasaan mengunyah makanan secara perlahan dan lama hingga halus juga merupakan faktor penting dalam program menaikkan berat badan. Mengunyah makanan dengan cara tersebut akan membantu mempercepat proses penambahan berat badan. Sebagaimana diuraikan pada bab sebelumnya, makanan yang dikunyah secara perlahan dan lama akan mudah dicerna dan gizinya dapat segera diserap tubuh.

Selain kelima hal tersebut, cara terbaik dan paling penting untuk meningkatkan berat badan ialah menerapkan pola hidup sehat. Jika selama ini masih sering mengabaikan pola hidup sehat, seperti terbiasa merokok atau mengonsumsi alkohol maka segera hentikan. Ubahlah kebiasaan buruk tersebut. Bila memang serius ingin menggemukkan badan, cobalah mengonsumsi menu-menu sehat diiringi berolahraga secara rutin agar kesehatan tubuh

terjaga dengan baik. Tidak hanya itu, dengan menerapkan metode diet food combining, Anda juga dapat memaksimalkan kinerja pencernaan sehingga memaksimalkan penyerapan gizi dan melancarkan pembuangan racun tubuh. Dengan metode ini, tubuh akan lebih sehat, jarang sakit, dan berat badan ideal bisa diwujudkan.

b. Peluang Bisnis Katering Diet Sehat

Pola hidup dan kebutuhan terhadap sajian makanan sehat bagi para konsumen untuk keperluan diet tertentu membuka peluang usaha yang sangat besar. Hal ini terbukti dalam beberapa tahun belakangan, bisnis katering makanan sehat untuk diet berkembang cukup pesat. Hanya saja, penyedia layanan ini belum menjamur seperti bisnis katering konvensional. Bahkan, jumlahnya boleh dibilang masih dapat dihitung. Menurut Zaldy, pemilik usaha My Meal, persaingan dalam usaha katering diet (terutama organik) masih sangat sempit. Berkaca pada kondisi ini, bisnis katering untuk diet diyakini lebih memiliki potensi dan prospek menjanjikan untuk dikembangkan.

Menekuni bisnis katering makanan untuk diet tidak harus memiliki latar belakang atau kompetensi menguasai ilmu gizi serta masak-memasak. Pebisnis

bisa mempekerjakan orang lain untuk melaksanakan tugas tersebut. Dalam hal ini, katering My Meal dapat dijadikan contoh. Jasa katering yang melayani wilayah Jakarta dan Tangerang serta sedang mengembangkan sayap ke kota lain ini memiliki orang-orang yang dengan kompetensi ahli gizi, *executive chef*, *cook*, *cook helper*, serta *delivery man*.

Ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam membidik bisnis katering diet. *Pertama*, harga tidak harus mahal. Makanan sehat bukan berarti berharga mahal. Sebab, bahan-bahannya sama saja dengan makanan pada umumnya, yaitu sayuran, daging, buah-buahan, kacang-kacangan, dan sebagainya. Jika menggunakan bahan-bahan yang terlampau mewah dan mahal maka bisa berpengaruh terhadap tingginya harga jual. Padahal, harga jual yang terlalu tinggi dapat menyebabkan konsumen berpikir ulang untuk memesan menu yang ditawarkan. Makanan yang terlalu mahal dapat dipastikan hanya bisa dijangkau oleh kalangan menengah ke atas. Akibatnya, segmen pasar menjadi terbatas. Hal yang seharusnya lebih diperhatikan ialah kandungan gizi pada bahan makanan tersebut. Sebab, menjual makanan sehat berarti memastikan produk tersebut aman untuk dikonsumsi serta mengandung gizi seimbang.

Kedua, tidak mengabaikan kualitas rasa. Selama ini, tidak sedikit orang beranggapan bahwa makanan sehat untuk diet memiliki rasa yang tidak enak. Terlebih, bila makanan untuk diet itu banyak didominasi oleh sayuran. Padahal, fakta menunjukkan bahwa tidak semua orang gemar mengonsumsi sayuran. Oleh karena itu, sangat penting untuk memperhatikan kualitas rasa produk makanan diet sehat demi kelangsungan bisnis ke depan. Rasa yang berkualitas juga dapat menarik pembeli sekaligus menanamkan kepercayaan bahwa makanan sehat nikmat dikonsumsi.

Ketiga, dimasak dengan cara yang benar. Menjual produk makanan diet sehat bukan hanya persoalan memperhatikan bahan baku makanan, tetapi juga memastikan cara memasaknya benar. Selain itu, peralatan yang digunakan pun harus higienis. Pada umumnya, makanan sehat dimasak dengan cara dipanggang atau dikukus. Sangat sedikit makanan sehat yang dimasak dengan cara digoreng. Sebab, menggoreng makanan, apalagi menggunakan minyak biasa dapat mengurangi kandungan gizi. Penggunaan minyak yang sama berkali-kali juga berbahaya bagi kesehatan. Namun demikian, bukan berarti makanan sehat tidak boleh diolah dengan cara digoreng.

Syaratnya, usahakan minyak goreng yang digunakan mengandung lemak jenuh lebih sedikit dibandingkan lemak tak jenuh. Selain itu, minyak juga harus selalu diganti pada setiap kali menggoreng makanan.

2. Bisnis Makanan Sehat untuk Ibu Hamil dan Menyusui

Dalam merencanakan bisnis katering sehat, tidak ada salahnya jika Anda mencoba segmen berbeda dari yang digeluti oleh banyak orang. Patut diketahui bahwa peluang tidak harus berasal dari sesuatu yang sedang menjadi tren atau populer. Justru jika mengikuti tren, persaingan akan sangat ketat. Dengan membidik target pasar yang tidak begitu dilihat orang, peluang dan prospek ke depan justru berpotensi berkembang. Salah satu bisnis yang memiliki prospek menjanjikan serta mungkin tidak terpikirkan oleh banyak orang ialah berbisnis aneka kebutuhan nutrisi untuk ibu hamil dan menyusui. Ide bisnis ini cukup menarik karena banyak wanita muda belum paham betul terhadap nutrisi yang harus mereka konsumsi saat sedang hamil dan setelah melahirkan. Selain itu, wanita hamil dan menyusui tentu memiliki waktu terbatas untuk menyiapkan menu sehat dengan kandungan nutrisi yang cukup bagi diri sendiri dan bayinya.

a. **Kebutuhan Nutrisi Ibu Hamil dan Menyusui**

Sebelum memutuskan untuk menekuni bisnis katering sehat untuk ibu hamil dan menyusui, sebaiknya dipahami terlebih dahulu faktor-faktor yang mendukung kesuksesan di bidang ini. Perhatikan uraian selengkapnya berikut ini.

1) Memahami Berbagai Kebutuhan Nutrisi untuk Ibu Hamil dan Menyusui

Kehamilan adalah proses pertumbuhan janin atau embrio di dalam rahim yang lazimnya berlangsung selama 40 minggu atau 9 bulan. Pada masa tersebut, ibu hamil sangat membutuhkan asupan nutrisi dan gizi yang baik guna mendukung perkembangan janin, menjaga kesehatan, serta memenuhi kebutuhan mineral. Seorang ibu hamil membutuhkan gizi dan nutrisi yang lebih banyak dibanding sebelum ia mengandung. Sebab, janin turut menyerap gizi dan nutrisi dari sang ibu. Kebutuhan terhadap gizi dan nutrisi yang seimbang khususnya dimulai pada masa kehamilan tri semester kedua. Hal ini disebabkan pada waktu tersebut, janin mulai tumbuh pesat, terutama organ otak dan susunan sarafnya.

Bagi Anda yang ingin membidik bisnis untuk memenuhi kebutuhan ibu hamil, pahami terlebih dahulu dengan baik nutrisi dan gizi yang dibutuhkan ibu hamil untuk masa 1–9 bulan. Berikut uraian singkat mengenai beberapa asupan yang dibutuhkan oleh ibu hamil.

a) Kalsium

Ibu hamil membutuhkan kalsium untuk mencegah terjadinya osteoporosis. Tercukupinya kadar kalsium pada ibu hamil juga akan membuat janin mengambil kalsium dari tulang ibunya. Untuk memenuhi kebutuhan ini, ibu hamil dapat meminum susu yang mengandung vitamin A, C, D, B3, serta B2. Selain susu, sumber makanan lain yang banyak mengandung kalsium adalah kacang kedelai, kacang putih, sayuran hijau, salmon, ikan sarden, lobak, wijen, yogurt, serta beberapa jenis buah-buahan (pisang dan jeruk).

b) Zat Besi

Ibu hamil sangat membutuhkan zat besi guna membentuk sel darah merah (hemoglobin) sekaligus agar terhindar dari risiko

kekurangan darah (anemia). Adapun zat besi yang dibutuhkan saat kehamilan sekitar 30 miligram per hari. Untuk mencukupi kebutuhan zat besi ini, ibu hamil dapat mengonsumsi makanan seperti beras merah, tempe, telur, kacang tanah, kacang merah, roti gandum, sereal, yogurt, ikan, tomat, daging merah, serta sayur bayam.

c) Asam Folat

Asam folat atau vitamin B9 merupakan salah satu nutrisi yang sangat dibutuhkan oleh ibu hamil. Vitamin ini bermanfaat untuk meregenerasi sel, memperbaiki DNA, serta membantu proses pembentukan hemoglobin. Kekurangan asam folat saat kehamilan bisa berdampak buruk pada bayi dan bahkan berpotensi menyebabkan cacat saat persalinan, seperti bibir sumbing, lahir tanpa batok kepala, *spina bifida* (tulang belakang tidak tersambung), serta menderita keterbelakangan mental. Untuk mencukupi kebutuhan asam folat, ibu hamil dapat memenuhinya melalui asupan makanan. Hal ini disebabkan tubuh tidak mampu menghasilkan asam folat sendiri. Adapun

makanan yang mengandung asam folat tinggi antara lain sayuran berdaun hijau tua, asparagus, brokoli, kecambah, jeruk, bunga kol, labu, wortel, jagung, dan sebagainya.

d) Protein

Protein (nabati dan hewani) merupakan sumber kalori bagi tubuh. Bagi ibu hamil, protein yang dibutuhkan setiap hari sedikitnya 60 gram atau 20% lebih banyak dibanding orang yang tidak hamil. Sumber protein hewani bisa diperoleh dengan mengonsumsi daging, ikan, telur, dan sebagainya. Adapun protein nabati bisa didapatkan dengan menyantap kacang-kacangan, tahu, tempe, dan sebagainya. Dalam mengasup sumber protein tersebut, sangat dianjurkan untuk mengolahnya dengan cara mengukus atau menumis agar kandungan lemaknya berkurang. Selain itu, sebisa mungkin hindari mengolah makanan dengan cara menggoreng dengan minyak berlebih.

e) Kalori

Tubuh sangat membutuhkan kalori sebagai energi agar bisa menjalankan fungsinya dan

beraktivitas secara lancar. Pada ibu hamil, kalori yang dibutuhkan mencapai sekitar 2.800 kalori per hari atau 300 kalori lebih banyak dibanding orang yang tidak sedang mengandung. Kalori ini sangat dibutuhkan ibu hamil guna membantu pertumbuhan janin dan plasenta. Sementara itu, kekurangan kalori bisa menyebabkan penurunan berat badan. Adapun sumber kalori yang besar ialah makanan berkarbohidrat dan lemak. Hanya saja, konsumsi makanan berkalori tinggi ini harus dilakukan secara jeli agar kalori yang dihasilkan seimbang dengan kebutuhan ibu hamil. Kalori yang dihasilkan secara berlebihan akan disimpan sebagai cadangan energi sehingga sering memicu kenaikan berat badan.

f) Vitamin A

Vitamin A dikenal mampu memelihara kesehatan indra penglihatan. Vitamin ini sangat dibutuhkan oleh ibu hamil guna membantu proses perkembangan janin dalam pertumbuhan sel mata, jantung, telinga, tulang, metabolisme lemak, serta mampu mencegah infeksi. Sebagai catatan, konsumsi

makanan yang banyak mengandung vitamin A harus terus dikontrol. Jika berlebihan, hal ini dapat mengakibatkan gangguan pada pertumbuhan janin. Adapun makanan yang banyak mengandung vitamin A, di antaranya pepaya, wortel, bayam, buah naga, pisang, sereal, dan sebagainya.

g) Vitamin C

Vitamin C sangat dibutuhkan ibu hamil untuk membantu menyerap zat besi serta menjaga kesehatan gigi dan gusi. Selain itu, vitamin C juga bermanfaat melindungi tubuh dari kerusakan jaringan berkat kandungan antioksidan di dalamnya. Pada umumnya, vitamin C banyak dijumpai pada buah-buahan, seperti jeruk, apel, anggur, pepaya, stroberi, mangga, dan sebagainya.

2) Memahami Pola Makan Ibu Hamil dan Menyusui

Selama masa kehamilan, ibu hamil biasanya memiliki nafsu makan yang bertambah sehingga porsi makannya pun lebih banyak demi menopang kebutuhan sang bayi. Dengan dalih untuk memenuhi makanan calon buah hatinya, tidak

jarang ibu hamil makan melebihi porsi yang sesuai untuknya sehingga mengalami kegemukan. Idealnya, kenaikan total berat badan selama kehamilan adalah 12–15 kilogram. Adapun berat badan ideal calon ibu saat mulai hamil adalah berkisar antara 45–65 kilogram. Mengontrol kenaikan berat badan ibu hamil sangat penting karena berkaitan erat dengan pertumbuhan janin, plasenta yang sehat, air ketuban, dan persiapan menyusui setelah kelahiran. Jika berat badan naik secara berlebihan maka hal ini harus dicari solusi terbaik. Lazimnya, ibu hamil disarankan untuk melakukan diet yang sehat dan seimbang.

Lantas, diet apakah yang cocok untuk ibu hamil? Apakah food combining sesuai untuk diterapkan kepada ibu hamil? Di kalangan pakar kesehatan dan ahli gizi, diet dengan metode food combining untuk ibu hamil ini masih menjadi pro dan kontra. Kelompok yang kontra berpendapat bahwa ibu hamil dan menyusui tidak boleh melakukan food combining. Sebab, protein yang berkurang bisa menghambat laju perkembangan otak. Padahal, perkembangan otak bayi merupakan hal yang sangat penting. Sementara itu, menurut pendapat kalangan yang

mendukung, metode food combining baik untuk semua orang (termasuk ibu hamil dan menyusui), kecuali bagi mereka yang kekurangan gizi atau malnutrisi. Bagi ibu hamil dan menyusui, food combining justru memberikan manfaat besar karena anak menjadi kuat menangkal serangan virus atau bakteri penyakit.

Sebenarnya, penerapan metode food combining untuk ibu hamil dan menyusui ini bukan semata-mata bertujuan untuk menurunkan berat badan, tetapi juga menjaga kesehatan agar metabolisme tubuh berjalan sesuai ritme yang tepat. Adapun ritme yang dimaksud adalah organ-organ tubuh dapat bekerja dengan baik karena mendapatkan suplai berbagai nutrisi yang berperan penting terhadap kesehatan tubuh.

Apabila dilakukan dengan benar, penerapan metode food combining ini akan memberikan banyak manfaat bagi ibu hamil dan menyusui. Di antara keuntungan yang bisa diperoleh tersebut antara lain sebagai berikut.

- a) Pada umumnya, setelah hamil dan melahirkan, seorang wanita mengalami peningkatan berat badan secara drastis. Ketika hamil, wanita memang disarankan untuk meng-

alami pertambahan berat badan yang optimal, yakni kurang lebih 12 kilogram agar bayi bisa menyerap banyak nutrisi untuk mendukung pertumbuhannya. Penerapan pola makan food combining juga membantu menurunkan berat badan, yaitu dengan cara mengatur pola makan yang selalu terjaga nutrisinya.

- b) Ibu yang menyusui akan menghasilkan banyak ASI jika memperhatikan asupan nutrisi dengan baik. Hal ini disebabkan makanan yang dikonsumsi merupakan menu bernilai gizi tinggi.
- c) Dengan menerapkan food combining secara benar, seorang ibu yang menyusui akan lebih sehat dan bugar.

Di balik adanya pro dan kontra penerapan food combining terhadap ibu hamil dan menyusui, metode ini memiliki sisi positif, yakni baik diterapkan untuk mewujudkan kesehatan tubuh. Sebab, setiap makanan yang dikonsumsi memiliki kandungan nutrisi tinggi. Jadi, menerapkan food combining itu aman, asalkan tidak memaksakan pelaksanaannya secara terlalu ketat. Metode food

combining untuk ibu hamil dan menyusui dinilai aman, baik untuk kesehatan sang ibu maupun bagi si buah hati yang masih membutuhkan asupan ASI eksklusif. Selain itu, pelaksanaan food combining dapat diimbangi dengan berolahraga secara teratur dalam porsi yang tepat. Untuk ibu menyusui, melakukan olahraga kecil secara rutin dapat mengoptimalkan kebugaran dan kelancaran metabolisme tubuh.

3) Membuat Daftar Nutrisi Kebutuhan Ibu Hamil

Setelah mengetahui dan memahami nutrisi dan gizi yang dibutuhkan oleh wanita hamil dan setelah melahirkan serta metode pengaturan pola makannya, langkah selanjutnya ialah membuat daftar menu atau makanan yang cocok dengan kebutuhan ibu hamil dan menyusui. Jenis kebutuhan nutrisi dan gizi ibu hamil dan menyusui sangat banyak. Oleh karena itu, berbagai produk dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan ibu hamil ataupun sedang menyusui yang beraneka ragam.

Berikut beberapa makanan sehat yang baik dikonsumsi guna memenuhi kebutuhan nutrisi sang ibu dan buah hatinya.

a) Sayur dan Buah

Buah dan sayuran merupakan makanan sehat yang sangat penting karena mengandung berbagai nutrisi dan gizi yang dibutuhkan oleh ibu hamil dan menyusui. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut, ibu hamil dan menyusui sangat disarankan mengonsumsi setidaknya lima porsi sayur dan buah setiap harinya. Sayuran hijau (misalnya bayam) sangat baik bagi kesehatan dan perkembangan janin karena di dalamnya terkandung berbagai vitamin, seperti vitamin A, K, dan C. Selain itu, sayuran hijau juga mengandung asam folat yang bermanfaat menjaga kesehatan mata.

b) Banyak Minum Air Putih

Selama masa kehamilan dan setelah menyusui, kebutuhan air di dalam tubuh jauh lebih tinggi daripada biasanya. Oleh karena itu, kebutuhan mineral dengan meminum sedikitnya 2,5 liter atau sekitar 10 gelas air putih wajib dipenuhi. Selain itu, kebutuhan tersebut juga bisa diperoleh dari buah yang banyak mengandung air, jus, dan sebagainya. Manakala kebutuhan air ini terpenuhi maka

ibu hamil akan terhindar dari hemoroid atau wasir, bayi lahir prematur, pembengkakan berlebihan, konstipasi, serta infeksi kandung kemih. Namun demikian, hindari mengonsumsi minuman ringan dengan kadar gula tinggi karena dapat menyebabkan hipertensi dan kenaikan berat badan secara signifikan.

c) Kacang-kacangan

Kacang-kacangan merupakan salah satu makanan sehat yang harus dikonsumsi oleh ibu hamil dan menyusui. Sebab, kandungan nutrisi di dalam kacang-kacangan dapat membantu ibu hamil dan menyusui untuk memenuhi kebutuhan terhadap serat sehingga menurunkan risiko beberapa masalah kesehatan, seperti konstipasi atau susah buang air besar dan hemoroid. Selain itu, kacang-kacangan juga mengandung zat besi, seng, kalsium, dan folat yang tinggi. Karena itulah kacang-kacangan sangat baik dikonsumsi untuk mendukung tumbuh kembang janin dan setelah bayi dilahirkan.

d) Protein Hewani

Kandungan protein yang terdapat pada ikan, daging, ataupun telur sangat penting untuk mendukung perkembangan dan pertumbuhan janin, terutama pada trimester kedua dan ketiga. Sebagaimana diketahui, telur banyak mengandung kolin yang sangat mendukung perkembangan otak dan tubuh janin serta sangat baik untuk mengurangi risiko cacat tabung saraf. Adapun ikan (terutama salmon) sangat kaya akan omega 3 yang selain membantu perkembangan janin juga bermanfaat menjaga *mood* ibu hamil. Hanya saja, ikan tidak dianjurkan dikonsumsi secara berlebihan (jangan melebihi 340 gram dalam satu minggu) agar terhindar dari paparan merkuri yang bisa membahayakan janin.

Sementara itu, konsumsi daging tanpa lemak juga sangat dianjurkan bagi ibu hamil dan menyusui untuk menjaga perkembangan dan pertumbuhan janin. Sebab, daging memiliki kandungan protein sangat tinggi. Sebagai catatan, sangat disarankan untuk menghindari konsumsi daging olahan seper-

ti sosis karena ada kemungkinan terkandung bakteri dan parasit di dalamnya.

e) Makanan Sumber Karbohidrat

Karbohidrat merupakan salah satu unsur yang sangat dibutuhkan oleh para ibu hamil dan menyusui. Adapun makanan yang banyak mengandung karbohidrat, di antaranya gandum, oatmeal, pasta, nasi beras merah, dan sebagainya. Gandum banyak mengandung nutrisi, serat, selenium, dan vitamin E. Adapun nasi beras merah banyak mengandung kalori, mineral mangan, selenium, magnesium, asam amino triptofan, serat, serta protein. Selain itu, beras merah juga mengandung asam lemak alfa-linolenat, zat besi, vitamin B kompleks, dan vitamin A.

f) Susu dan Produk Olahannya

Produk susu dan segala bentuk olahannya merupakan salah satu makanan sehat yang juga sangat dibutuhkan ibu hamil dan menyusui. Makanan ini wajib dikonsumsi karena kaya akan kalsium yang sangat baik bagi pembentukan tulang bayi dan kesehatan tulang sang ibu. Oleh karena itu, susu harus

dikonsumsi setiap hari agar kesehatan ibu hamil dan janin terjaga.

b. Memulai Bisnis Katering untuk Ibu Hamil dan Menyusui

Setelah memahami segala kebutuhan nutrisi dan gizi ibu hamil dan menyusui serta metode atau pola makan dan jenis menu yang cocok untuk mereka, tahapan selanjutnya ialah melakukan persiapan untuk menjalankan bisnis katering sehat. Hal yang menjadi langkah awal tentu saja menyiapkan modal dan perlengkapan memasak di mana hal ini akan dijelaskan secara detail pada bab selanjutnya.

Apabila modal awal dan perlengkapan yang dibutuhkan telah siap, langkah berikutnya ialah menyiapkan sistem pemasaran. Dalam berbisnis, sistem pemasaran yang baik dan tepat sasaran mutlak diperlukan. Bisnis ini memiliki target pasar yang jelas, yaitu ibu hamil dan menyusui. Maka, Anda bisa menawarkan produk kepada tetangga ataupun teman yang sedang mengandung atau menyusui. Atau Anda juga dapat memasarkan dan mempromosikan produk melalui seminar-seminar yang membahas kehamilan. Selain itu, Anda dapat memasarkan melalui aplikasi *chat*, seperti BBM, WhatsApp, Line, ataupun melalui media sosial, seperti Facebook dan Instagram.

Kemajuan teknologi dan internet merupakan sesuatu yang tidak bisa dihindari dalam kehidupan masyarakat modern. Selain itu, kemajuan teknologi memberikan kesempatan hidup secara lebih mudah. Dengan pesatnya perkembangan teknologi dan internet, promosi melalui media sosial dianggap sebagai cara yang paling efektif. Banyak pelaku usaha memanfaatkan kemajuan teknologi untuk membesarkan usaha mereka dalam meraih keuntungan. Itulah sebabnya para pebisnis katering makanan sehat berlomba-lomba mengembangkan usahanya dengan memanfaatkan kemajuan teknologi tersebut.

Para pemilik bisnis jasa katering sehat yang sudah mapan, misalnya 3 Skinny Minnies tidak ragu menggunakan media sosial untuk mempromosikan dan menawarkan produknya. Melalui akun Instagram, jasa katering tersebut menawarkan produk-produk makanan sehat secara intensif. Tidak hanya menawarkan menu program diet yang lezat, 3 Skinny Minnies juga menyediakan makanan khusus untuk ibu hamil dan menyusui. Pebisnis katering makanan sehat lainnya juga berhasil memperoleh keuntungan besar dengan menawarkan produknya melalui media sosial. Sebagai contoh, Kai's Kitchen yang sekalipun hanya memasarkan produknya melalui BBM, WhatsApp, dan media sosial lainnya, jasa katering

yang dirintis sejak tahun 2014 ini berhasil meraup keuntungan hingga Rp40.000.000,00 per bulan.

Melalui media sosial, Anda bisa membuat berbagai *posting* menarik seputar kehamilan dengan sesekali menyelipkan produk yang ditawarkan. Hanya saja, patut diperhatikan bahwa hendaknya tidak semua *posting* selalu membahas produk yang Anda jual. Sebab, hal tersebut bisa membuat pembaca bosan dengan berbagai iklan. Selain itu, Anda juga dapat bekerja sama dengan berbagai akun atau grup bisnis di Facebook ataupun situs jual beli *online* lainnya untuk memasarkan produk.

3. Bisnis Makanan Sehat untuk Penyakit Tertentu

Saat ini, hidup sehat tidak lagi tergolong kebutuhan, melainkan sudah menjadi tren di kalangan masyarakat Indonesia, terutama kaum urban. Dapat kita saksikan banyak warga perkotaan yang sudah mengadopsi gaya hidup sehat. Sebagian dari mereka kini lebih memilih berjalan kaki atau bersepeda ke tempat kerja. Bahkan, tidak sedikit dari mereka yang mengurangi konsumsi makanan cepat saji dan lebih mengutamakan menu makanan yang lebih sehat sebagai penggantinya.

Dengan pemahaman dan kesadaran masyarakat yang semakin meningkat, mereka pun semakin peduli terhadap

kesehatan sehingga terciptalah gaya hidup sehat. Di sisi lain, keinginan sebagian besar masyarakat (terutama di perkotaan) untuk menerapkan gaya hidup sehat terbentur masalah waktu. Kebanyakan tidak memiliki cukup waktu untuk membuat sendiri masakan sehat sehingga menuntut mereka mendapatkannya secara instan. Situasi ini tentu menjadi peluang bisnis yang dapat dimanfaatkan dan tidak boleh dilewatkan begitu saja. Sangat banyak ide bisnis yang bisa dikembangkan dari tren gaya hidup sehat. Keuntungannya pun lumayan besar bilamana pandai memanfaatkan peluang. Kesuksesan bisnis dari tren gaya hidup sehat ini diperkirakan akan terus meningkat seiring berkembangnya kesadaran masyarakat Indonesia terhadap pentingnya hidup sehat.

a. Kebutuhan terhadap Makanan Sehat

Menerapkan pola makan sehat bukan semata-mata dijadikan tren atau gaya hidup. Namun, lebih dari itu, penerapan pola makan sehat menjadi sebuah kebutuhan agar hidup lebih sehat dan terhindar dari penyakit, baik ringan maupun berat. Menjalankan pola hidup sehat memang tidak menjamin seseorang terhindar dari penyakit. Namun demikian, jika memperhatikan asupan makanan yang dikonsumsi sehari-hari, Anda setidaknya akan mampu meminimalkan risiko kemungkinan terserang penyakit. Se-

bab, sebagian besar penyakit disebabkan oleh faktor makanan yang tidak sehat. Adapun beberapa penyakit yang dipicu oleh buruknya kualitas makanan, di antaranya kolesterol tinggi, hipertensi, diabetes, stroke, dan sebagainya.

Di masa lalu, menu makanan sehat hanya dikonsumsi oleh orang-orang yang telah divonis menderita penyakit tertentu sehingga mereka membutuhkan menu khusus sesuai anjuran dokter. Namun, seiring dengan perkembangan zaman, makanan sehat tidak lagi hanya menjadi kebutuhan penderita suatu penyakit. Banyak masyarakat dari berbagai kalangan mulai menginginkan menu makanan sehat agar terhindar dari beragam penyakit yang saat ini kerap mengancam.

Perubahan dan kebutuhan gaya hidup sehat tersebut menyediakan peluang bisnis yang bisa mendatangkan keuntungan besar. Inilah yang kemudian dimanfaatkan sebagian orang untuk merintis bisnis katering makanan sehat yang dalam beberapa tahun belakangan berkembang cukup pesat.

Secara umum, tampilan menu makanan sehat tidak jauh berbeda dengan menu yang sering dijumpai sehari-hari. Meskipun begitu, para pelaku usaha katering makanan sehat biasanya menyiapkan beragam jenis menu dengan sangat *personalized*.

Mereka membedakan setiap menu makanan sesuai kebutuhan konsumennya. Beragam menu ini telah dikonsultasikan terlebih dahulu dengan para pakar nutrisi dan gizi. Itulah sebabnya pelaku bisnis katering sehat yang tidak memiliki latar belakang pengetahuan dan pendidikan di bidang kesehatan mempunyai pakar khusus atau ahli nutrisi dan gizi.

Sehubungan dengan itu, bagi Anda yang tertarik untuk mencoba membuka bisnis katering makanan sehat, ada beberapa hal yang harus diperhatikan. Dengan demikian, bisnis yang dijalankan berjalan lancar dan meraih kesuksesan. Perhatikan ulasan berikut ini.

1) Memahami Nutrisi yang Dibutuhkan

Tubuh sehat dibentuk oleh pola makan seimbang dan gizi lengkap dengan proporsi yang tepat serta ditunjang oleh gaya hidup sehat dan baik. Namun, perlu dipahami bahwa makanan yang sehat tidak harus mahal. Makanan tersebut bukan pula tidak tercemar sumber penyakit atau enak dimakan, melainkan yang sangat penting ialah harus mengandung zat yang dibutuhkan oleh tubuh, seperti karbohidrat, lemak, protein, mineral, vitamin, air, dan sebagainya.

Oleh karena itu, ketika Anda memutuskan untuk terjun dalam bisnis katering makanan sehat, maka hal terpenting yang perlu dimiliki adalah pengetahuan tentang nutrisi dan gizi. Jika kurang mahir atau tidak mempunyai kompetensi dalam bidang tersebut, Anda sebaiknya menggandeng atau mempekerjakan ahli nutrisi dan gizi. Hal ini penting agar setiap menu yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan nutrisi dan gizi setiap konsumen.

Gizi optimal memiliki kuantitas dan kualitas cukup sehingga dengan mengonsumsinya, tubuh berada pada kondisi baik dan sehat. Jumlah asupan gizi dari makanan terbagi atas batas maksimal dan minimal. Apabila asupan gizi kurang dari batas minimal maka bisa timbul masalah kekurangan gizi. Sebagai contoh, kondisi kekurangan vitamin A dapat menyebabkan gangguan penglihatan. Adapun kurang zat besi bisa menyebabkan anemia. Sementara itu, bila mana batas angka maksimal dilampaui maka bisa muncul masalah berupa kelebihan berat badan, kenaikan asam urat, kolesterol tinggi, dan sebagainya.

2) Kualitas Bahan Baku dan Peralatan

Kualitas bahan baku dalam bisnis makanan sehat sangatlah penting. Sebab, bisnis ini sangat mengutamakan unsur kesehatan dan kebersihan. Oleh karena itu, untuk menjaga kualitas masakan yang akan disajikan kepada konsumen, Anda sebaiknya memilih bahan baku yang masih segar. Bahkan, sangat dianjurkan bila bahan baku tersebut ditanam dengan sistem organik agar terbebas dari kontaminasi zat-zat kimia. Selain itu, peralatan-peralatan yang digunakan setiap harinya harus dipastikan higienis dan aman bagi kesehatan konsumen. Adapun untuk kemasan, pilihlah boks yang dikhususkan untuk tempat makanan dan minuman.

3) Cara Memasak

Cara memasak merupakan hal penting lain yang harus diperhatikan dalam menekuni bisnis makanan sehat. Memasak secara benar memiliki tujuan agar gizi yang terkandung di dalam makanan tidak rusak atau hilang sia-sia karena salah mengolahnya. Maka, agar nutrisi dan gizi tersebut tetap terjaga dan utuh, Anda dianjurkan memasak dengan cara direbus, tim,

dikukus, ditumis, langsung dilalap, atau disajikan dalam bentuk jus.

Selain itu, cara memasak makanan dengan cara digoreng, dibakar, atau dipanggang sebaiknya dikurangi karena dapat menghasilkan zat-zat yang tidak baik bagi tubuh. Makanan yang digoreng dengan pemanasan suhu tinggi, terutama menggunakan minyak yang sudah dipakai berkali-kali dapat menghasilkan lemak *trans* atau *lipid peroksida* yang berbahaya bagi kesehatan. Sementara itu, makanan yang dimasak dengan cara dibakar, apalagi hingga gosong dapat menghasilkan zat bersifat karsinogen.

b. Menu Sehat untuk Penyakit Tertentu

Bagi pengidap penyakit tertentu, makanan sehat merupakan kebutuhan yang tidak bisa ditawar lagi. Oleh karena itu, pebisnis katering harus memahami betul kebutuhan mereka dan bisa menyediakan makanan sehat yang sesuai dengan anjuran dokter. Selain terkait erat dengan nutrisi dan gizi, kandungan lemak yang terdapat pada makanan juga harus mendapat perhatian khusus.

Sebagaimana diketahui, lemak sangat diperlukan oleh tubuh sebagai sumber energi selain karbohidrat. Hal ini terutama berlaku pada asam lemak tak jenuh

tunggal yang selain kaya omega-9 juga berfungsi menurunkan kolesterol jahat (LDL) dan *trigliserida* tinggi. Adapun hal yang berbahaya bagi kesehatan ialah asam lemak jenuh, lemak trans, dan kolesterol tinggi, seperti yang terdapat pada daging berlemak, jeroan (usus, babat, dan paru), masakan bersantan, dan sebagainya. Lemak yang berbahaya ini dapat menyebabkan penyempitan pembuluh darah (*aterosklerosis*), jantung koroner, stroke, serta kanker.

Selain mengurangi asupan lemak, supaya terhindar dari berbagai penyakit, Anda sebaiknya juga banyak mengonsumsi makanan yang mengandung vitamin dan serat tinggi, seperti sayur-sayuran dan buah-buahan segar. Diutamakan memilih makanan yang mengandung sumber antioksidan, seperti wortel, brokoli, bayam, kangkung, seledri, labu kuning, terung, tomat, jeruk, mangga, pepaya, dan sebagainya. Wortel diketahui mengandung karotenoid (*beta-karoten*) sedangkan di dalam tomat terkandung *likopen*. Bayam dan brokoli bermanfaat sebagai antioksidan untuk melawan radikal bebas penyebab kanker, meningkatkan kekebalan tubuh, serta menghambat penuaan. Sementara itu, buah-buahan segar merupakan sumber vitamin C yang berkhasiat sebagai antioksidan, meningkatkan daya tahan tubuh, serta

mempercepat penyembuhan. Selain itu, dianjurkan pula mengonsumsi biji-bijian dan kacang-kacangan, seperti kedelai, kecambah, sereal, dan lain-lain. Sumber makanan ini mengandung vitamin E yang bermanfaat sebagai antioksidan, yakni mengurangi risiko terjadinya kanker.

Berikut beberapa jenis makanan rekomendasi bagi orang-orang yang menderita penyakit tertentu.

1) Menu Sehat untuk Penderita Mag

Penyakit mag (*dispepsia*) merupakan penyakit asam lambung yang bisa menimbulkan rasa tidak nyaman dan bahkan sakit luar biasa. Dalam keadaan normal, lapisan mukosa atau selaput lendir melindungi dinding lambung terhadap pengaruh enzim yang biasanya terdapat dalam cairan lambung. Jika lapisan ini rusak maka asam akan merusak dinding lambung dan menyebabkan luka.⁵ Penyakit ini dapat kambuh secara tiba-tiba dan memburuk seiring berjalannya waktu. Oleh karena itu, sebelum penyakit ini menjadi kronis, pemilihan makanan harus benar-benar diperhatikan. Berikut beberapa jenis makanan yang dianjurkan bagi penderita mag.

⁵ A.P. Bangun, *Mengatasi Problem Pencernaan dengan Terapi Jus* (Jakarta: AgroMedia, 2008), hlm. 19.

a) Tempe Kukus

Tempe merupakan salah satu makanan yang mengandung protein nabati yang sangat baik dikonsumsi oleh penderita maag. Tempe bisa dimasak dengan dikukus (bukan digoreng). Menurut para ahli gizi, kandungan asam amino yang terdapat pada tempe yang dikukus sangat membantu proses penyembuhan luka pada lambung. Selain itu, tempe mengandung senyawa antiinflamasi yang berperan melawan peradangan serta kaya protein yang mudah diserap tubuh. Dengan mengonsumsi tempe yang dikukus, penderita maag bisa memulihkan masalah lambung dan memperbaiki sistem pencernaan yang terganggu.

b) Kentang Rebus

Kentang merupakan sumber karbohidrat yang baik serta kaya akan vitamin dan mineral. Bagi penderita penyakit maag, kentang rebus bisa menjadi pilihan untuk dikonsumsi karena bersifat alkali. Khasiatnya ialah menetralkan asam lambung sebelum menyantap makanan yang lain. Selain itu, konsumsi

kentang rebus juga dapat membuat perut kenyang lebih lama karena termasuk sumber karbohidrat yang tinggi. Selain direbus, kentang juga dapat diolah dengan cara dijadikan bubur atau dibuat jus kentang. Jika rutin mengonsumsinya maka akan membantu proses penyembuhan sakit mag atau setidaknya tidak membuat penyakit semakin parah.

c) **Buah-buahan**

Mengonsumsi buah-buahan setiap hari sangat baik bagi penderita mag. Sebab, konsumsi buah dapat membantu mengurangi penumpukan zat asam lambung yang menjadi penyebab sakit mag. Buah yang mengandung kalium seperti buah pisang dapat menyeimbangkan pH (derajat asam) di dalam lambung. Buah pisang juga cocok dijadikan menu penderita maag karena teksturnya yang lunak seperti bubur sehingga tidak akan membebani pencernaan tubuh. Pisang juga memiliki kandungan potasium yang bermanfaat menjaga tekanan darah tetap normal.

Selain pisang, buah-buahan lain yang dikonsumsi untuk membantu proses penyembuhan dan tidak memperparah penyakit mag adalah pepaya, semangka, jeruk, dan avokad. Buah pepaya mengandung *papain* atau enzim *propeolitik* yang bermanfaat meningkatkan sistem kerja pencernaan. Pepaya juga memiliki kandungan asam asetat dan askorbat yang berguna sebagai obat tukak lambung. Semangka mengandung *citrulline* asam amino yang dapat menciptakan amonia untuk menjaga tingkat keasaman di dalam tubuh.

Jeruk, meskipun terasa asam, juga dapat dikonsumsi untuk mengurangi sakit mag. Hal ini disebabkan adanya kandungan asam asetat dan askorbat yang berfungsi menjadi obat bagi gangguan lambung. Sementara itu, buah avokad memiliki kandungan gizi dan serat yang baik untuk kesehatan lambung. Buah ini juga mampu mengurangi kerusakan hati dan menghentikan kerja virus yang menyebabkan hepatitis. Di dalam buah ini terkandung kadar lemak tinggi dan kaya berbagai nutrisi, terutama vitamin A.

d) Yogurt tanpa Lemak

Pada umumnya, makanan olahan tidak baik dikonsumsi penderita mag. Namun, tidak demikian dengan yogurt karena makanan hasil dari fermentasi susu ini kaya kandungan gizi yang sangat baik bagi kesehatan tubuh. Jadi, produk makanan olahan ini cukup sehat dan bisa dijadikan salah satu alternatif bagi para penderita mag. Yogurt tanpa lemak bermanfaat membantu menjaga kesehatan lambung karena mengurangi risiko terkena ulkus.

e) Makanan yang Mengandung Vitamin E

Makanan yang mengandung vitamin E, seperti kemiri, gandum, minyak biji bunga matahari, dan minyak kedelai juga sangat baik dikonsumsi oleh penderita mag. Jenis makanan ini dapat membantu proses penyembuhan penyakit mag karena mampu meringankan luka pada lambung. Oleh karena itu, mengonsumsi makanan yang mengandung vitamin E sangat tepat dan cocok bagi penderita penyakit mag.

f) Sayur-sayuran

Sayuran merupakan makanan yang sangat baik bagi kesehatan tubuh. Itulah sebabnya konsumsi sayuran setiap hari sangat dianjurkan, terutama karena mengandung antioksidan dengan peran penting mengurangi risiko luka lambung dan usus yang bisa mengakibatkan penyakit mag sekaligus meredakan gejalanya. Adapun jenis-jenis sayuran yang bisa membantu melindungi lapisan lambung dan membantu proses penyembuhan penyakit mag adalah wortel, brokoli, kangkung, kubis, dan beberapa jenis lainnya.

2) Menu Sehat untuk Penderita Diabetes

Diabetes adalah penyakit jangka panjang atau kronis yang ditandai dengan kadar gula darah (glukosa) yang jauh di atas normal. Diabetes juga dianggap sebagai penyakit kelainan reaksi kimia dalam hal penggunaan karbohidrat, lemak, dan protein dari makanan karena kekurangan pengeluaran atau insulin. Oleh karena itu, penderita penyakit ini harus berhati-hati ketika menyantap makanan. Penderita diabetes biasanya harus mendapatkan terapi melalui pola

makan teratur atau nutrisi medis. Terapi ini bertujuan agar penderita selalu mengonsumsi makanan bergizi serta rendah lemak dan kalori sehingga kadar gula darahnya dapat terkontrol.

Berikut beberapa contoh makanan yang bisa dijadikan pilihan oleh para penderita diabetes.

a) Sayur-sayuran

Penderita diabetes sangat dianjurkan untuk mengonsumsi sayur-sayuran, baik diproses dengan cara direbus, dikukus, ataupun disantap mentah. Adapun jenis sayuran yang baik dikonsumsi penderita diabetes, di antaranya brokoli. Menurut sebuah studi yang dilakukan oleh Warwick University, sebagaimana dimuat dalam jurnal *Diabetes*, diungkapkan bahwa brokoli mengandung senyawa *sulforaphane* yang mampu memperbaiki dan melindungi dinding pembuluh darah dari kerusakan kardiovaskular akibat diabetes. Senyawa ini juga bisa memicu proses antiinflamasi, mengontrol kadar glukosa darah, serta meningkatkan mekanisme detoksifikasi alami. Brokoli juga mengandung kromium

yang membantu meningkatkan sensitivitas insulin di dalam tubuh.

Sayuran lain yang dianjurkan adalah bayam. Dalam hal ini, bayam merupakan sayuran hijau yang kaya akan serat dan vitamin. Selain sangat baik untuk pencernaan, sayuran yang tumbuh subur di Indonesia ini memiliki kandungan nutrisi dengan manfaat mengontrol kadar gula di dalam darah. Bayam mengandung vitamin K, mineral magnesium, folat, fosfor, potasium, dan seng. Bayam juga mengandung senyawa *lutein*, *zeaxanthin*, dan berbagai *flavonoid* lainnya. Menurut sebuah penelitian di Inggris, orang yang mengonsumsi lebih dari satu porsi bayam dalam sehari dan sayuran berdaun hijau lainnya mengalami penurunan risiko diabetes hingga 14% dibanding mereka yang hanya makan setengah porsi per hari.

b) Buah-buahan

Sebagian orang beranggapan bahwa mengonsumsi buah tidak baik bagi penderita diabetes. Menurut mereka, rasa manis dari buah mengandung gula. Padahal, rasa manis dan unsur glukosa di dalam buah-buahan

ini berasal dari gula alami yang mempunyai indeks *glikemik* yang rendah. Indeks *glikemik* menjadi indikator seberapa cepat makanan yang dikonsumsi memengaruhi kadar gula darah di dalam tubuh. Selain itu, hal yang menjadikannya layak sebagai diet untuk penderita diabetes adalah fakta bahwa buah-buahan mengandung sumber-sumber alami vitamin, mineral, dan serat yang berperan penting bagi metabolisme tubuh. Jadi, buah sangat baik dikonsumsi oleh penderita diabetes. Hanya saja, tidak semua buah dapat mereka konsumsi setiap hari.

Adapun beberapa jenis buah yang baik dikonsumsi oleh penderita diabetes dan dapat mengatur kadar gula darah, di antaranya anggur, stroberi, apel, jeruk, kiwi, buah naga, dan pir. Selain itu, blueberry juga sangat baik dikonsumsi karena mengandung serat tak larut yang efektif menghilangkan lemak dari tubuh. Selain itu, terkandung pula serat larut yang diolah lebih lama di dalam tubuh dan bermanfaat mengendalikan kadar gula darah. Beberapa penelitian mengungkapkan bahwa blueberry dapat menurunkan kadar glukosa darah, menga-

tasi depresi, serta meningkatkan daya ingat. Hal ini dikarenakan blueberry mengandung *antosianin*, yaitu senyawa kimia alami yang mengecilkan sel lemak dan menstimulasi produksi *adiponektin* (hormon yang mengatur kadar glukosa darah). Peningkatan kadar *adiponektin* dapat menjaga kadar gula darah tetap rendah dan meningkatkan sensitivitas tubuh terhadap insulin. Karena manfaat inilah American Diabetes Association (ADA) menyebut blueberry sebagai *diabetes superfood*.

c) **Biji-bijian**

Pemilihan sumber karbohidrat sangat penting bagi penderita diabetes karena berpengaruh besar terhadap kadar gula darah. Oleh karena itu, makanan yang terbuat dari biji-bijian utuh atau karbohidrat kompleks, seperti nasi merah, kentang, *oatmeal*, roti, dan sereal sangat baik dikonsumsi oleh penderita diabetes. Bahkan, American Diabetes Association merekomendasikan gandum utuh seperti *oatmeal* yang mengandung karbohidrat kompleks dan serat larut tinggi bagi penderita diabetes. Serat ini lebih lambat

dicerna oleh tubuh sehingga kadar glukosa darah menjadi lebih terkontrol.

Selain itu, oatmeal kaya akan magnesium yang membantu tubuh memanfaatkan glukosa dan mensekresi insulin dengan baik. Oatmeal juga bermanfaat menurunkan risiko terkena serangan jantung yang merupakan salah satu komplikasi diabetes. Salah satu jenis oatmeal yang disarankan adalah steel cut oats, yakni bulir oat utuh yang dipotong-potong kecil. Oat jenis ini memiliki indeks *glikemik* lebih rendah dibanding oatmeal instan.

d) Protein Hewani (Ikan)

Ikan, seperti tuna, salmon, sarden, dan makarel sangat dianjurkan bagi penderita diabetes. Namun, ikan yang memiliki kadar merkuri tinggi seperti tongkol harus dihindari. Sebagaimana diketahui, ikan kaya akan asam lemak omega-3 yang bermanfaat membantu meredakan peradangan. Dalam beberapa penelitian berhasil dibuktikan bahwa orang-orang yang memiliki kadar asam lemak omega-3 tinggi di dalam darahnya akan mengalami inflamasi lebih rendah.

Sementara itu, inflamasi dalam tingkat parah berpotensi memperburuk diabetes dan menyebabkan masalah berat badan. Adapun cara penyajiannya, ikan harus dikukus atau dipanggang. Di sisi lain ikan goreng, ikan cepat saji, dan *seafood* lain yang digoreng sangat tidak dianjurkan. Sebab, jenis-jenis makanan tersebut dapat meningkatkan risiko terkena penyakit stroke yang merupakan komplikasi penyakit diabetes.

e) Kacang-kacangan

Kacang-kacangan, termasuk kacang kedelai dalam bentuk tahu yang dikukus, dimasak untuk sup, dan ditumis sangat baik dikonsumsi oleh penderita diabetes. Hampir semua jenis kacang-kacangan memiliki indeks *glikemik* rendah serta kaya serat dan protein. Hal ini sangat bermanfaat bagi penderita diabetes. Dari beberapa jenis kacang-kacangan, cannellini (sering digunakan dalam berbagai masakan Italia) memiliki indeks *glikemik* yang paling rendah.

Selain cannellini, kacang-kacangan lainnya yang baik untuk dikonsumsi penderita diabetes adalah kenari (walnut). Kacang

jenis ini mengandung asam lemak tak jenuh (*alfa-linolenik*) yang dapat menurunkan peradangan. Kandungan serat, *L-arginin*, omega-3, vitamin E, dan senyawa fitokimia yang ditemukan dalam walnut dan kacang-kacangan lainnya berfungsi sebagai zat antioksidan, antikanker, antiviral, dan anti-kolesterol tinggi. Khasiat ini dapat mencegah perkembangan kondisi kronis, misalnya penyakit diabetes.

f) Susu dan Produk Olahannya

Gula merupakan salah satu faktor utama penyebab penyakit diabetes. Di sisi lain, lemak juga harus menjadi perhatian bagi penderita penyakit ini. Sebab, banyak orang menderita diabetes tipe 2 karena timbunan lemak jahat di tubuhnya menyebabkan tubuh tidak peka terhadap insulin. Oleh karena itu, American Diabetes Association merekomendasikan untuk mengonsumsi susu dan yogurt rendah lemak guna memenuhi kebutuhan lemak baik, kalsium, serta vitamin D harian.

Dalam sebuah penelitian di University of Cambridge didapatkan fakta bahwa

orang yang mengonsumsi yogurt rendah lemak dapat menurunkan risiko diabetes hingga 28% dibanding siapa pun yang tidak meminumnya sama sekali. Para peneliti juga meyakini bahwa mikroba di dalam yogurt bermanfaat mengurangi peradangan yang sering dialami oleh penderita diabetes.

3) Menu Sehat untuk Penderita Sakit Jantung

Dalam sebuah laporannya, Badan Kesehatan Dunia (World Health Organization) menyatakan bahwa penyakit jantung merupakan salah satu penyebab utama kematian tertinggi di dunia. Oleh karena itu, agar terhindar dari risiko terserang penyakit mematikan ini, Anda perlu menerapkan pola hidup sehat. Sebuah penelitian mengungkapkan bahwa dengan melakukan kebiasaan positif (seperti mengonsumsi makanan sehat dan rajin berolahraga secara teratur), hal itu dapat mengurangi risiko sakit jantung hingga 82%. Selain itu, penelitian lainnya juga menyatakan bahwa orang yang berusia 70–90 tahun yang membiasakan hidup sehat dapat menurunkan risiko kematian akibat gagal jantung sebesar 66%.

Untuk menjaga kesehatan jantung dan membantunya bekerja optimal dan kuat, manusia membutuhkan senyawa *fitonutrien*. Senyawa ini banyak terdapat pada sayuran dan buah. Selain itu, sayur dan buah diketahui kaya asam folat dan vitamin B6 yang baik untuk menurunkan risiko penyakit jantung koroner.⁶ Di antara beberapa makanan yang mengandung *fitonutrien* dijelaskan seperti berikut.

a) Buah-buahan

Aneka buah-buahan terbukti memiliki manfaat besar bagi kesehatan jantung, seperti apel, anggur, buah beri, jeruk, buah naga, dan sebagainya. Mengonsumsi satu hingga dua apel per hari dapat mengurangi risiko penyakit jantung. Selain mengandung *fitonutrien*, di dalam buah apel juga terkandung senyawa lain yang baik untuk jantung, yaitu *quercetin* dan *pektin*. Jika *quercetin* mampu mencegah peradangan dan asma maka *pektin* bermanfaat membantu menurunkan kadar gula dan tekanan darah.

⁶ Sigit Oktaviyani P., *Miracle Juices; Penggempur Kolesterol, Penyakit Jantung Kroner, dan Stroke* (Tanpa Kota: FMedia, 2014), hlm. 14.

Anggur juga bermanfaat dalam mencegah penyakit jantung. Sebab, buah ini mengandung serat dan senyawa *quercetin*. Sementara itu, ragam buah beri dapat dijadikan camilan sehat. Buah beri kaya akan serat dan antioksidan yang dapat mengurangi peluang terjadinya serangan jantung. Adapun jeruk memiliki manfaat besar bagi kesehatan jantung. Dengan mengonsumsi jeruk, fungsi *endotel* atau dinding pembuluh darah pada jantung akan lebih baik berkat kandungan senyawa *hesredin* yang terdapat di dalamnya.

b) Sayur-sayuran

Beberapa jenis sayuran, seperti kubis, bayam, dan brokoli sangat kaya akan vitamin dan senyawa yang dibutuhkan untuk membantu menyehatkan jantung. Selain kaya *fitonutrien* yang dapat menyehatkan jantung, kubis juga mengandung vitamin C, A, K, serta kalsium, potasium, dan zat besi. Sementara itu, bayam mengandung nitrat sangat tinggi yang telah terbukti mampu menurunkan tekanan darah dan meningkatkan fungsi jantung. Begitu pula

dengan brokoli. Sayuran ini banyak mengandung senyawa antioksidan yang baik untuk kesehatan jantung.

c) Kacang-kacangan

Selain mengandung *fitonutrien* tinggi yang sangat baik untuk kesehatan jantung, kacang-kacangan juga kaya akan serat dan air. Hal ini bermanfaat membuat perut cepat kenyang. Oleh karena itu, perbanyaklah mengonsumsi kacang-kacangan, seperti kacang merah hingga tiga cangkir seminggu agar dapat mencegah asupan kalori lebih banyak. Selain itu, kacang-kacangan juga tinggi antioksidan sehingga berperan mencegah kerusakan sel akibat paparan radikal bebas sebagai penyebab kanker, *parkinson*, dan *alzheimer*.

d) Biji-bijian

Orang yang banyak mengonsumsi biji-bijian utuh, seperti gandum, beras merah, jagung, atau sumber utama karbohidrat lainnya akan dapat menurunkan risiko sakit jantung, diabetes, kanker, obesitas, dan masalah kesehatan lainnya. Sebab, jenis biji-

bijian utuh tersebut mengandung protein, serat, antioksidan, vitamin B, serta mineral (zat besi, *zinc*, dan magnesium).

4) Menu Sehat untuk Penderita Kanker

Selain sakit jantung, kanker merupakan penyakit lain yang menjadi penyebab utama kematian tertinggi di dunia. Sayangnya, jumlah penderita kanker dalam beberapa tahun terakhir semakin bertambah seiring meningkatnya polusi, radikal bebas, serta perubahan gaya hidup. Meskipun kanker disebabkan oleh banyak faktor, risikonya dapat dikurangi dan diatasi dengan menerapkan pola hidup sehat, termasuk mengatur pola makan. Berikut beberapa menu makanan untuk mencegah dan mengurangi risiko terserang penyakit kanker.

a) Buah-buahan

Untuk mengurangi risiko kanker, terutama yang menyerang prostat, konsumsilah buah tomat. Produk olahan tomat, seperti jus, saus, dan pasta diduga dapat meningkatkan potensi pencegahan kanker. Namun demikian, masih belum diketahui secara pasti apakah hal ini disebabkan oleh kan-

dungan *likopen* yang tinggi pada tomat atau karena faktor lainnya.

Buah anggur juga bisa dijadikan pilihan, terutama yang berwarna ungu dan merah. Hal ini disebabkan anggur kaya akan *resveratol* yang memiliki senyawa antioksidan dan antiinflamasi. Beberapa penelitian telah mengungkapkan bahwa anggur mampu mencegah kerusakan yang memicu terbentuknya kanker pada sel tubuh. Salah satu studi yang diterbitkan di *Translational Oncology* juga menunjukkan bahwa kombinasi *folifenol* pada anggur merah dapat mencegah perkembangan sel kanker payudara pada tikus.

Jenis buah lain yang bisa menurunkan risiko kanker ialah stroberi, blueberry, raspberry, dan jenis buah beri lainnya. Patut diketahui bahwa kelompok buah beri memiliki senyawa fitokimia yang disebut asam elagik. Senyawa yang termasuk antioksidan ini diduga dapat memerangi kanker melalui beberapa cara sekaligus, termasuk menonaktifkan substansi penyebab serta memperlambat pertumbuhan sel kanker.

b) Polong-polongan

Polong-polongan diketahui memiliki manfaat sangat besar bagi kesehatan, termasuk dalam membantu mencegah dan mengatasi penyakit kanker. Hal ini disebabkan polong-polongan mengandung fitokimia yang mampu melindungi sel tubuh dari radikal bebas pemicu kanker. Beberapa penelitian telah mengungkapkan bahwa fitokimia tersebut mampu memperlambat pertumbuhan tumor dan mencegahnya mengeluarkan zat yang dapat merusak sel tubuh.

c) Sayur-sayuran

Untuk menekan dan mengatasi penyakit kanker, wortel sangat disarankan untuk dikonsumsi. Wortel mengandung nutrisi dan vitamin yang sangat baik bagi kesehatan. Nutrisi yang terkandung di dalamnya diyakini mampu membunuh sel kanker yang ada di dalam tubuh secara perlahan. Para ahli mengatakan bahwa wortel merupakan makanan terbaik untuk pasien kanker yang sedang melakukan kemoterapi.

Sayuran lain yang sangat baik bagi penderita kanker adalah brokoli. Nutrisi,

vitamin, dan antioksidan yang terkandung di dalam brokoli bukan hanya mampu membunuh sel kanker. Lebih dari itu, nutrisi tersebut bermanfaat meningkatkan sistem kekebalan tubuh dan mencegah munculnya risiko penyakit yang lebih mematikan. Selain itu, sayuran *cruciferae* atau *brassicaceae*, seperti sawi, selada, kembang kol, kubis, pakcoy, dan kale juga mengandung komponen yang dapat melindungi tubuh dari kanker. Begitu pula dengan sayuran berdaun gelap, seperti bayam dan kangkung yang kaya serat, asam folat, dan *karotenoid*. Senyawa-senyawa ini dapat melindungi tubuh dari serangan kanker.

Selain beberapa makanan yang telah disebutkan tersebut, untuk mencegah dan mengatasi penyakit kanker, sangat dianjurkan mengurangi konsumsi gula dan garam. Gula memang tidak menyebabkan kanker secara langsung, tetapi dapat menghilangkan nutrisi lain yang membantu melawan kanker. Gula juga dapat meningkatkan jumlah kalori di dalam tubuh yang dapat memicu obesitas dan meningkatkan risiko terserang kanker.

Hal yang sama juga berlaku dengan garam, di mana zat ini berpotensi menjadi penyebab penyakit. Oleh karena itu, konsumsi garam juga perlu dibatasi. Berdasarkan beberapa penelitian yang dilakukan oleh para ahli kesehatan, asupan garam berlebih dapat merusak lapisan perut. Kondisi demikian dapat meningkatkan risiko terjadinya kanker perut.

Antisipasi dan pencegahan penyakit kanker juga perlu memperhatikan teknik pengolahan makanan. Sebab, bukan hanya bahannya, cara memasak pun berpengaruh terhadap risiko terjadinya kanker. Sebagai contoh, memasak daging dengan cara digoreng, dibakar, dan dipanggang dengan temperatur sangat tinggi berpotensi membentuk senyawa karsinogen yang dapat memicu kanker. Oleh karena itu, cobalah menggunakan cara lain dalam memasak, seperti direbus atau dikukus guna meminimalkan pembentukan karsinogen tersebut.

b. Peluang Bisnis Katering Makanan Sehat

Menderita suatu penyakit adakalanya justru memberi berkah bagi pelakunya. Hal ini sebagai-

mana dialami Abdul Rosee Cendrawasih atau yang akrab disapa Willy. Di masa lalu, ia pernah mengidap penyakit ginjal. Dokter yang merawatnya menyarankan agar ia mengonsumsi makanan tanpa pengawet. Hanya saja, ternyata bukanlah hal mudah baginya untuk menemukan makanan sehat. Kalaupun ada, harganya begitu mahal. Dari pengalaman itulah Willy kemudian datang ke rumah sahabatnya, yakni Nila Kristiana dan Deni Hermawan. Ia mengajak pasangan suami istri pengusaha katering ini untuk berbisnis makanan sehat. Bisnis tersebut tidak hanya diperuntukkan bagi kalangan pengidap penyakit, tetapi juga menawarkan menu untuk orang sehat.

Pada tahun 2008, berdirilah Hijau Organic Catering yang menjual aneka menu berbahan organik non-MSG. Adapun jenis menu yang disediakan disesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Dalam memulai bisnisnya, Willy mengeluarkan modal awal sebesar Rp63.000.000,00 yang dialokasikan untuk bahan baku, peralatan, dan program *nutrition facts*. Selain itu, ia juga menyulap rumahnya di Cibubur menjadi dapur usaha.⁷

Sebagai pengganti MSG, Willy membeli penyedap rasa berbahan sayur dan jamur dari Singapura.

⁷ peluangusaha.kontan.co.id

Awalnya, banyak orang merasa khawatir makanan tersebut rasanya tidak enak alias hambar. Karena itulah ia mempersilakan calon pelanggannya mencicipi makanan sehat yang diproduksi oleh Hijau Organic Catering miliknya.

Selain menyediakan beberapa paket menu sehat, Willy juga memberikan fasilitas konsultasi gratis bagi pelanggan dengan empat ahli gizi yang dimilikinya. Mayoritas pelanggannya adalah karyawan yang berkantor di seputar Jl. Sudirman dan Jl. Rasuna Said, Jakarta. Dari hasil usahanya ini, ia bisa menghasilkan omzet hingga lebih dari Rp100.000.000,00 per bulannya.

Selain Willy, pebisnis katering makanan lainnya yang cukup sukses adalah Rini Widiastuti. Melalui Dapur Bunda Tata yang berlokasi di kota Malang, Jawa Timur, wanita yang berprofesi sebagai dokter umum ini berhasil meraup untung senilai jutaan rupiah. Awalnya, ia menekuni bisnis katering sehat karena kerap melihat pasiennya sembarangan dalam mengonsumsi makanan. Selain itu, ia melihat banyak lansia yang tidak mendapat asupan makanan sehat.

Rini Widiastuti menawarkan paket ekonomis bagi pelanggannya, yakni seharga Rp15.000,00 per menu untuk keluarga dan karyawan serta Rp25.000,00 per menu untuk orang-orang yang men-

derita penyakit ginjal, jantung, dan diabetes. Menu yang ia tawarkan tidak mengandung MSG. Baginya, hal yang terpenting adalah memperhatikan nilai gizi dari makanan.

Pengalaman kedua pengusaha tersebut bisa dijadikan contoh, inspirasi, sekaligus membuka mata kita bahwa membuka layanan makanan sehat termasuk peluang bisnis yang sangat menjanjikan dengan omzet hingga ratusan juta rupiah. Meskipun bisnis makanan sehat ini belum begitu populer di kalangan masyarakat, tetapi dengan semakin tingginya kesadaran publik untuk menerapkan pola hidup sehat, bisnis ini akan memiliki prospek sangat bagus ke depan.

Akan tetapi, penting untuk dicatat bahwa bisnis katering makanan sehat tidak sama dengan katering pada umumnya yang bisa memproduksi aneka jenis menu makanan secara massal dan dalam porsi besar. Bisnis katering makanan sehat hanya dapat mempersiapkan aneka menu makanan sehat secara *personalized*, yakni sesuai dengan pesanan atau kebutuhan pelanggannya. Sebab, setiap konsumen memiliki pantangan atau permintaan menu yang berbeda-beda. Oleh karena itu, Anda sebaiknya mengonsultasikan terlebih dahulu setiap menu yang akan disajikan kepada para ahli nutrisi dan gizi.

Anda juga harus pandai memilih bahan baku yang aman berdasarkan riwayat penyakit konsumen. Pastikan mencatat semua pantangan dan permintaan konsumen agar mereka bisa memperoleh kepuasan dari layanan katering yang Anda berikan.



3
MERAUP UNTUNG
DARI TREN GAYA
HIDUP SEHAT

Besarnya kebutuhan masyarakat terhadap makanan sehat, baik bertujuan untuk diet, sebagai menu selama masa kehamilan dan menyusui, untuk mencegah risiko beragam penyakit, maupun semata-mata ingin merasakan hidup sehat menjanjikan potensi keuntungan yang sangat besar. Namun, sebelum berpikir jauh tentang keuntungan tersebut, Anda sebaiknya memahami terlebih dahulu variabel-variabel penting dalam memulai bisnis katering makanan sehat.

Melalui bab ini akan dijelaskan variabel-variabel penting yang harus diketahui dan dipersiapkan sebelum memulai bisnis katering makanan sehat. Ada beberapa pembahasan penting, di antaranya adalah mempersiapkan jenis produk yang akan dibuat, menetapkan harga, perlengkapan yang dibutuhkan, persiapan modal awal, serta potensi keuntungan yang akan diperoleh.

A. Persiapan Produk dan Penetapan Harga

1. Persiapan Produk

Para ahli memberikan definisi beragam terhadap produk. Menurut Stanton, produk adalah kumpulan dari atribut-atribut, baik nyata maupun tidak, termasuk di dalamnya kemasan, warna, harga, kualitas dan merek, serta ditambah jasa dan reputasi penjualannya. Sementara itu, Swastha dan Irawan menyatakan bahwa produk ialah suatu sifat kompleks, baik dapat diraba maupun tidak,

termasuk bungkus, warna, harga, prestise perusahaan, serta pelayanan pengusaha dan pengecer yang diterima pembeli untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan.⁸

Jadi, produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan, dipakai, dimiliki, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan. Termasuk dalam kategori ini ialah barang fisik, jasa, pengalaman, acara, tempat, properti, organisasi, informasi, serta ide.⁹ Dari pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa yang termasuk produk adalah benda nyata yang dapat dilihat, diraba, dan dirasakan.

Karena produk merupakan sesuatu yang riil, maka jenisnya pun cukup banyak. Secara garis besar, jenis-jenis produk dapat dirinci menjadi dua jenis. *Pertama*, produk konsumsi (*consumer products*), yakni barang yang dipergunakan oleh konsumen akhir atau rumah tangga dengan maksud tidak untuk didistribusikan atau dijual lagi. *Kedua*, produk industri (*business product*), yakni barang yang akan digunakan dalam program pengembangan pemasaran.

⁸ Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern, Edisi Kedua* (Yogyakarta: Liberty Offset, 2003), hlm. 165.

⁹ Bilson Simamura, *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2001), hlm. 139–140.

Makanan sehat termasuk jenis produk konsumsi yang merupakan barang kebutuhan sehari-hari. Meskipun tergolong kebutuhan utama dalam kehidupan sehari-hari, berbisnis makanan sehat tergolong gampang-gampang susah. Pelaku bisnis di bidang ini memang belum banyak, tetapi persaingan yang terjadi mulai ketat. Maka, sebelum memikirkan pemasaran katering makanan sehat, Anda terlebih dahulu harus menetapkan produk yang akan dijual.

Jika dilihat dari perkembangan bisnis makanan sehat dalam beberapa tahun belakangan, persaingan untuk produk bagi kalangan ibu hamil dan menyusui belum terlalu ketat. Sebab, pebisnis yang melirik segmen ini masih relatif sedikit. Oleh karena itu, terjun di bidang ini bisa menjadi pilihan strategis. Namun demikian, bukan berarti bisnis makanan sehat lainnya memiliki prospek yang lebih kecil. Pada akhirnya, semua kembali kepada minat dan keseriusan Anda dalam menekuni bisnis katering. Bila Anda merasa lebih mempunyai *passion* untuk membidik orang-orang yang menginginkan makanan sehat untuk diet maka itu juga termasuk pilihan menarik.

Lalu, apa kelebihan produk yang Anda jual dibanding milik orang lain? Meskipun usaha ini belum menjamur seperti katering pada umumnya, persaingan bisnis tetap tak dapat terelakkan. Maka, produk yang Anda jual harus memiliki nilai lebih. Artinya, menu makanan sehat yang

Anda tawarkan mesti mempunyai keunggulan serta daya tawar tinggi dibanding para pesaing.

Pertanyaan selanjutnya, bagaimana cara mendapatkan bahan baku dan berapa banyak biaya yang harus dikeluarkan untuk itu?

Selain masalah rasa, bisnis katering makanan sehat sangat mengedepankan kualitas dari menu yang disajikan. Oleh karena itu, bahan baku yang digunakan dapat memengaruhi cita rasa dan kualitas. Pemilihan dan cara mendapatkan bahan baku ini nantinya akan berkaitan erat dengan harga jual makanan. Jika bahan-bahan yang digunakan memiliki kualitas tinggi (misalnya harus didatangkan dari luar negeri) maka secara otomatis harga jual makanan akan tinggi. Hal ini harus dipahami dengan baik demi kelangsungan usaha ke depan.

2. Penetapan Harga

Dalam konsep dasar pemasaran atau yang dikenal bauran pemasaran (*marketing mix*), terdapat tahapan-tahapan pemasaran suatu produk atau jasa. Secara umum, tahapan-tahapan ini dikenal dengan istilah “4P” (*product*, *price*, *place*, dan *promotion*).

Keputusan penting selanjutnya penting dalam bauran pemasaran adalah menetapkan harga. Dalam hal ini, harga merupakan komponen kunci bagi suatu produk

karena berpengaruh besar terhadap keuntungan bisnis. Harga juga dapat menjadi pertimbangan konsumen untuk membeli sehingga penentuan harga membutuhkan pertimbangan khusus.

Pada dasarnya, ada beberapa tujuan dari penetapan harga. *Pertama*, penetapan harga bertujuan untuk mencapai penghasilan terhadap investasi yang ditanamkan. Biasanya, besar keuntungan dari suatu investasi telah ditetapkan persentasenya. Adapun untuk mencapai keuntungan tersebut, diperlukan penetapan harga tertentu dari produk yang dihasilkan.

Kedua, penetapan harga bertujuan untuk menstabilkan harga. Biasanya, cara ini dilakukan oleh perusahaan yang memegang kendali harga. Usaha pengendalian harga diarahkan untuk mencegah terjadinya perang harga, khususnya bila menghadapi situasi di mana permintaan sedang menurun.

Ketiga, penetapan harga bertujuan untuk mempertahankan atau meningkatkan bagiannya dalam pasar. Apabila pebisnis mendapatkan bagian pasar dengan luas tertentu maka ia harus berusaha mempertahankan atau bahkan mengembangkannya. Untuk itu, kebijaksanaan penetapan harga jangan sampai merugikan usaha mempertahankan atau mengembangkan bagian pasar tersebut.

Keempat, penetapan harga bertujuan untuk menghadapi atau mencegah persaingan. Apabila seorang pebisnis mencoba memasuki pasar dengan tujuan mengetahui pada harga berapa ia akan menetapkan penjualan, itu artinya ia belum memiliki tujuan dalam menetapkan harga (masih coba-coba).

Kelima, penetapan harga bertujuan untuk memaksimalkan laba. Pada umumnya, tujuan ini dianut dalam setiap usaha bisnis. Sekilas, upaya ini mempunyai konotasi kurang menyenangkan karena seolah-olah menindas konsumen. Padahal, hal ini merupakan sesuatu yang wajar. Untuk bertahan hidup, setiap usaha tentu memerlukan laba.

Penetapan harga bisa dilakukan manakala pebisnis telah menetapkan tujuan, kalkulasi biaya, tingkat permintaan, harga pasar, serta pencapaian-pencapaian lain yang ingin diperoleh pebisnis atas produk atau jasa miliknya. Perhatikan ulasan selengkapnya berikut ini.

a. Penetapan Harga Berdasarkan Biaya

Menetapkan harga jual berdasarkan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk produksi dan menambahkan suatu persentase tertentu sebagai laba merupakan cara paling lazim digunakan oleh pebisnis. Penetapan harga dengan cara ini terbagi dalam tiga kelompok sebagaimana diterangkan berikut ini.

1) **Metode Penetapan Harga Biaya Plus (Cost Plus Pricing Method)**

Dalam metode ini, harga jual per unit produk ditentukan dengan cara menghitung jumlah seluruh biaya per unit ditambah dengan jumlah tertentu untuk mendapatkan laba yang dikehendaki (margin).

Rumus:

$$\text{Biaya Total} + \text{Laba (Margin)} = \text{Harga Jual}$$

2) **Metode Penetapan Harga Mark-up (Mark-up Pricing)**

Dalam metode ini, harga jual per unit ditentukan dengan menghitung harga pokok pembelian per unit ditambah (*mark-up*) jumlah tertentu. Dengan kata lain, metode ini merupakan penetapan harga yang dilakukan hanya dengan menambah laba. Metode ini banyak digunakan oleh pedagang perantara karena mereka tidak mengeluarkan biaya-biaya produksi.

Rumus:

$$\text{Harga Beli} + \text{Mark-up} = \text{Harga Jual}$$

3) **Penetapan Harga BEP (Break Even Point)**

Metode penetapan harga ini didasarkan atas keseimbangan antara jumlah total biaya

keseluruhan dengan jumlah total penerimaan keseluruhan.

Rumus:

BEP → Total Biaya = Total Penerimaan

b. Penetapan Harga Berdasarkan Harga Pesaing

Penetapan harga berdasarkan harga pesaing (*competition oriented pricing*) dilakukan dengan menggunakan harga kompetitor sebagai referensi. Metode ini diterapkan terutama untuk produk-produk yang bersifat homogen. Untuk menarik dan menggaet konsumen atau pelanggan, pebisnis biasanya menggunakan strategi harga. Terkadang, penerapan strategi harga jual digunakan untuk menyiasati kompetitor. Sebagai contoh, menetapkan harga di bawah harga pasar dengan maksud menggaet lebih banyak konsumen.

c. Penetapan Harga Berdasarkan Permintaan

Menurut Djaslim Saladin, penetapan harga berdasarkan pendekatan permintaan atau kebutuhan (*demand-oriented pricing*) adalah penentuan harga dengan mempertimbangkan keadaan permintaan,

keadaan pasar, dan keinginan konsumen.¹⁰ Atau bisa juga proses penetapan harga didasarkan pada persepsi konsumen terhadap *value* atau nilai yang diterima (*price value*), sensitivitas harga, dan *perceived quality*. Untuk mengetahui nilai dari harga terhadap kualitas, maka analisis *price sensitivity meter* (PSM) merupakan salah satu cara yang dapat digunakan. Pada analisis ini, konsumen diminta untuk memberikan pernyataan tentang harga, yakni merasa murah, terlalu murah, mahal, atau terlampau mahal, berdasarkan kualitas produk yang diterima.

Itulah beberapa metode penetapan harga yang lazim dilakukan oleh pebisnis ataupun perusahaan. Secara umum, metode penetapan harga yang digunakan sama bagi setiap pebisnis, yakni didasarkan pada biaya, persaingan, permintaan, dan laba. Namun demikian, kombinasi optimal dari faktor-faktor tersebut berbeda satu sama lain, sesuai dengan sifat produk, pasar, dan tujuan pebisnis.

Sebagai pemula dalam bisnis katering makanan sehat, Anda mungkin masih bingung untuk menetapkan harga setiap menu makanan yang akan ditawarkan kepada konsumen. Sehubungan dengan itu, kehadiran Blekros

¹⁰ Djaslim Saladin, *Manajemen Pemasaran* (Bandung: Linda Karya, 2003), hlm. 96.

Diet dan Slim Gourmet dapat dijadikan referensi bagi Anda yang masih bingung menentukan harga menu.

Kedua jasa katering makanan sehat tersebut menawarkan program diet untuk menurunkan dan menjaga berat badan agar tetap seimbang.¹¹ Blekros Diet menawarkan dua program diet, yakni diet mayo dan *maintenance*. Kedua program ini memiliki fungsi yang berbeda. Diet Mayo ditujukan untuk menurunkan berat badan antara 3–8 kilogram dalam waktu 13 hari. Adapun program diet *maintenance* bertujuan menjaga berat badan agar tetap seimbang setelah melakukan diet mayo.

Sementara itu, Slim Gourmet menawarkan tiga program diet dengan paket makanan. *Pertama*, Power Slim Program yang dapat menurunkan berat badan 5–10 kilogram selama sebulan. *Kedua*, Regular Slim Package yang bisa menurunkan berat badan sekitar 2–4 kilogram dalam satu bulan. *Ketiga*, Healthy Package yang ditujukan bagi kalangan yang hendak menjaga berat badan agar tetap ideal.

Adapun harga yang ditawarkan kedua katering tersebut juga berbeda. Blekros Diet mematok harga sekitar Rp2.500.000,00 untuk diet mayo. Pada paket ini, pelanggan akan diberikan makan siang dan malam selama dua minggu, termasuk hari Sabtu dan Minggu.

¹¹ wolipop.detik.com

Selain itu, ada juga paket Rp120.000,00/hari untuk program *maintenance* dengan pembelian minimal 10 hari. Berkaitan dengan pengiriman, Blekros Diet membebaskan biaya untuk wilayah Jakarta. Jika pemesan berdomisili di luar Jakarta, baru dikenakan biaya tambahan.

Sementara itu, Slim Gourmet menawarkan harga Rp125.000,00–Rp185.000,00 untuk sekali makan paket Power Slim Program. Harga ini bisa lebih murah jika konsumen memesan paket lebih banyak. Menurut Direktur Slim Gourmet, Kenneth Atman, paket Power Slim Program terdiri hingga 50 kali makan (dalam satu minggu ada 12 kali makan atau 48 kali makan dalam sebulan). Adapun total harga yang ditawarkan adalah Rp6.250.000,00. Harga paket ini sudah termasuk ongkos kirim, sarapan, camilan, dan lain-lain. Adapun untuk Regular Slim Package dan Healthy Package, harga ditawarkan mulai dari Rp89.000–Rp185.000,00 untuk satu kali makan. Paket-paket yang ditawarkan Slim Gourmet membidik kalangan menengah ke atas dengan bahan-bahan premium, yakni 100% daging impor dan beras bersertifikat USDA organik.

Selain kedua katering tersebut, beberapa jasa katering lainnya ada yang menawarkan harga lebih murah. Sebagai contoh, jasa katering Leafwell menyajikan aneka menu bernutrisi yang menggunakan bahan organik. Ada tiga program yang ditawarkan, yaitu Weight Loss,

Maintain, dan Muscle Up. Untuk satu minggu, harga yang ditawarkan sekitar Rp500.000,00. Sedangkan untuk program bulanan, harganya dipatok pada kisaran Rp1.800.000,00.

Dari beberapa harga tersebut, Anda bisa memiliki gambaran untuk menetapkan harga terhadap menu yang akan ditawarkan. Harga produk Anda bisa saja lebih murah atau justru lebih mahal. Semuanya itu bergantung pada jenis segmen yang dibidik, bahan baku yang digunakan, serta beberapa hal lainnya.

B. Identifikasi Peralatan

Menyiapkan perlengkapan merupakan langkah penting selanjutnya dalam membuka usaha katering makanan sehat. Usaha katering dengan skala kecil, jumlah peralatan yang dibutuhkan tentunya berbeda dengan skala besar. Dalam bisnis katering skala besar, jumlah peralatan yang dibutuhkan pasti lebih banyak karena tingkat kebutuhannya juga lebih besar. Selain itu, dalam usaha katering skala kecil biasanya belum diketahui jumlah peralatan yang harus disediakan secara pasti.

Pada umumnya, bisnis katering merupakan bisnis rumahan. Jika termasuk dalam kategori ini, sebisa mungkin pisahkan peralatan untuk mengolah makanan pribadi dan katering agar kualitasnya tetap terjaga. Jika bisnis yang

dijalankan sudah mulai berkembang maka belilah berbagai panci, penggorengan, spatula, dan berbagai benda lain untuk memasak dengan kualitas baik. Dalam berinvestasi, gunakan panci atau penggorengan berlapis aluminium, *stainless steel*, ataupun keramik. Sebab, selain memiliki tingkat keawetan lebih tinggi, makanan yang dimasak juga lebih sehat dan lezat.

Dalam menyiapkan kebutuhan peralatan katering makanan sehat, setidaknya ada beberapa hal yang harus disediakan, di antaranya peralatan masak, peralatan makan, perlengkapan penunjang katering, serta fasilitas penunjang. Perhatikan uraian berikut ini.

1. Peralatan Masak

Dalam bisnis katering makanan sehat, peralatan yang digunakan pada prinsipnya sama dengan perlengkapan masak rumah tangga. Hanya saja, beberapa peralatan memiliki ukuran lebih besar karena digunakan untuk memasak dalam jumlah atau porsi banyak. Adapun peralatan masak untuk usaha katering makanan sehat, di antaranya kompor gas, kompor minyak, *rice cooker* katering, aneka panci dan wajan ukuran besar dan kecil, berbagai jenis pisau, gilingan bumbu, dan sebagainya.

Beberapa peralatan tersebut wajib dimiliki oleh pelaku bisnis katering makanan sehat. Bilamana peralatan memasak hanya menyewa maka biaya yang dikeluarkan

akan lebih banyak. Namun demikian, bagi pemula yang baru merintis usaha katering makanan sehat, pembelian alat sebaiknya disesuaikan dengan kapasitas pesanan. Jangan sampai modal awal terlalu banyak dialokasikan hanya untuk membeli peralatan masak.

2. Peralatan Makan

Peralatan makan yang dibutuhkan untuk setiap usaha katering tidak sama. Hal ini bergantung pada konsep usaha katering. Untuk jenis katering makanan sehat, peralatan makan yang wajib dipersiapkan tidak jauh berbeda dengan peralatan katering pada umumnya, misalnya, piring, sendok, garpu, mangkuk, dan lain sebagainya. Hanya saja, dibutuhkan juga peralatan tambahan, seperti rantang makan yang dapat memuat nasi beserta lauknya.

3. Perlengkapan Penunjang Katering

Perlengkapan penunjang merupakan segala perabot selain peralatan khusus masak dan makan. Keberadaan perlengkapan penunjang diperlukan untuk mempermudah pekerjaan pada usaha katering. Adapun alat-alat tersebut, di antaranya kulkas untuk menyimpan bahan makanan, *freezer*, lemari penyimpanan peralatan masak dan alat-alat makan, dispenser, dan lain sebagainya.

4. Fasilitas Penunjang

Fasilitas penunjang tidak sama dengan peralatan penunjang. Perbedaannya adalah peralatan penunjang dibutuhkan untuk mempermudah mengolah dan menyajikan masakan. Adapun fasilitas penunjang dapat berwujud sarana transportasi (kendaraan), alat-alat telekomunikasi, dan sebagainya. Kendaraan sangat dibutuhkan untuk mengantar menu makanan ke tempat konsumen. Biasanya, kendaraan yang dibutuhkan berjenis mobil boks. Namun, bagi pebisnis pemula yang memiliki dana terbatas, sarana transportasi dapat menggunakan sepeda motor. Sementara itu, alat telekomunikasi diperlukan untuk memudahkan konsumen mencari alamat usaha, melakukan promosi, dan sebagainya. Alat komunikasi yang dapat digunakan, di antaranya telepon, faksimile, dan tentu saja media internet.

Berikut dicontohkan beberapa peralatan masak, perlengkapan makan, dan perlengkapan penunjang beserta perkiraan harganya untuk memberi gambaran bagi Anda dalam merintis usaha bisnis katering menu diet sehat.

Nama Alat	Harga
1. Aneka kompor: Kompor gas 4 tungku Kompor gas 2 tungku Kompor minyak api besar Kompor minyak api kecil	Rp1.500.000,00 Rp 300.000,00 Rp 150.000,00 Rp 100.000,00

2. Lemari pendingin: Kulkas Freezer	Rp2.000.000,00 Rp3.000.000,00
3. Oven listrik/ <i>microwave</i>	Rp2.500.000,00
4. <i>Rice cooker</i> biasa	Rp 250.000,00
5. <i>Rice cooker</i> besar	Rp1.500.000,00
6. Dandang kukusan besar > 50	Rp 400.000,00
7. Dandang kukusan ukuran 45	Rp 200.000,00
8. Dandang kukusan ukuran 40	Rp 180.000,00
7. Panci Orchid ukuran 50	Rp 20.000,00
8. Blender	Rp 300.000,00
9. <i>Juicer</i>	Rp 300.000,00
10. Aneka toples	Rp 20.000,00
11. Dispenser	Rp1.000.000,00
12. <i>Mixer</i>	Rp 300.000,00
13. Wajan besar	Rp 200.000,00
14. Wajan sedang	Rp 100.000,00
15. Wajan kecil	Rp 40.000,00
16. Aneka pisau: Pisau dapur Pisau daging Pisau hias Pisau roti	Rp 20.000,00 Rp 20.000,00 Rp 30.000,00 Rp 20.000,00
15. Pengempuk daging	Rp 300.000,00
16. Ceret air	Rp 50.000,00
17. Aneka loyang	Rp 40.000,00
18. Saringan santan	Rp 20.000,00
19. Baskom	Rp 25.000,00

20. Celemek	Rp	30.000,00
21. Aneka gelas:		
Gelas standar (per buah)	Rp	5.000,00
Gelas <i>soft drink</i> (per buah)	Rp	8.000,00
Gelas jus (per buah)	Rp	10.000,00
Cangkir set (per buah)	Rp	12.000,00
22. Aneka sendok:		
Sendok + garpu (per buah)	Rp	5.000,00
Sendok lauk (per buah)	Rp	5.000,00
Sendok kecil (per buah)	Rp	1.500,00
Sendok sop (per buah)	Rp	4.000,00
Garpu kecil (per buah)	Rp	1.500,00
Garpu plastik (per buah)	Rp	500,00
23. Lain-lain:		
Tempat tisu (per buah)	Rp	10.000,00
Tempat cuci tangan (per buah)	Rp	7.500,00
Tempat tusuk gigi (per buah)	Rp	5.000,00
Tempat garpu (per buah)	Rp	15.000,00
Tempat kecap (per buah)	Rp	10.000,00
Tempat saus (per buah)	Rp	10.000,00
Tempat lilin (per buah)	Rp	10.000,00
Serbet makan (per buah)	Rp	5.000,00
Taplak meja (per buah)	Rp	20.000,00
Plastik taplak (per meter)	Rp	5.000,00
Plisir taplak (per buah)	Rp	40.000,00
Tatakan gelas (per buah)	Rp	4.000,00
Teko the (per buah)	Rp	20.000,00
Poci teh (per buah)	Rp	15.000,00
Saringan the (per buah)	Rp	5.000,00
Teko air (per buah)	Rp	15.000,00

Harga peralatan-peralatan tersebut hanyalah perkiraan. Mengenai harga pastinya, Anda bisa mengecek langsung di toko-toko terdekat. Melihat banyaknya

peralatan yang dibutuhkan, tidak semuanya harus dibeli. Terlebih, jika Anda masih tergolong pebisnis pemula dengan kemampuan modal sangat terbatas. Untuk mengurangi pengeluaran biaya, di masa awal merintis katering, Anda dapat menggunakan beberapa peralatan dapur milik sendiri. Ketika usaha sudah berjalan lancar dan memperoleh keuntungan, barulah Anda boleh membeli peralatan yang dibutuhkan secara bertahap.

C. Persiapan Modal

Setelah mengetahui dan menghitung kisaran modal yang dibutuhkan dalam memulai bisnis katering sehat, langkah selanjutnya ialah mempersiapkan modal usaha. Keberadaan modal ini sangatlah penting, karena bila modalnya tidak ada maka keinginan membangun bisnis katering makanan sehat tidak akan pernah terwujud. Tentunya, semakin besar skala bisnis, semakin besar pula modal yang dibutuhkan.

Jadi, modal merupakan salah satu urat nadi untuk membuka sekaligus mengembangkan usaha. Modal memang bukan satu-satunya faktor yang menentukan untuk merintis sebuah usaha. Namun demikian, modal mutlak dibutuhkan untuk membiayai kebutuhan produksi, pemasaran, ataupun pengelolaan usaha agar sukses dan memperoleh keuntungan.

Dalam dunia bisnis, modal dibagi menjadi dua. *Pertama*, modal kerja. Modal ini merupakan bagian dana yang disiapkan

untuk membiayai operasional usaha, seperti membeli bahan baku dan biaya pemasaran. *Kedua*, modal investasi. Modal jenis ini merupakan bagian usaha untuk pembelian peralatan usaha, seperti alat masak, kendaraan (sebagai sarana transportasi), dan sebagainya.¹²

Pada dasarnya, modal awal untuk memulai bisnis menu diet sehat bergantung pada skala usaha katering. Mengingat Anda masih tergolong pemula, langkah terbaik adalah memulai usaha katering dari skala kecil, yakni dengan modal sekitar Rp5.000.000,00–Rp10.000.000,00. Modal sejumlah ini cukup untuk melayani 10–20 konsumen. Modal ini dihitung berdasarkan kebutuhan bahan makanan, alat makan, serta kemasan. Seiring berjalannya waktu, usaha ini dapat Anda kembangkan menggunakan uang dari keuntungan bisnis katering yang sudah berjalan lancar. Untuk menekan modal awal, Anda bisa menggunakan perlengkapan dapur dari rumah sendiri. Kalaupun terpaksa harus mengadakan perlengkapan baru, usahakan Anda hanya membeli perabot yang benar-benar dibutuhkan.

Boleh jadi, Anda berniat menggeluti bisnis katering makanan sehat dengan skala besar. Sebagai contoh, bisnis katering makanan sehat untuk perkantoran. Modal yang dibutuhkan untuk usaha ini sedikitnya Rp30.000.000,00. Modal awal ini bisa membengkak jika Anda melayani 2–5

¹² Agung Sudjatmoko, *Cara Cerdas Menjadi Pengusaha Hebat* (Jakarta: VisiMedia, 2009), hlm. 137.

kantor sekaligus dengan jumlah karyawan pada setiap kantor 30–50 karyawan. Selain itu, dengan jumlah konsumen lebih banyak, Anda tentu membutuhkan dapur yang lebih luas. Hal ini akan menambah kebutuhan modal sebagai dampak kebutuhan dapur yang bertambah tersebut.

Lantas, dari manakah modal bisa diperoleh? Ada beberapa alternatif yang dapat dipilih. Perhatikan ulasan selengkapnya berikut ini.

1. Modal Sendiri

Modal sendiri adalah sejumlah uang yang berasal dari tabungan pribadi atau dari aset berharga yang dijual sebagai modal untuk membangun dan menunjang suatu usaha. Biasanya, orang yang membuka usaha katering makanan sehat dengan modal sendiri adalah mereka yang memiliki modal relatif besar. Dengan demikian, dana yang dimiliki sudah cukup untuk mendukung usaha yang dirintis dan sudah mampu mengatasi masalah permodalan. Di sisi lain, beberapa kalangan berpendapat bahwa orang-orang yang membuka usaha dengan mengandalkan modal sendiri dinilai belum mempunyai pengalaman dalam bidang peminjaman terhadap pihak kedua.

Penggunaan modal sendiri dalam merintis usaha katering makanan sehat tentu memiliki kelebihan dan kekurangan. Kelebihannya, modal dapat diperoleh

dengan proses yang mudah, bebas bunga, bagi hasil, dan sebagainya. Pemilik usaha juga mempunyai kendali penuh atas modal tersebut tanpa campur tangan pihak lain. Selain itu, keuntungan bisa dimiliki sendiri secara penuh dan pembukuannya tidak terlalu rumit. Adapun kekurangannya adalah pengeluaran sering tidak terkontrol, pemilik usaha kurang termotivasi mengembangkan bisnis, kerugian harus ditanggung sendiri, serta pencatatan keuangan sering dianggap sepele. Hal tersebut disebabkan uang yang dikeluarkan adalah milik sendiri.

2. Modal Pinjaman

Jika tidak memiliki cukup modal awal untuk membangun bisnis katering makanan sehat, Anda tidak perlu khawatir. Sebab, saat ini terdapat begitu banyak lembaga keuangan yang dapat dimanfaatkan sebagai solusi dalam mengatasi masalah permodalan. Anda dapat memanfaatkan pinjaman di bank, kredit melalui koperasi, dan sebagainya. Perhatikan penjelasan berikut ini.

a. Kredit melalui Koperasi

Saat ingin memulai usaha kecil, Anda mungkin terkendala masalah modal. Selain itu, Anda juga tidak bisa meminjam ke bank karena tidak memiliki aset yang dapat dijadikan sebagai jaminan. Dalam

menghadapi situasi ini, Anda tidak perlu khawatir. Saat ini, modal usaha tidak hanya bersumber dari bank, tetapi Anda dapat pula memperolehnya dari tempat lain. Salah satunya adalah koperasi yang memberikan pinjaman uang untuk para pengusaha kecil.

Pada awal dibentuk, koperasi hanya fokus kepada anggotanya, baik dalam hal simpanan maupun pinjaman. Namun, seiring perkembangan usaha dan demi meningkatkan daya saing, koperasi juga menyediakan pinjaman yang bukan hanya dikhususkan bagi anggota, tetapi juga nonanggota. Jika belum menjadi anggota, Anda bisa melakukan pengurusan dana pinjaman kepada koperasi. Namun, pada saat akan mengajukan pinjaman, status Anda adalah sebagai calon anggota koperasi.

Terdapat beberapa keuntungan meminjam modal dari koperasi. Ketika akan meminjam modal di koperasi, Anda tidak perlu khawatir karena syarat-syarat yang dibutuhkan tidak rumit serta pencairan dananya mudah relatif cepat. Selain itu, bunga yang dibebankan tiap bulannya juga tidak terlalu besar dibanding lembaga keuangan lainnya. Pinjaman modal dari koperasi juga tidak memerlukan agunan atau jaminan.

1) Syarat Menjadi Anggota Koperasi

Lalu apa saja syarat untuk melakukan pinjaman di koperasi? Jika belum terdaftar, tidak ada salahnya Anda mengetahui syarat menjadi anggota koperasi. Perhatikan syarat-syaratnya berikut ini.

- a) Warga Negara Indonesia.
- b) Keanggotaan akan bersifat perorangan, bukan dalam bentuk badan hukum.
- c) Membayar simpanan pokok dan simpanan wajib sesuai ketentuan yang berlaku.
- d) Menyetujui Anggaran Dasar, Anggaran Rumah Tangga, dan ketentuan yang berlaku dalam koperasi.

2) Syarat Mengajukan Pinjaman di Koperasi

Setelah resmi menjadi anggota sebuah koperasi, Anda akan memperoleh kemudahan melakukan peminjaman untuk memenuhi kebutuhan modal bisnis. Sebagai seorang anggota, Anda bisa mengajukan pinjaman di koperasi dengan segera. Adapun persyaratan yang harus dipenuhi adalah seperti berikut:

- a) berstatus sebagai anggota koperasi atau calon anggota koperasi,

- b) mengisi formulir pinjaman,
- c) menyerahkan fotokopi KTP suami istri jika sudah menikah, serta
- d) menyerahkan fotokopi KK, rekening listrik, dan slip gaji.

Setelah melengkapi syarat-syarat umum tersebut, maka Anda tinggal mengikut langkah selanjutnya. *Pertama*, melengkapi pengajuan dana pinjaman dengan cara mengajukan proposal tujuan penggunaan dana, misalnya untuk modal usaha atau lainnya. *Kedua*, pengurus koperasi nantinya akan mempertimbangkan proposal pengajuan pinjaman Anda sesuai prosedur pinjaman yang sudah ditentukan sebelumnya. *Kedua*, jika pengajuan pinjaman yang Anda ajukan disetujui maka pencairan pinjaman dan lama pengembalian akan disesuaikan berdasarkan kesepakatan yang telah dituangkan dalam akad pinjaman koperasi.

b. Kredit melalui Kredit tanpa Agunan (KTA)

Sebagaimana diketahui, bukan perkara mudah untuk mengajukan kredit usaha ke bank, terlebih bagi orang yang baru berencana merintis usaha.

Menggenapi modal dengan kredit usaha jelas merupakan sebuah tantangan tersendiri. Bahkan, boleh dibilang mendapat kucuran kredit usaha dari bank terasa seperti sesuatu yang mustahil.

Berkaca dari kondisi itulah, KTA atau Kredit Tanpa Agunan dapat dijadikan solusi untuk kepentingan produktif dalam berbisnis. Secara prosedur, mengajukan pinjaman modal melalui KTA lebih simpel dan mudah dibanding kredit usaha melalui perbankan. Kredit melalui KTA tidak memerlukan persyaratan yang berbelit-belit, misalnya bisnis harus telah berjalan minimal dua tahun dengan performa yang bagus, dan agunan berupa sertifikat tanah, rumah, atau BPKB. Bahkan, walaupun syarat itu terpenuhi, belum tentu jaminan kredit perbankan bisa cair.

KTA termasuk salah satu produk keuangan yang bisa memberikan modal dengan cepat, limit yang cukup besar hingga Rp300.000.000,00, serta proses pencairan dananya cukup cepat. Tentu saja hal ini sangat membantu pelaku usaha yang belum mempunyai aset, seperti tanah, rumah, ataupun mobil. Untuk masalah kelengkapan dokumen, bank biasanya hanya meminta fotokopi KTP, kartu keluarga, catatan pembayaran kartu kredit bulan terakhir, serta mengisi formulir.

Itulah sebabnya memanfaatkan kredit usaha melalui KTA dianggap sebagai pilihan paling logis. Kendati demikian, pinjaman melalui KTA ini merupakan utang yang mahal. Sebab, bunga dari kredit KTA terbilang sangat tinggi. Maka, sebelum mengajukan kredit usaha ke KTA, perhatikan terlebih dahulu beberapa hal berikut ini.

1) Utang KTA Dijadikan Modal Tambahan

Karena bunganya tergolong tinggi, sebaiknya utang konsumtif dari KTA hanya bertujuan untuk menutupi kekurangan modal. Langkah ini sangat bermanfaat untuk menekan besaran utang. Sebagai contoh, Anda memiliki uang sebesar Rp20.000.000,00 sedangkan modal yang dibutuhkan adalah Rp30.000.000,00. Maka, kekurangan sebesar Rp10.000.000,00 inilah yang dipinjam dari KTA.

2) Mempelajari Syarat dan Ketentuan KTA

Sebelum mengajukan pinjaman atau kredit usaha ke KTA, Anda sebaiknya mempelajari lebih dulu syarat dan ketentuannya. Perhatikan hal-hal seperti waktu jatuh tempo, besaran bunga, denda keterlambatan, biaya pelunasan dipercepat, dan sebagainya.

3) **Perputaran Keuangan Cepat**

Karena bunga kredit KTA cukup tinggi, maka bisnis yang dijalani sebaiknya memiliki perputaran arus keuangan yang cepat agar angsuran dari utang bisa langsung ditutup dari keuntungan, bukan uang pribadi. Adapun benefit lainnya ialah dapat sekaligus melihat performa bisnis, yakni sesuai dengan harapan bisa diandalkan untuk menutup utang atau tidak. Bisnis yang memiliki prospek tentu saja keuntungannya mampu menutupi utang.

4) **Membuat Perencanaan Keuangan**

Patut diingat bahwa utang ke KTA tidak gratis. Ada beban bunga yang harus ditanggung. Semakin lama mencicil, maka beban bunganya pun kian membesar. Oleh karena itu, buatlah perencanaan keuangan dengan baik dan matang agar keuntungan yang diperoleh tidak tergerus untuk mencicil utang.

Selain keempat hal tersebut, perlu diketahui juga bahwa KTA termasuk golongan *unsecured loan*. Maksudnya, KTA pada dasarnya tergolong produk kredit yang bersifat pendek dan menengah. Oleh karena itu, sebelum mengajukan kredit usaha, patut

dipahami bahwa perhitungan bunga KTA langsung berjalan begitu kredit dicairkan. Maka, pastikan bahwa urusan bisnis ini bisa menutupi angsuran KTA sampai lunas. Setelah itu, barulah Anda berpikir mengajukan kredit usaha ke KTA.

Selain itu, ketika proses pengajuan kredit usaha KTA sudah direspons oleh bank, langkah selanjutnya ialah mempelajari skema kredit. Hitunglah dengan saksama besarnya tawaran bunga dan masa kredit. Sebab, semakin lama masa kredit maka beban bunganya pun kian besar. Demikian pula sebaliknya. Pada umumnya, bank sudah memiliki tabel-tabel yang berisi kolom utang, besaran bunga, masa kredit, serta cicilan per bulan. Data-data pada tabel tersebut harus diverifikasi lagi dan dihitung dengan saksama.

Adapun berkaitan dengan cara menghitungnya, perhatikan contoh sederhana berikut ini.

Uang pinjaman KTA = Rp10.000.000,00

Angsuran = Rp953.888,00

Masa kredit = 12 bulan

Hitung besaran bunga

= (angsuran $\times$ masa kredit) – utang awal

= Rp11.446.656,00 – Rp10.000.000,00

= Rp1.446.656,00

Dari contoh tersebut dapat dipahami bahwa apabila meminjam uang ke KTA sebesar Rp10.000.000,00, maka total utang selama setahun bertambah Rp1.446.656,00 menjadi Rp11.446.656,00. Jika masa kreditnya lebih dari setahun maka beban bunga tentu akan membengkak. Selain itu, perlu juga dipahami dengan baik bahwa pencairan KTA dikenakan biaya administrasi dan masing-masing bank mempunyai kebijakan berbeda dalam menetapkan besarnya biaya administrasi. Jadi, bila pengajuan pinjamannya sebesar Rp10.000.000,00 maka uang yang akan diterima akan berkurang setelah dipotong oleh biaya administrasi.

Dari uraian tersebut, tampak jelas bahwa secara prosedur, kredit melalui KTA cukup mudah. Namun, Anda harus menanggung konsekuensi menanggung utang cukup besar bila meminjam dengan cara KTA. Sepanjang omzet bisnis yang dijalankan sebagian bisa menutupi angsuran bulanan, tentunya hal tersebut tidak menjadi masalah. Sisi positif lainnya, pinjaman KTA ini dapat dijadikan langkah awal berkomunikasi dengan bank. Sudah menjadi rahasia umum bahwa bank kerap mendekati orang yang sering berutang, tetapi disiplin dalam melakukan pembayaran. Ketika pengusaha membutuhkan modal kembali,

maka bank akan dengan senang hati mengabulkan permohonannya.

c. Kredit melalui BPR

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) merupakan bank dengan kekhususan melayani kalangan yang membutuhkan pendanaan usaha, khususnya UKM (Usaha Kecil Makro). Layanan ini menawarkan kemudahan dalam prosedur sehingga syarat-syarat yang harus dipenuhi tidak terlalu rumit. Fasilitas yang diberikan oleh bank ini relatif mudah. Prosesnya pun lebih cepat dibandingkan dengan bank konvensional. Meskipun begitu, biasanya tingkat suku bunga kreditnya lebih tinggi daripada bank konvensional. Begitu pula jangka waktu kreditnya relatif singkat.

Adapun persyaratan untuk mengajukan kredit melalui BPR, pada umumnya meliputi hal-hal seperti berikut.

- 1) Fotokopi KTP suami istri.
- 2) Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimum 60 tahun pada saat kredit lunas.
- 3) Fotokopi kartu keluarga dan surat nikah.
- 4) Fotokopi rekening listrik/telepon.
- 5) Fotokopi surat agunan atau jaminan.

d. Kredit melalui KUR

Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah kredit untuk pembiayaan usaha produktif segmen mikro, kecil, menengah, dan koperasi yang layak (*feasible*), tetapi belum mempunyai agunan yang cukup sesuai persyaratan pihak perbankan (*bankable*) untuk modal kerja. KUR juga dapat dimaknai kredit investasi melalui pola pembiayaan secara langsung ataupun tidak langsung (*linkage*) yang dijamin oleh Lembaga Penjamin Kredit dengan syarat tidak sedang menerima pinjaman dari lembaga perbankan/program pemerintah. Tujuan program pemerintah melalui KUR ialah meningkatkan perekonomian, pengentasan kemiskinan, serta penyerapan tenaga kerja dengan mempermudah akses penambahan modal usaha dan modal kerja bagi UMKM.

Melalui peluncuran KUR, pemerintah hendak mendorong perbankan menyalurkan kredit pembiayaan kepada UMKM dan koperasi. Dengan demikian, program tersebut diharapkan akan mendorong kemudahan bagi pengusaha kecil memperoleh modal usaha secara aman dan tidak memberatkan. Peluncuran tersebut merupakan tindak lanjut dari penandatanganan Nota Kesepahaman Bersama pada 9 Oktober 2007 tentang Penjaminan Kredit/

Pembiayaan kepada UMKM dan koperasi antara pemerintah (Menteri Negara Koperasi dan UKM, Menteri Keuangan, Menteri Pertanian, Menteri Kehutanan, Menteri Kelautan dan Perikanan, Menteri Perindustrian, Perusahaan Penjamin yang meliputi Perusahaan Umum Jaminan Kredit Indonesia (dulu Perusahaan Umum Sarana Pengembangan Usaha) dan PT Asuransi Kredit Indonesia, dan perbankan (BRI, Bank Mandiri, BNI, BTN, Bank Bukopin, dan Bank Syariah Mandiri). Kredit Usaha Rakyat ini didukung oleh Kementerian Negara BUMN, Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, serta Bank Indonesia.

Adapun cara mendapatkan pinjaman modal melalui KUR ialah sebagaimana disebutkan berikut ini.

- 1) Usaha Anda yang jalani termasuk dalam usaha produktif, seperti kerajinan, salon kecantikan, rumah makan, katering, dan sebagainya.
- 2) Menyiapkan beberapa berkas atau dokumen yang diperlukan untuk mendapatkan KUR, antara lain identitas diri (KTP, kartu keluarga, surat keterangan domisili), legalitas usaha (akta pendirian usaha), izin usaha (SIUP, TDP), laporan keuangan, proposal usaha, dan persyaratan tambahan lain yang mungkin diminta oleh bank.

- 3) Setelah semua syarat tersebut siap, Anda harus mendatangi kantor bank yang menyalurkan KUR. Di kantor bank yang ditunjuk oleh pemerintah, jangan lupa untuk meminta informasi mengenai kejelasan cara mendapatkan penyaluran kredit KUR.
- 4) Jika sudah mendapat kejelasan maka ikuti prosedur yang ditetapkan. Serahkan surat permohonan kredit usaha rakyat dan dokumen-dokumen yang dibutuhkan untuk mengajukan KUR kepada pihak bank.
- 5) Terakhir, bank akan melakukan survei terhadap usaha Anda. Setelah itu, bank akan menilai pengajuan KUR Anda layak atau tidak. Jika usaha Anda dinilai memenuhi syarat maka pengajuan kredit usaha akan disetujui dan dananya segera cair.

Supaya pengajuan Kredit Usaha Rakyat berjalan mulus, ada beberapa hal yang harus Anda perhatikan. *Pertama*, Anda tidak sedang memperoleh pembiayaan KUR dari bank lain. *Kedua*, usaha Anda sudah beroperasi atau berjalan minimal enam bulan. Artinya, bukan usaha yang masih dalam tahap rencana. Sebab, melalui eksistensi usaha Anda, hal

tersebut akan memperkuat penilaian saat disurvei oleh bank. *Ketiga*, pastikan usaha Anda sehat, yakni meraih untung atau setidaknya tidak merugi. Adapun sehat tidaknya usaha akan tercermin dari laporan keuangan yang Anda buat.

Pada awalnya, peminjaman modal melalui KUR diharuskan menyertakan jaminan atau agunan. Namun, sejak tahun 2015, pemerintah melalui Kementerian Koperasi dan UKM telah meluncurkan program Kredit Usaha Rakyat (KUR) tanpa mewajibkan pelaku usaha menyertakan jaminan atau sama dengan KTA. Dengan adanya kebijakan ini, pelaku usaha bisa mendapatkan kredit hingga Rp25.000.000,00 tanpa jaminan. Meskipun kebijakan dari pemerintah sudah tidak mewajibkan jaminan, ada tidaknya agunan masih bergantung pada penilaian bank atas sebuah usaha atau bisnis. Jadi, jika penilaian bank ternyata kurang meyakinkan maka bank merasa perlu untuk menetapkan agunan sebagai *moral obligation*. Namun, manakala dinilai baik oleh pihak bank maka bukan tidak mungkin Anda bisa mendapatkan dana KUR tanpa harus memberikan jaminan atau agunan.

Jadi, pinjaman KUR tanpa agunan memang tidak diberikan kepada sembarang orang atau usaha. Kegiatan survei dan penilaian akan tetap dilakukan

secara saksama dan teliti oleh bank saat pelaku usaha mengajukan pinjaman tanpa agunan tersebut. Dari hasil survei inilah bank bisa menyimpulkan layak tidaknya pelaku usaha mendapatkan kredit tanpa agunan.

Salah satu faktor penting untuk memperoleh pinjaman kredit usaha tanpa agunan adalah kekuatan dari usaha itu sendiri. Jika usaha Anda memang sudah kuat maka akan mudah untuk mendapatkan penilaian bagus dari bank. Sebaliknya, bila tidak memiliki hal-hal yang baik itu, kemungkinan besar pengajuan KUR tanpa agunan akan ditolak. Kekuatan usaha bisa diidentifikasi dari banyak hal, terutama menyangkut stabilitas, prospek, dan arus keuangan usaha. Selain itu, usaha yang dijalankan juga minimal sudah berlangsung selama satu tahun.

D. Analisis Modal dan Simulasi Usaha

Membuat analisis modal dan simulasi usaha sangatlah penting dalam bisnis katering makanan sehat. Dengan adanya analisis dan simulasi, Anda akan memiliki gambaran rencana kebutuhan dan keuntungan ketika akan memulai usaha katering. Anda juga dapat memperkirakan jumlah modal yang harus dikeluarkan, biaya operasional dan pembelian bahan-

bahan, perolehan keuntungan, serta jangka waktu modal bisa kembali.

Guna memudahkan dalam menghitung pengeluaran dan keuntungan, berikut contoh analisis dan simulasi usaha katering makanan yang lazim digunakan. Namun demikian, perlu dicatat bahwa kalkulasi ini tidak baku dan bisa disesuaikan berdasarkan jumlah kebutuhan, hari, dan pemesanan dalam usaha katering Anda.

1. Asumsi Penyusutan

- a. Masa penggunaan peralatan, seperti kompor dan gas selama 4 tahun.
- b. Masa penggunaan peralatan, seperti wajan selama 4,5 tahun.
- c. Masa penggunaan peralatan, seperti panci selama 3,5 tahun.
- d. Masa penggunaan peralatan, seperti pengukus selama 5 tahun.
- e. Masa penggunaan peralatan, seperti pemanggang selama 2 tahun.
- f. Masa penggunaan peralatan, seperti baskom selama 2 tahun.
- g. Masa penggunaan peralatan, seperti pisau selama 4 tahun.
- h. Masa penggunaan peralatan seperti sendok garpu selama 4 tahun.

- i. Masa penggunaan peralatan seperti peralatan tambahan lainnya waktu 2,5 tahun.

2. Investasi Awal

Kompore dan gas	Rp 500.000,00
Wajan	Rp 150.000,00
Panci	Rp 130.000,00
Pengukus	Rp 200.000,00
Baskom	Rp 100.000,00
Pisau	Rp 40.000,00
Peralatan makan	Rp 600.000,00
Alat-alat lain	Rp 200.000,00
Total investasi awal	Rp1.920.000,00

3. Biaya Operasional per Bulan

a. Biaya Tetap

Penyusutan kompor dan gas	
$1/48 \times \text{Rp}500.000,00$	Rp 10.417,00
Penyusutan wajan	
$1/54 \times \text{Rp}150.000,00$	Rp 2.778,00
Penyusutan panci	
$1/42 \times \text{Rp}130.000,00$	Rp 3.095,00
Penyusutan pengukus	
$1/30 \times \text{Rp}200.000,00$	Rp 6.666,00
Penyusutan baskom	

$1/24 \times \text{Rp}100.000,00$	Rp	4.166,00
Penyusutan pisau		
$1/42 \times \text{Rp}40.000,00$	Rp	952,00
Penyusutan pisau		
$1/42 \times \text{Rp}600.000,00$	Rp	14.285,00
Penyusutan alat tambahan		
$1/30 \times \text{Rp}200.000,00$	Rp	6.666,00
Gaji karyawan		
$4 \text{ orang} \times \text{Rp}1.500.000,00$	Rp	6.000.000,00

b. Biaya Variabel

Bahan makanan serba organik		
$(\text{Rp}1.000.000,00/\text{hari} \times 26 \text{ hari})$	Rp	26.000.000,00
Gas elpiji 3 kg		
$\text{Rp}16.000,00 \times 40 \text{ tabung}$	Rp	640.000,00
Minyak goreng		
$\text{Rp}50.000,00 \times 30$	Rp	1.500.000,00
Biaya listrik dan transportasi	Rp	1.000.000,00
Total biaya operasional	Rp	35.189.025,00

4. Omzet per Bulan Diperkirakan

- Jika dalam sehari bisa melayani 30 porsi, maka $30 \times \text{Rp}70.000,00 = \text{Rp}2.100.000,00$
- Jadi, total omzet dalam satu bulan adalah $\text{Rp}2.100.000,00 \times 26 \text{ hari} = \text{Rp}54.600.000,00$

5. Keuntungan per bulan

Keuntungan

$$\begin{aligned} &= \text{total penerimaan} - \text{total biaya operasional} \\ &= \text{Rp}54.600.000,00 - \text{Rp}35.189.025,00 \\ &= \text{Rp}19.410.975,00 \end{aligned}$$

BEP (*Break Event Point*)

$$\begin{aligned} &= (\text{total investasi} : \text{keuntungan}) \times 30 \\ &= (\text{Rp}1.920.000,00 : \text{Rp}19.410.975,00) \times 26 \\ &= 25/26 \text{ hari} \end{aligned}$$



4

KIAT SUKSES BISNIS MENU DIET SEHAT

Setiap tahun, pola atau gaya hidup menyantap makanan sehat terus berkembang sehingga peluang untuk membuka usaha ini sangat menggiurkan. Produk makanan sehat bermunculan dan menjanjikan keuntungan yang tidak sedikit. Namun demikian, bisnis ini tidak mudah untuk dijalankan. Sebagaimana dikutip dari *Fortune*, perusahaan katering yang berbasis di San Francisco, Good Eggs, pada tahun 2015 silam menyatakan diri bangkrut. Adapun penyebabnya ialah manajemen alur pasokan yang tidak tertata dengan baik.

Dalam riset mutakhirnya, Small Business Administration (SBA) mengungkapkan bahwa 50% usaha baru gagal (pada tahun pertama) dan 47,5% usaha baru lainnya gagal dalam kurun 5 tahun. Adapun usaha yang berhasil hanya 2,5%. Lantas, apa penyebabnya? Menurut riset tersebut, kegagalan disebabkan oleh pelaku usaha yang tidak mampu menyelesaikan permasalahan-permasalahan usaha karena sumber referensi usaha mereka tidak memberikan informasi memadai yang seharusnya mereka butuhkan.

Para pebisnis yang gagal itu tidak mengetahui persiapan apa saja yang dibutuhkan sebelum memulai sebuah bisnis. Sebab, setiap jenis usaha memiliki spesifikasi persiapan yang berbeda-beda. Mereka juga tidak memahami peluang yang disediakan bisnis tersebut, cara memulai, cara membuka usaha, serta manajemen pengelolaannya. Akibatnya, mereka menghabiskan banyak tenaga dan biaya untuk melakukan berbagai percobaan dan strategi. Ketika percobaan yang

dilakukan gagal, mereka pun meninggalkan usahanya. Padahal, penyebab kegagalan bukan bisnis yang dijalani tidak mempunyai prospek, melainkan ketidaktahuan ilmu dan kurangnya referensi mengenai bisnis tersebut.

Tentunya, kondisi tersebut juga berlaku bagi bisnis katering makanan sehat. Bisnis yang satu ini memiliki prospek cerah dan menunjukkan perkembangan signifikan. Terlebih, bisnis ini bergerak di bidang makanan yang boleh dibilang hampir tiada matinya. Di tengah kebutuhan dan gaya hidup masyarakat untuk hidup sehat, makanan bergizi merupakan hal pokok yang tidak bisa ditawar lagi. Itulah sebabnya makanan sehat menjadi salah satu menu yang dibutuhkan dan terus dicari oleh setiap orang, terutama masyarakat urban. Mereka memang memiliki ketergantungan besar kepada penyedia jasa makanan sehat.

Menurut salah satu pendiri Blue Apron, Matt Salzberg, tanda perusahaan jasa katering berhasil ialah membuat produk berbeda, memecahkan tantangan operasional yang kompleks, serta menciptakan merek dengan keterlibatan emosional pelanggan. Perusahaan jasa ini sekarang telah melayani pengiriman makanan ke seluruh wilayah Amerika Serikat. Oleh karena itu, meniti usaha makanan sehat, tentunya tidak boleh dikelola secara asal-asalan. Sebab, bukan hanya kualitas produk yang menjamin kesuksesan usaha ini. Beberapa hal lain juga penting untuk dijadikan bahan pertimbangan.

A. Mencari Celah Peluang

Membaca peluang pasar merupakan hal yang sangat esensial atau mutlak hukumnya bagi orang yang ingin merintis bisnis katering makanan sehat. Namun, patut dipahami bahwa membaca peluang pasar dilakukan pebisnis bukan hanya saat memulai usaha, tetapi juga dalam melakukan segmentasi pasar serta mengembangkan dan memperluas usaha. Sayangnya, sering kali kemampuan membaca peluang pasar tidak tepat sasaran sehingga ekspektasi saat memulai usaha tidak tercapai.

Peluang ibarat sebuah emas yang tentu sangat sayang untuk dilewatkan. Jika ingin menjadi pengusaha sukses maka jangan sekali-sekali mengabaikan peluang tersebut. Sayangnya, banyak orang tidak mampu memanfaatkan peluang yang ada, sekalipun ada di depan mata. Penyebabnya ialah sebagian di antara mereka merasa bingung untuk memanfaatkannya. Mereka bingung harus memulai dari mana. Padahal, tidak jarang peluang itu hanya datang satu kali.

Anda juga harus mampu secara cerdas menangkap dan memanfaatkan peluang, kemudian mengambil keputusan yang tepat demi memenangkan persaingan. Dengan menambahkan bumbu kreativitas, Anda bisa secara bersama-sama menciptakan ataupun menangkap peluang serta memaksimalkan sumber daya lain yang mendukung. Agar peluang dan kreativitas itu berhasil, dibutuhkan komunikasi yang

baik. Bagi pelaku usaha, keterampilan berkomunikasi sangat penting karena segala ide dan kreativitas pada diri Anda sebagai pebisnis harus mampu dikomunikasikan secara baik ke pasar.

B. Jangan Asal Ikut Tren

Sebagaimana dijelaskan di awal, bisnis katering makanan sehat merupakan sebuah usaha yang sudah banyak dijalankan orang. Di sisi lain, tidak sedikit di antara mereka yang kemudian tutup alias bangkrut. Ada yang beranggapan bahwa kegagalan tersebut disebabkan bisnis yang dijalankan tidak sesuai dengan tren terkini. Benarkah demikian?

Bisnis katering makanan sehat seharusnya tidak asal mengikuti tren. Sebab, bisnis ini perlu dibangun dengan konsep jangka panjang dan berkelanjutan. Dengan kata lain, siapa pun yang menekuni bisnis di bidang ini harus mampu menciptakan produk yang mampu melekat permanen (*long lasting*) untuk konsumennya. Selain itu, hal penting lainnya ialah fokus pada segmen yang dituju. Sebagaimana dijelaskan pada bab terdahulu, ada beberapa pilihan yang bisa dijadikan target pasar. Misalnya, fokus pada ibu hamil dan menyusui. Jadi, pebisnis boleh saja hanya fokus di satu segmen tertentu dengan catatan produknya berkelanjutan dan selalu memiliki pasar.

Dalam bisnis katering makanan sehat, pebisnis harus fokus pada kekuatan produk. Sehubungan dengan itu, dibutuhkan riset yang lebih tajam sebelum memulai bisnis ini. Sebagai contoh, Anda hendak menyiapkan menu untuk diet. Semua orang tentu bisa membuat makanan untuk orang-orang yang ingin memiliki berat badan ideal. Di sinilah kekuatan produk sangat penting. Anda bisa membuat menu masakan berupa tumis brokoli yang dicampur dengan tahu dan wortel. Hidangan ini memiliki cita rasa yang nikmat sehingga bisa menggugah selera makan konsumen.

Jadi, Anda harus bisa menciptakan sebuah produk yang berbeda dibanding para pesaing. Meskipun kelak akan ditiru orang, tetapi Anda harus menjadi pelopor, bukan pengekor (*follower*). Jangan mau terus menjadi pengikut. Sebab, tidak pernah ada sesuatu yang benar-benar baru di dunia ini.

C. Pastikan Rasanya Enak

Ketika ide untuk memulai bisnis katering makanan sehat sudah mantap, langkah Anda selanjutnya ialah mengolah rasa. Hal ini sangat krusial karena rasa adalah nomor satu. Bagi konsumen, rasa adalah segalanya sehingga mereka akan menilai kualitas katering dari menu yang Anda hidangkan. Selain lezat, produk ciptaan Anda juga harus memiliki cita rasa khas dan di atas rata-rata. Pemilihan bahan juga harus berkualitas mengingat produk yang Anda jual ialah makanan

sehat. Dalam hal ini, bahan organik segar serta rendah gula dan lemak dapat dijadikan pilihan.

Makanan sehat sekaligus enak tidak harus dibuat dengan bahan yang mahal. Jika Anda masih tergolong pemula dalam bidang ini dan hanya memiliki modal kecil maka membuat jenis masakan sederhana tetap dapat menjadi pilihan menjanjikan. Ada beberapa cara yang dapat Anda coba agar menu yang disajikan tetap terasa nikmat. Perhatikan beberapa contoh beserta penjelasannya berikut ini.

1. Menambahkan Ragi Bernutrisi ke Dalam Masakan

Jangan ragu untuk menambahkan nutrisi melalui ragi, seperti keju parmesan ke dalam setiap makanan. Selain menguatkan aroma masakan, Anda tidak perlu menambahkan banyak penyedap rasa. Parmesan juga bermanfaat menambah kadar protein dan vitamin B12 di dalam makanan sehingga menjaga kondisi tubuh tetap sehat.

2. Mengungkep Daging sebelum Dimasak

Memasak berbagai jenis daging secara langsung dapat menyebabkan zat gizi yang terkandung di dalamnya menjadi rusak. Oleh karena itu, biasakan untuk selalu mengungkep daging, baik ayam, ikan, maupun sapi sebelum diolah lebih lanjut. Hal ini bertujuan untuk menghindari berbagai zat yang merusak nutrisi di dalam daging.

Adapun bahan ungkep yang dianjurkan ialah rempah serta cabai untuk mengurangi lemak jahat dan karsinogen saat memasak daging dalam suhu tinggi.

3. Menggunakan Kacang dalam Makanan

Menambahkan sedikit kacang dalam berbagai makanan yang Anda buat, misalnya sayur, salad, atau hamburger dapat meningkatkan kandungan serat di dalam makanan. Selai kacang juga sangat baik menggantikan minyak yang digunakan dalam saus, *dressing*, hingga roti panggang untuk meningkatkan serat dan lemak baik.

4. Bereksperimen dengan Rempah

Rempah dikenal sebagai bahan makanan yang mengandung banyak nutrisi baik untuk tubuh. Anda sesekali dapat mencoba bereksperimen menggunakan rempah untuk meningkatkan rasa makanan sekaligus mendapatkan khasiat tertentu. Oleh karena itu, jangan ragu menyediakan berbagai jenis rempah di dapur demi meningkatkan mutu dan rasa makanan yang akan Anda sajikan.

5. Tambahkan Air, Bukan Minyak

Jika makanan yang Anda masak sering lengket di penggorengan, salah satu cara mudah dan cepat untuk mengatasinya adalah menuangkan air ke masakan tersebut.

Cara ini lebih baik dan sehat daripada menambahkan minyak goreng. Sebab, air bisa menjaga kelembaban serta mencegah makanan lengket ke penggorengan saat dimasak.

D. Berinovasi dan Kreatif

Inovasi dapat diartikan sebagai proses atau hasil pengembangan pemanfaatan pengetahuan, keterampilan, ataupun pengalaman untuk menciptakan atau memperbaiki produk (barang dan jasa), proses, dan sistem baru yang memberikan nilai berarti atau signifikan.¹³ Sebagai sebuah objek, inovasi juga memiliki makna suatu produk atau praktik baru yang tersedia bagi aplikasi, biasanya dalam konteks komersial. Pada umumnya, beragam tingkat kebaruan dapat dibedakan di mana hal ini bergantung pada konteksnya. Sebagai contoh, suatu inovasi dapat bersifat baru bagi suatu perusahaan atau pasar. Adapun inovasi sebagai suatu kegiatan ialah proses penciptaan reka baru yang mana hal ini sering kali diidentifikasi dengan komersialisasi suatu reka cipta.

Di tengah era globalisasi dan tingkat persaingan yang sangat ketat, Anda tentu harus bertindak efektif dan efisien dalam mengembangkan produk agar mampu bertahan dalam kompetisi. Salah satu langkah yang harus Anda lakukan ialah

¹³ Laurensius Manurung, *Strategi dan Inovasi Model Bisnis Meningkatkan Kinerja Usaha* (Jakarta: Elex Media Computindo, 2010), hlm. 103–104.

terus berinovasi. Tidak diragukan lagi bahwa inovasi dan kreativitas merupakan hal mutlak yang perlu dimiliki demi perkembangan dan kesuksesan usaha yang Anda geluti. Pada dasarnya, inovasi dalam dunia bisnis adalah kemampuan menerapkan solusi kreatif terhadap masalah dan peluang untuk meningkatkan atau memperbaiki kinerja usaha. Adapun kreativitas bisa dimaknai sebagai kemampuan mengembangkan ide-ide dan menemukan cara-cara baru dalam melihat masalah dan peluang.

Kemampuan yang dihasilkan oleh kreativitas tersebut merupakan keterampilan membuat sesuatu menjadi baru dalam keberadaannya dan membentuk ide-ide baru yang orisinal (tidak biasa) atau unik. Pola pikir dari orang kreatif ialah berpikir *out of the box*, mempunyai perspektif terbuka, serta bebas mendekati sesuatu dengan cara baru. Sementara itu, inovasi adalah mengimplementasikan kreativitas terhadap sesuatu menjadi satu kombinasi baru yang dapat menghasilkan hal berharga. Definisi baru di sini tidak selalu berarti orisinal, melainkan kebaruan atau diperbarui yang dapat diartikan *improvement*. Sebab, inovasi tidak harus selalu berwujud barang atau jasa baru, tetapi dapat berupa perbaikan atau pengembangan dari barang atau jasa yang telah ada.

Perihal fakta di lapangan, banyak produk dan layanan yang dihasilkan oleh pebisnis mampu meraih sukses sebagai hasil dari inovasi dan kreativitas secara berkelanjutan dalam usaha. Oleh karena itu, untuk menjadi pebisnis makanan sehat

yang unggul, dibutuhkan kemampuan melakukan inovasi dan kreativitas. Sebuah penelitian yang dilakukan oleh organisasi konsultan terkemuka mengungkapkan pentingnya inovasi bagi CEO di setiap perusahaan, baik perusahaan besar maupun kecil. Dalam studi yang dilakukan terhadap 800 CEO di IBM, ditemukan fakta bahwa ada tiga jenis inovasi yang harus dilakukan, yaitu produk/pelayanan/inovasi penjualan, bisnis, serta operasional.

1. Tujuan Inovasi

Ada beberapa tujuan utama dari inovasi. Beberapa di antaranya dijelaskan secara ringkas berikut ini.

a. Meningkatkan Kualitas

Secara umum, tujuan dari inovasi ialah meningkatkan kualitas terhadap produk atau pelayanan yang sudah ada sebelumnya. Dengan adanya inovasi, bisnis yang dijalankan bisa memiliki keunggulan dibandingkan pesaing dan memperoleh manfaat lebih tinggi.

b. Mengurangi Biaya Tenaga Kerja

Inovasi juga bertujuan untuk mengurangi biaya tenaga kerja. Misalnya, dulu saat memproduksi suatu produk, Anda masih menggunakan tenaga manusia. Dengan berinovasi, Anda membuat alat yang dapat

mengurangi penggunaan tenaga manusia sehingga bisa lebih hemat biaya dan mempercepat penyelesaian pekerjaan.

c. Menciptakan Pasar Baru

Inovasi juga bertujuan menciptakan pasar yang baru. Sebab, dari inovasi, Anda bisa membuka segmen pasar berbeda dari yang saat ini dibidik.

d. Memperluas Jangkauan Produk

Inovasi juga dapat memperluas jangkauan suatu produk. Patut diperhatikan bahwa bilamana produk yang Anda tawarkan sangat dibutuhkan oleh publik dan memberikan banyak manfaat maka secara otomatis konsumen akan bertambah. Dalam kondisi demikian, jangkauan produk tentu saja semakin luas.

Selain beberapa hal tersebut, inovasi juga bertujuan mengurangi kerusakan lingkungan hidup, misalnya pencemaran limbah yang dihasilkan atau akibat dari penggunaan bahan bakar. Inovasi juga bermanfaat mengganti produk atau pelayanan yang telah ada, mengurangi konsumsi energi, serta menyesuaikan dengan peraturan terbaru.

2. Bentuk-Bentuk Inovasi

Lantas, apa saja yang harus dilakukan agar bisnis katering makanan sehat semakin berkembang? Berikut beberapa bentuk inovasi yang harus dilakukan beserta penjelasannya.

a. Inovasi Produk

Inovasi produk bertujuan menghasilkan produk atau jasa baru ataupun perangkat tambahan atas produk lama. Pebisnis katering makanan sehat sebaiknya memvariasikan menu makanan sehat dengan cita rasa yang tidak kalah lezat. Makanan sehat bukan berarti menu yang hambar atau tidak enak. Oleh karena itu, Anda harus inovatif dan kreatif dalam menciptakan variasi menu yang menarik bagi pelanggan. Sebab, konsumen bisnis katering rumahan yang khusus menyediakan menu makanan sehat ini membutuhkan sajian harian.

Jadi, jangan sampai menu yang Anda tawarkan membuat konsumen cepat bosan. Sebagai contoh, Anda bisa berinovasi dengan membuat produk makanan dan minuman, seperti burger tempe (bahan utama tempe sebagai pengganti daging), *pumpkin pudding* (puding yang terbuat dari labu kuning), atau

es dawet soygie (dawet warna-warni yang terbuat dari sari tomat, wortel, dan bayam).

b. Inovasi Proses

Inovasi proses perlu dilakukan dalam rangka perbaikan dan melibatkan implementasi peningkatan kualitas produk baru atau pengiriman barangnya. Jadi, inovasi proses fokus pada peningkatan efektivitas dan efisiensi. Dalam hal ini, Anda bisa berinovasi dalam hal teknik mengolah dan memasak makanan serta cara pengiriman produk ke konsumen agar efektif dan tepat waktu.

Langkah pertama untuk melakukan inovasi proses adalah mengidentifikasi proses yang hendak diperbaiki. Selanjutnya, tentukan inovasi yang akan diterapkan. Untuk mengetahui cara ini, alat bantu yang bisa digunakan ialah rumus 7 W + 1 H (dalam bahasa Inggris). *Pertama, why*, yakni mengapa proses tersebut harus dilakukan. *Kedua, what*, yakni apa saja aktivitas di dalam proses yang bisa ditingkatkan kinerjanya, dihilangkan, diganti, ataupun ditambah. *Ketiga, who*, yakni siapa yang harus melakukannya? *Keempat, where*, yakni di mana proses ini harus dilakukan. *Kelima, when*, yaitu kapan proses tersebut harus dilakukan dan apakah urutannya bisa diubah. *Keenam, whom*, yaitu untuk

siapa proses ini dilakukan. *Ketujuh, whose*, yaitu siapa yang bertanggung jawab atas proses ini? *Kedelapan, how*, yaitu bagaimana proses tersebut dilakukan serta apakah teknologi, SDM, atau *core competence* perusahaan bisa dipergunakan dengan maksimal untuk membantu proses.

Perlu dicatat bahwa kedelapan pertanyaan tersebut sering menghasilkan jawaban yang tumpang tindih dan tidak bersifat *mutual exclusive*. Beberapa pertanyaan juga akan menghasilkan jawaban yang lebih kurang sama. Fungsi pertanyaan-pertanyaan tersebut hanya sebagai pemicu untuk memancing kreativitas dan memungkinkan Anda mengkritisi asumsi-asumsi yang selama ini diterima begitu saja. Hanya saja, metode pertanyaan bukanlah satu-satunya cara. Ada beberapa teknik lain yang bisa digunakan. Apa pun yang Anda pilih, pastikan inovasi yang dihasilkan memang bermanfaat bagi pelanggan.

c. Inovasi Pemasaran

Inovasi pemasaran berkaitan dengan fungsi promosi pemasaran, harga, distribusi, serta fungsi selain pengembangan produk (misalnya kemasan atau iklan). Teknik pemasaran dinamis dapat membuat bisnis yang dijalankan bisa bertahan atau bahkan meraih kesuksesan dalam waktu lama. Adapun hal yang

paling dibutuhkan dalam inovasi pemasaran adalah interaksi (komunikasi) antara penjual dan pembeli, baik secara langsung maupun tidak langsung. Selain itu, terhadap rekanan bisnis seperti pada tingkatan pengecer juga dibutuhkan komunikasi secara terus-menerus. Sebab, mereka dapat digolongkan dalam kategori kelompok *marketing* bayangan yang secara tidak langsung ikut menjual produk Anda.

Agar inovasi yang dilakukan berjalan lancar dan sukses, Anda harus banyak membaca buku tentang bahan makanan ataupun resep. Profil bisnis makanan serupa juga layak dijadikan inspirasi. Dengan melakukan hal itu, Anda akan semakin tahu seluk-beluk bidang yang akan digeluti.

E. Strategi Pemasaran

Sebagian besar konsumen makanan sehat adalah kalangan masyarakat modern, misalnya karyawan kantor, pasien rumah sakit, kaum vegetarian, kalangan eksekutif, bahkan selebriti. Oleh karena itu, Anda perlu memperluas kegiatan promosi, baik di kalangan konsumen rumah tangga maupun ke beberapa instansi dan perkantoran di sekitar lokasi usaha Anda.

Sehubungan dengan itu, Anda harus memahami strategi pemasaran dengan baik. Dalam hal ini, strategi pemasaran

(*marketing strategy*) adalah suatu cara yang digunakan untuk membantu pelaku usaha membuat dan menjual barang dan jasa sesuai kondisi perusahaan, target pasar, ataupun selera konsumen yang dituju.¹⁴ Dalam menjalankan bisnis makanan, bukan hanya modal cita rasa yang dibutuhkan pelaku usaha. Kendati banyak yang mengatakan bisnis makanan tidak pernah sepi konsumen, kenyataan menunjukkan strategi pemasaran bisnis masih sangat dibutuhkan agar bisnis ini mampu menghasilkan omzet sesuai target. Di tengah persaingan pasar yang begitu ketat seperti sekarang, pemasaran bisnis makanan kian menjadi faktor penentu bagi perkembangan usaha ke depan.

Jadi, sangatlah penting untuk menyusun strategi pemasaran sejak awal agar tidak terperosok ke jurang kegagalan. Para pebisnis yang kini telah meraih kesuksesan juga sering mengatakan bahwa kunci sukses sebuah usaha terletak pada pilihan strategi pemasaran. Begitu pentingnya peran pemasaran hingga banyak perusahaan yang tidak ragu menggelontorkan dana besar untuk membiayai program pemasaran.

Kebutuhan terhadap strategi pemasaran yang jitu bukan hanya berlaku bagi bisnis yang sudah eksis, tetapi juga usaha baru. Dapat disaksikan bahwa peran pemasaran tidak kalah pentingnya dengan kemampuan memproduksi. Bahkan, bukan

¹⁴ Arisetyanto Nugroho Suharyadi, Purwanto S.K., dan Maman Faturrohman, *Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Muda* (Jakarta: Salemba Empat, 2007), hlm. 191.

tidak mungkin pemasaran justru menjadi jantung sebuah usaha. Seorang pebisnis tidak bisa serta merta mengklaim usahanya sudah mapan hanya karena roda produksi sudah berjalan dengan baik.

Mengingat begitu pentingnya peranan strategi pemasaran, konsultan wirausaha dan waralaba, Khoeruselim Ikhlas, mengingatkan bahwa suatu usaha baru benar-benar berjalan setelah si pebisnis mampu menjual *output*-nya. Ia mengatakan bahwa pintar memproduksi, tetapi tidak bisa menjual produknya sama saja malapetaka. Justru lebih baik jika yang terjadi adalah situasi sebaliknya, yakni tidak bisa memproduksi, tetapi mampu berjualan. Dalam situasi semacam itu, si pebisnis masih dapat mengantongi margin dengan menjual produk yang dihasilkan oleh orang lain.

Perusahaan dengan skala besar tentu mampu merekrut tenaga marketing yang andal. Adapun bagi pebisnis pemula, akan lebih baik jika mampu memproduksi sekaligus menjual sendiri. Tidak hanya itu, pebisnis pemula yang masih mengalami keterbatasan modal tentu dituntut memiliki kemampuan untuk menjual produk. Dana pas-pasan di tahap awal sebaiknya dialokasikan untuk keperluan yang tak tergantikan, seperti membeli peralatan dan bahan baku ataupun menyewa tempat produksi.

Pebisnis yang masih tidak mampu atau kurang menguasai ilmu pemasaran sangat mungkin akan mengalami kekacauan arus keuangan. Bahkan, bisa saja hal itu berakhir dengan

kegagalan usaha. Skenario tidak sedap itu terjadi karena banyak modal sudah dikeluarkan, tetapi tidak ada uang yang mengalir masuk. Untuk menghindari hal tersebut, tidak ada jalan selain mengimbangi besarnya pengeluaran dengan kinerja penjualan yang baik. Dengan demikian, arus kas senantiasa terjaga dan bisnis tetap berjalan. Jadi, sangat jelas bahwa peranan strategi pemasaran sangat krusial dalam melakoni sebuah usaha.

Sayangnya, sering kali seseorang yang akan memulai usaha diliputi kebingungan dalam memikirkan banyaknya orang yang dibutuhkan untuk menjalankan kegiatan pemasaran. Padahal, pada tahap awal, hal terpenting yang harus dilakukan terkait dengan kegiatan penjualan ialah memanfaatkan sumber daya manusia yang tersedia. Barulah pada tahap selanjutnya, pebisnis bisa mengetahui apakah ia perlu menambah karyawan di bagian penjualan atau tidak.

Pada sebuah usaha baru, persoalan biaya memang kerap menjadi kendala bagi kegiatan pemasaran. Namun demikian, hal ini tidak seharusnya mengecilkan minat Anda untuk menerapkan pemasaran yang baik. Dengan modal terbatas sekalipun, masih banyak cara yang bisa ditempuh untuk memaksimalkan kegiatan pemasaran. Sekecil apa pun sumber daya yang Anda miliki untuk mendukung kegiatan pemasaran, hal tersebut harus dimanfaatkan sebaik mungkin. Lantas, bagaimana cara mengatasi berbagai kekurangan dalam kegiatan pemasaran? Anda harus bekerja lebih keras selaku

pemilik usaha. Sebagai pemula, Anda sepatutnya terjun langsung untuk membantu memasarkan dan menjual produk. Itulah sebabnya pebisnis harus memiliki jiwa *marketer* dan *sales*.

Dengan demikian, sangat jelas bahwa kegiatan pemasaran termasuk faktor vital dalam kesuksesan usaha. Bisnis katering makanan sehat memang memiliki potensi cukup besar dan sudah banyak pelaku usaha meraup untung dari usaha ini. Hanya saja, tidak sedikit pula pelaku bisnis makanan sehat menanggung rugi atau bangkrut akibat strategi pemasaran yang digunakan kurang tepat. Untuk menghindari risiko tersebut, ada beberapa strategi pemasaran bisnis makanan sehat yang patut Anda cermati dalam uraian berikut ini.

1. Buatlah Brand yang Menarik

Sebelum memulai bisnis katering makanan sehat, Anda sebaiknya sudah menyiapkan *brand* atau nama usaha. Pilihlah nama yang menarik, unik, dan mudah diingat konsumen. Sebab, nama akan menjadi *image* yang tertanam di benak konsumen sehingga mereka mudah mengingat usaha Anda. Selain itu, hal lain yang perlu diperhatikan ialah menyesuaikan nama tersebut dengan jenis usaha yang Anda jalankan.

2. Memublikasikan kepada Masyarakat Sekitar

Ketika kegiatan produksi dan usaha sudah siap dijalankan, mulailah sebuah pemasaran atau promosi dengan mengenalkan bisnis Anda kepada teman dan masyarakat sekitar. Melalui pengenalan produk, orang-orang akan mengetahui kelebihan produk bisnis makanan sehat yang Anda jual, harga, serta layanan yang akan diberikan kepada konsumen.

Dalam mengenalkan bisnis makanan sehat buatan Anda, cara yang dapat dilakukan ialah membuat *event* dan mengundang mereka untuk berkunjung ke tempat usaha Anda. Pemasaran juga dapat dilakukan dengan merekrut karyawan lokal yang ada di sekitar lokasi usaha. Dengan cara itu, karyawan Anda secara tidak langsung akan mempromosikan tempat kerjanya kepada kerabat dan rekan-rekannya.

Selain kedua cara tersebut, cara memublikasikan bisnis makanan sehat yang Anda jalankan bisa dilakukan melalui media sosial. Di era internet seperti sekarang, publikasi melalui media sosial tergolong sangat efektif, terlebih bagi pebisnis pemula. Mempromosikan produk yang Anda miliki melalui media massa tentu membutuhkan biaya besar. Oleh karena itu, media sosial seperti Facebook, Twitter, Instagram, Path, Google+, atau *Market Place* bisa menjadi solusi praktis dan efektif. Selain itu,

Anda juga bisa memublikasikan produk melalui aplikasi *chat*, seperti BBM, WhatsApp, Line, dan sebagainya.

Setidaknya, ada tiga keunggulan jika Anda memanfaatkan jasa media sosial untuk memublikasikan dan memasarkan bisnis yang Anda jalankan. *Pertama*, media sosial sangat mudah dijalankan. Orang-orang yang melek internet dan teknologi tentu sangat mudah dalam menggunakan sosial media sekalipun masih pemula. Bukan hanya penggunaanya yang simpel, tetapi juga membuat akun di sosial media sangat mudah dilakukan. Hanya dalam hitungan menit, akun yang dibuat sudah bisa digunakan untuk sarana publikasi.

Kedua, media sosial tidak membutuhkan modal besar. Untuk membuat akun dan memasarkan produk melalui media sosial, pelaku bisnis *online* cukup mengeluarkan biaya kuota internet setiap bulannya. Tanpa berbisnis *online* pun Anda tentu sudah terbiasa menggunakan kuota untuk mengakses internet. Hanya dengan registrasi secara mudah dan singkat, Anda sudah memiliki akun yang dapat digunakan untuk mempromosikan bisnis. Barulah jika Anda merasa memerlukan promosi yang lebih intensif dan sudah mengantongi keuntungan lumayan, Anda dapat memasang iklan di media *online* dengan mengeluarkan sejumlah uang tertentu.

Ketiga, media sosial cepat dikenal. Menurut data yang dikeluarkan oleh Nielsen, pada tahun 2014, pengguna

internet di Indonesia sudah mencapai 71 juta orang. Sebanyak 41 juta di antaranya mengakses internet menggunakan *smart phone*. 70 juta orang mengakses media sosial, seperti Facebook, Twitter, Path, Instagram, LinkedIn, serta Google+. Berdasarkan data ini, sangat jelas bahwa publikasi produk melalui sosial media memiliki prospek cerah dan bisa membuat produk cepat dikenal. Hanya dengan promosi yang gencar dengan konten menarik, konsumen akan lebih peka terhadap bisnis Anda. Tentu saja konten yang disediakan harus menarik dan produknya memang dibutuhkan konsumen.

Tidak hanya itu, dengan memanfaatkan media sosial sebagai sarana publikasi, informasi tentang bisnis Anda juga akan jauh lebih cepat sampai di berbagai daerah. Dengan demikian, bisnis *online* milik Anda akan lebih cepat populer sehingga berpeluang terjadi transaksi yang menghasilkan keuntungan.

Akan tetapi, patut pula dipahami dengan baik bahwa meskipun promosi melalui media sosial jauh lebih gampang dan murah, ada hal-hal penting yang harus Anda perhatikan. Salah satunya ialah wajib menyajikan konten yang menarik, baik dalam hal tulisan maupun gambar. Sebab, kekurangan toko *online* ialah konsumen tidak dapat melihat dan merasakan secara langsung produk yang Anda tawarkan. Oleh karena itu, Anda sebagai pelaku bisnis *online* harus menyediakan informasi sedetail

mungkin, mulai dari foto yang diambil dari berbagai sudut agar konsumen bisa mengira-ngira produk yang akan mereka beli, hingga penjelasan lengkap tentang produk (meliputi bahan, manfaat, dan sebagainya).

3. Memberikan Potongan Harga untuk Event Tertentu

Pemberian potongan harga pada event-event tertentu, seperti ketika *grand opening* usaha atau saat ulang tahun bisnis bisa menjadi pilihan tepat untuk mempromosikan produk Anda. Selain itu, Anda juga bisa memberikan paket harga khusus pada momen-momen tertentu, misalnya pada saat libur hari raya, hari kemerdekaan, dan tahun baru. Potongan harga atau diskon tentu bisa menjadi daya tarik tersendiri bagi para konsumen untuk membeli produk atau menu yang Anda tawarkan. Selain itu, Anda juga bisa menggunakan brosur, pamflet, atau sejenisnya untuk menginformasikan potongan harga kepada konsumen.

4. Meningkatkan Kualitas Pelayanan

Sebagai pebisnis baru dalam katering makanan sehat, Anda harus mampu membangun kepercayaan konsumen dengan selalu memberikan pelayanan terbaik. Sebab, bukan hanya kelezatan rasa yang dibutuhkan konsumen, tetapi juga kualitas pelayanan dari pelaku usaha. Oleh

sebab itu, jangan sungkan-sungkan untuk memberikan layanan *delivery order* bagi pelanggan setia.

Berdasarkan uraian tersebut, tampak jelas bahwa pada dasarnya strategi pemasaran bisnis katering makanan sehat sangatlah penting. Oleh karena itu, segera lakukan promosi usaha secara total agar bisnis Anda dapat bersaing dengan kompetitor lainnya. Agar sejak dari *grand opening* sampai bisnis katering makanan sehat Anda berjalan lancar, lakukan terus promosi dan pemasaran secara kontinu. Bila perlu, sisihkan setidaknya 5–10% omzet usaha untuk membiayai promosi dan pemasaran usaha Anda.

F. Harga Bersaing

Apakah kompetitor bisnis Anda saat ini semakin banyak? Apakah Anda mulai pesimis dengan kelangsungan bisnis yang sedang dijalankan? Atau boleh jadi Anda diliputi kebingungan dalam menghadapi persaingan yang menyebabkan angka penjualan semakin lesu?

Hampir semua usaha makanan dan minuman, baik dalam skala besar maupun kecil memiliki pesaing. Demikian pula dengan bisnis katering makanan sehat, jumlah pesaingnya kian hari semakin bertambah. Jika benar-benar hendak memulai usaha di bidang katering makanan sehat, Anda

sebaiknya memahami cara menentukan harga jual yang benar. Jangan sampai harga yang Anda tetapkan tidak mendatangkan keuntungan sepadan. Pastikan pula harga jual produk Anda bisa bersaing dengan usaha-usaha sejenis lainnya.

Pada bab sebelumnya telah dijelaskan bahwa harga merupakan salah satu faktor penting di tengah ketatnya persaingan usaha. Jika dapat mematok harga sedikit lebih rendah dengan tetap mempertahankan kualitas produk maka konsumen akan secara otomatis berdatangan dan lebih memilih membeli produk Anda dibanding yang lain.

Lantas, bagaimana cara menghadapi persaingan dalam bisnis katering makanan sehat agar dapat memenangkan persaingan tanpa harus terlibat dalam perang harga? Berikut beberapa langkah yang harus Anda terapkan.

1. Mengenali Kelebihan dan Kekurangan Produk

Sebelum melangkah lebih jauh dalam menentukan harga makanan yang akan dijual, Anda sebaiknya terlebih dahulu menakar keunggulan dan kekurangan produk. Jujurlah dalam menilai bisnis Anda sendiri agar tidak berkutat dalam pasar yang salah. Tuliskan poin-poin yang menjadi keunggulan produk Anda. Di sisi lain, jangan lupa atau gengsi untuk mencatat poin yang menjadi kekurangan produk buatan Anda. Setelah itu, Anda

harus fokus terhadap keunggulan dan mulai merancang kampanye iklan yang dapat menutup kekurangan produk.

2. Membuat Perbedaan Pelayanan

Demi memenangkan persaingan dalam bisnis katering makanan sehat, bukan berarti Anda harus menjual produk secara murah. Hal tersebut hanyalah buah dari pemikiran kerdil yang hanya memikirkan keuntungan sesaat dan justru merugikan dalam jangka panjang. Agar mampu bersaing dengan kompetitor, Anda harus membuat perbedaan. Sebagai catatan, perbedaan ini bukan hanya dilihat dari sudut pandang produk yang Anda tawarkan. Jika ternyata produk Anda serupa dengan kompetitor maka buatlah pembeda dari sisi pelayanannya.

Membuat perbedaan dalam pelayanan merupakan langkah praktis untuk membuat perbedaan. Misalnya, Anda memberikan pelayanan secara lebih ramah, cepat, responsif, serta memperhatikan kebutuhan pelanggan melalui *after sales service*. Sering kita jumpai seorang konsumen memutuskan untuk membeli suatu produk bukan semata karena kebutuhan terhadap produk, melainkan disebabkan kedekatan mereka dengan penjual. Maka, Anda harus mulai memberikan perhatian kecil kepada konsumen, seperti memberi ucapan selamat kepada konsumen yang berulang tahun dan sebagainya.

Jika hal ini dilakukan secara konsisten, Anda akan memiliki pelanggan yang tak pernah terbayangkan sebelumnya.

3. Meningkatkan Kualitas dan Nilai Produk

Kualitas tidak bisa dibohongi dengan iklan. Sehebat apa pun iklan yang Anda buat untuk menarik minat konsumen, hal tersebut tidak mungkin dapat menyampaikan nilai produk yang sesungguhnya. Bila sekadar *brand image*, boleh jadi bisa. Namun, untuk *value* jangka panjang, aspek kualitas adalah yang paling menentukan. Semakin baik kualitas produk, konsumen akan kian setia menggunakan produk dan layanan Anda. Jadi, kualitas dan nilai produk yang Anda jual sangatlah penting untuk menarik konsumen sekaligus membandingkannya dengan produk buatan kompetitor. Jika kualitas dan nilai produk yang Anda tawarkan tinggi maka harga berapa pun tidak menjadi masalah bagi konsumen. Namun demikian, bukan berarti Anda harus menjual dengan sangat mahal. Tetaplah memberikan harga yang bersaing dengan kompetitor.

G. Memiliki Izin Layak Sehat

Agar lebih memiliki kredibilitas, Anda sebaiknya mengurus izin layak sehat sehingga konsumen yang membeli percaya

terhadap menu katering Anda. Jika sudah mengantongi izin layak sehat, artinya usaha Anda telah memenuhi standar *food safety* dan dilegalisasi oleh pihak pemerintah (dalam hal ini dinas kesehatan). Perlu diingat bahwa dinas kesehatan akan memberikan batasan dan aturan, yakni standar awal agar usaha katering Anda memenuhi persyaratan keamanan pangan saat menghadirkan produk makanan.

Aplikasi manajemen *food safety* sangatlah penting dan menjadi kunci usaha katering makanan sehat. Dengan menggunakan manajemen tersebut, hidangan akan terhindar dari kontaminasi zat berbahaya yang bisa mengancam kesehatan konsumen. Pengetahuan untuk aplikasinya menjadi syarat yang tidak bisa ditawar karena katering makanan sehat mengusung nilai lebih berkaitan dengan harapan konsumen. Sembrono dalam mengelola usaha katering makanan sehat hanya akan menghasilkan produk yang tidak bermutu baik, busuk, mengurangi manfaat dari makanan, bahkan dapat menyebabkan keracunan.

Anda yang ingin mendapatkan Sertifikat Laik Higiene Sanitasi Jasaboga harus mendatangi Dinas Kesehatan Kabupaten/Kota. Sertifikat ini merupakan bukti tertulis yang dikeluarkan oleh lembaga yang berwenang pada jasaboga/katering, yaitu Dinas Kesehatan Kabupaten/Kota dan memiliki masa berlaku 3 tahun.

1. Persyaratan Administratif

Persyaratan administratif yang harus dipenuhi saat mengajukan sertifikat adalah identitas pemohon dan dokumen pendukung lainnya, di antaranya sebagai berikut:

- a. sertifikat pelatihan/kursus higiene sanitasi bagi pemilik/pengusaha,
- b. denah bangunan dapur,
- c. surat penunjukan tenaga sanitarian atau tenaga yang memiliki pengetahuan higiene sanitasi sebagai penanggung jawab jasaboga/katering,
- d. ijazah tenaga sanitarian atau sertifikat pelatihan/kursus higiene sanitasi, serta
- e. sertifikat kursus higiene sanitasi bagi penjamah makanan minimal 1 (satu) orang.

Dokumen-dokumen yang diserahkan tersebut seluruhnya hanya dalam bentuk fotokopi.

2. Persyaratan Teknis

Sementara itu, persyaratan teknis meliputi hal-hal seperti persyaratan bangunan, fasilitas sanitasi, peralatan, ketenagaan, dan bahan makanan. Nantinya, hal-hal tersebut akan disurvei dan diperiksa, baik dalam aspek fisik, kimia, bakteriologis, serta seluruh rangkaian proses produksi makanan. Detail persyaratan bangunan, fasilitas sanitasi, peralatan, ketenagaan, dan bahan makanan

dapat dilihat dalam Lampiran Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 1096/Menkes/PER/VI/2011 Tentang Higiene Sanitasi Jasaboga.

Berikut persyaratan teknis yang dipenuhi oleh pengusaha katering makanan sehat untuk mendapatkan Sertifikat/Izin Layak Sehat.¹⁵

Golongan	Persyaratan Teknis
Golongan A1	1. Ruangan pengolahan makanan tidak boleh dipakai sebagai ruang tidur. 2. Bangunan tanpa ventilasi alam yang cukup harus menyediakan ventilasi buatan. 3. Pembuangan udara kotor/asap tidak menimbulkan gangguan terhadap lingkungan. 4. Tersedia tempat cuci tangan dan tempat cuci peralatan yang terpisah dengan permukaan halus dan mudah dibersihkan. 5. Tersedia minimal 1 lemari es untuk penyimpanan bahan pangan dan makanan jadi yang cepat membusuk.
Golongan A2	Sama seperti Golongan A1 dengan tambahan: 1. Ruangan pengolahan makanan harus dipisahkan dengan dinding pemisah dari ruang lain. 2. Pembuangan asap dapur dilengkapi alat pembuangan asap sehingga tidak mengotori ruangan.

¹⁵ easybiz.id

Golongan A3	Sama seperti Golongan A2 dengan tambahan: 1. Ruangan pengolahan makanan terpisah dari bangunan tempat tinggal. 2. Pembuangan asap dapur dilengkapi cerobong asap atau alat penangkap asap (<i>smoke hood</i>). 3. Tempat memasak makanan terpisah dengan tempat penyiapan makanan matang. 4. Tersedia lemari es yang dapat mencapai suhu -5°C dengan kapasitas cukup untuk melayani kegiatan sesuai dengan jenis makanan/bahan makanan yang digunakan. 5. Tersedia alat angkut atau kendaraan khusus pengangkut makanan dengan konstruksi tertutup dan hanya dipergunakan untuk mengangkut makanan siap saji. 6. Tempat makanan tertutup sempurna, bahan kedap air, permukaan halus, dan mudah dibersihkan. Pada tiap kotak (boks) sekali pakai harus mencantumkan nama perusahaan, Nomor Izin Usaha, dan Nomor Sertifikat Laik Higiene Sanitasi Jasaboga. Jika penyajian tidak dengan kotak harus mencantumkan nama perusahaan, Nomor Izin Usaha, dan Nomor Sertifikat Laik Higiene Sanitasi Jasaboga di tempat penyajian yang mudah diketahui umum.
Golongan B	Sama seperti Golongan A3 dengan tambahan: 1. Pembuangan air kotor dilengkapi penangkap lemak (<i>grease trap</i>) sebelum dialirkan ke bak penampungan air kotor (<i>septic tank</i>) atau tempat pembuangan lain. 2. Antara lantai dan dinding, tidak ada sudut mati dan harus lengkung (<i>conus</i>) agar mudah dibersihkan. 3. Memiliki ruang kantor dan kamar belajar khusus yang terpisah dari ruang pengolahan makanan. 4. Pembuangan asap dapur dilengkapi alat penangkap asap (<i>smoke hood</i>), alat pembuang asap, dan cerobong asap.

	5. Fasilitas pencucian peralatan dan bahan makanan dari bahan yang kuat, permukaan halus, dan mudah dibersihkan. 6. Setiap peralatan dibebashamakan minimal 2 menit dengan larutan kaporit 50 ppm atau air panas 80°C. 7. Tersedia minimal 1 tempat cuci tangan dengan air mengalir di tiap ruang pengolahan makanan, yang terletak dekat pintu dan dilengkapi sabun. 8. Ruang pengolahan makanan terpisah dari ruang penyimpanan bahan makanan dan tersedia lemari es penyimpan dengan suhu -5°C sampai -10°C dengan kapasitas memadai sesuai dengan jenis makanan yang digunakan.
Golongan C	Sama seperti Golongan B dengan tambahan: 1. Pembuangan asap dapur dilengkapi alat penangkap asap (<i>smoke hood</i>), alat pembuang asap, cerobong asap, serta saringan lemak yang dapat dibuka pasang untuk pembersihan berkala. 2. Ventilasi ruangan dilengkapi alat pengatur suhu ruangan. 3. Fasilitas pencucian alat dan bahan makanan terbuat dari bahan logam tahan karat dan tidak larut dalam makanan, seperti <i>stainless steel</i>. 4. Air untuk pencucian peralatan dan cuci tangan mempunyai kekuatan tekanan sedikitnya 15 psi (1,2 kg/cm²). 5. Di ruang pengolahan tersedia lemari es penyimpanan makanan secara terpisah sesuai jenis bahan makanan yang digunakan, seperti daging, telur, unggas, ikan, sayuran, dan buah dengan suhu yang mencapai kebutuhan yang disyaratkan. 6. Tersedia gudang penyimpanan untuk bahan makanan kering, makanan terolah, dan bahan yang tidak mudah membusuk. 7. Rak penyimpan makanan menggunakan roda penggerak sehingga ruangan mudah dibersihkan.

H. Mendapatkan Sertifikat Halal

Maraknya makanan dan produk mengandung bahan-bahan yang diharamkan dalam Islam membuat masyarakat Indonesia yang mayoritas muslim menjadi khawatir. Tentunya, ada perasaan aman tersendiri jika konsumen melihat label halal resmi pada produk makanan yang Anda jual. Terlebih, saat ini pemerintah tengah mencanangkan Indonesia sebagai destinasi wisata halal terbaik di dunia. Oleh karena itu, mengantongi sertifikat halal menjadi sebuah keharusan bagi pebisnis katering makanan sehat.

Sesuai amanat Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal, Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH) mendapat mandat untuk menerbitkan produk sertifikat halal. Kewenangan tersebut selama ini berada di Majelis Ulama Indonesia (MUI), yakni melalui Lembaga Pengkajian Pangan Obat-obatan dan Kosmetika (LPPOM).¹⁶

Meskipun terjadi perubahan, Menteri Agama, Lukman Hakim Saifuddin, menegaskan bahwa peran MUI dalam sertifikasi halal tetap penting. Menurutnya, Lembaga Pengkajian Pangan Obat-obatan dan Kosmetika (LPPOM)-MUI mempunyai 3 kewenangan. *Pertama*, mengeluarkan fatwa kehalalan suatu produk. Jadi, sebelum BPJPH mengeluarkan label halal, terlebih dahulu harus mendapatkan fatwa keha-

¹⁶ kemenag.go.id

lalan dari MUI. Artinya, fatwa halal tetap menjadi domain (wilayah kewenangan) MUI. *Kedua*, melakukan sertifikasi terhadap Lembaga Pemeriksa Halal (LPH). Dengan kata lain, kewenangan dan keputusan tetap berada pada MUI mengenai apakah sebuah lembaga lolos sebagai Lembaga Pemeriksa Halal atau tidak. *Ketiga*, auditor-auditor yang bergerak dalam industri halal harus mendapat persetujuan MUI.

Di sisi lain, Sekretaris BPJPH, Abdurrahman, menyatakan bahwa pelaku usaha dan masyarakat sekarang menunggu kapan BPJPH efektif beroperasi. Sampai saat ini, BPJPH terus melakukan sejumlah persiapan, baik menyangkut regulasi dan lainnya. Berkaitan dengan target, BPJPH diharapkan sudah mulai efektif beroperasi pada awal tahun 2019.

Ke depan, pendaftaran sertifikasi halal akan terintegrasi dengan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (PTSP). Dengan demikian, pelaku usaha tidak berhubungan langsung dengan BPJPH. Diharapkan, dalam waktu maksimal 62 hari, proses sertifikasi sudah selesai. Proses tersebut mencakup mulai dari pendaftaran, sidang fatwa MUI, hingga terbitnya sertifikat.¹⁷

Lantas, bagaimana prosedur penerbitan sertifikat halal? Kepala BPJPH, Soekoso, menjelaskan bahwa seluruh aturan proses sertifikasi halal akan diatur dalam Peraturan Menteri Agama (PMA) yang masih dibahas. Meskipun begitu, tata cara penerbitan sertifikat halal sudah diatur pada Bab V UU Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal. Di

¹⁷ kemenag.go.id

dalamnya disebutkan beberapa tahapan penerbitan sertifikat halal seperti berikut.

Pertama, pengajuan permohonan oleh pelaku usaha. Dalam hal ini, pelaku usaha mengajukan permohonan sertifikat halal secara tertulis kepada BPJPH dengan menyertakan dokumen berupa data pelaku usaha, nama dan jenis produk, daftar produk dan bahan yang digunakan, serta proses pengolahan produk.

Kedua, pemilihan Lembaga Pemeriksa Halal (LPH). Dalam hal ini, pelaku usaha diberi kewenangan memilih LPH untuk memeriksa dan/atau menguji kehalalan produknya. Adapun yang dimaksud LPH ialah lembaga yang mendapatkan kewenangan untuk melakukan pemeriksaan dan/atau pengujian kehalalan produk. LPH bisa didirikan oleh Pemerintah dan/atau masyarakat. Untuk saat ini, LPH yang sudah eksis adalah LPPOM-MUI. LPH yang dipilih oleh pelaku usaha kemudian akan ditetapkan oleh BPJPH. Penetapan LPH paling lama lima hari sejak dokumen permohonan dinyatakan lengkap.

Ketiga, pemeriksaan produk. Pemeriksaan dilakukan oleh auditor halal LPH yang telah ditetapkan oleh BPJPH. Pemeriksaan dan/atau pengujian kehalalan produk dilakukan di lokasi usaha pada saat proses produksi dan atau di laboratorium. Pengujian di laboratorium dapat dilakukan jika dalam pemeriksaan produk terdapat bahan yang diragukan

kehalalannya. Adapun hasil pemeriksaan dan/atau pengujian kehalalan produk kemudian diserahkan kepada BPJPH.

Keempat, penetapan kehalalan produk. BPJPH menyampaikan hasil pemeriksaan dan/atau pengujian kehalalan Produk yang dilakukan LPH kepada MUI untuk memperoleh penetapan kehalalan produk. Dari situ, MUI menetapkan kehalalan produk melalui sidang fatwa halal yang digelar paling lama 30 (tiga puluh) hari kerja sejak MUI menerima hasil pemeriksaan dan/atau pengujian Produk dari BPJPH.

Kelima, penerbitan sertifikasi. Produk yang dinyatakan halal oleh sidang fatwa MUI dilanjutkan oleh BPJPH untuk mengeluarkan sertifikat halal. Penerbitan sertifikat halal ini paling lambat 7 hari sejak keputusan kehalalan produk diterima dari MUI diterima. Pelaku usaha kemudian wajib memasang label halal beserta nomor registrasi pada produk usahanya.

Untuk produk yang dinyatakan tidak halal, BPJPH akan mengembalikan permohonan sertifikat halal kepada pelaku usaha disertai alasannya. Tidak hanya itu, BPJPH juga akan memublikasikan penerbitan sertifikat halal setiap produk.¹⁸

¹⁸ kemenag.go.id

DAFTAR PUSTAKA

- Apriadji, Wied Harry. 2008. *Menu 2 Minggu Bekal Kantor*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Ayodya, Wulan. 2008. *Kursus Singkat Usaha Aneka Katering Laris Manis*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Bangun, A P. 2008. *Mengatasi Problem Pencernaan dengan Terapi Jus*. Jakarta: AgroMedia.
- Dudley, S.R. 1988. *Mastering Catering Science*. London: Macmillan Education Ltd.
- Habsari, Rinto. 2007. *Info Boga*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Heliana, Indah dkk. 2007. *Sukses Mengelola Usaha Warung Makan*. Jakarta: Trans Media Pustaka.
- Loebis, Sri. 2010. *Bisnis Laris Katering*. Jakarta: Kriya Pustaka.
- Manurung, Laurensius. 2010. *Strategi dan Inovasi Model Bisnis Meningkatkan Kinerja Usaha*. Jakarta: Elex Media Computindo.
- Marsden, Kathryn. 2008. *The Complete Book of Food Combining; Panduan Diet Sehat Terlengkap, Terbaru, dan Mudah Sekali Dipraktikkan*. Bandung: Qanita.
- Pamudji, Doddy. 1996. *Petunjuk Praktis Usaha Katering*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

- P., Sigit Oktaviyani. 2014. *Miracle Juices; Penggempur Kolesterol, Penyakit Jantung Kroner, dan Stroke*. Tanpa Kota: FMedia.
- Saladin, Djaslim. 2003. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Linda Karya.
- Simamura, Bilson. 2001. *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sudjatmoko, Agung. 2009. *Cara Cerdas Menjadi Pengusaha Hebat*. Jakarta: VisiMedia.
- Suharyadi, Arisetyanto Nugroho, Purwanto S.K., dan Maman Faturrohman. 2007. *Membangun Usaha Sukses sejak Usia Muda*. Jakarta: Salemba Empat.
- Swastha, Basu dan Irawan. 2003. *Manajemen Pemasaran Modern Edisi Kedua*. Yogyakarta: Liberty Offset.
- Tinaprilla, Netti. 2007. *Jadi Kaya dengan Berbisnis di Rumah; Kiat Praktis bagi Wanita Mencapai Kebebasan Finansial tanpa Harus Meninggalkan Keluarga*. Jakarta: Elex Media Komputindo.

Website:

- | | |
|---------------------------|-------------------|
| bisnis.liputan6.com | siapbisnis.ne |
| bisnisumkmonline.com | timesonline.co.uk |
| easybiz.id | wolipop.detik.com |
| kemenag.go.id | |
| peluangusaha.kontan.co.id | |

TENTANG PENULIS

Eko Siswanto, dilahirkan di Dinoyo, Malang, Jawa Timur pada tahun 1982. Pendidikan dasar hingga SMA diselesaikan di kota kelahirannya. Selanjutnya, pada tahun 2010, ia berhasil menyelesaikan pendidikan S-1 di salah satu universitas swasta di Malang dengan nilai yang sangat memuaskan.

Sejak masih kuliah, ia sudah menekuni bisnis MLM dan rajin mengikuti seminar-seminar bisnis. Saat ini, ia tinggal di kota Malang sambil membangun jaringan bisnis waralaba yang dimilikinya. Sembari menekuni usaha, ia masih menyediakan waktu untuk menelaah buku-buku bertema bisnis dan menuliskan buah pemikirannya. Adapun karya tulisnya yang sudah diterbitkan dalam bentuk buku berjudul *Info Komplet Waralaba (Franchise)* (FlashBooks, 2014). Saran dan kritik yang membangun bisa disampaikan melalui email ke alamat siswanto_mlg@yahoo.co.id.

Bagi pembaca yang menginginkan informasi lebih lengkap mengenai buku-buku kami, segera akses www.divapress-online.com. Atau bisa juga bergabung di akun Facebook: Penerbit DIVA-Press serta *follow* Twitter: @divapress01.