



**Bujang PADEK**  
3.956 Makam Terancam Dihimpit  
Maknyo batalah iuranyo lai, jaan sampai  
diimpik urang kuburan dunsanak awak.....! /

Perketat IMB Kawasan Zona Merah  
Kalau diagiah juo izin samo jo mambahayokan  
nyawo masyarakat karano rawan bancano....! /

Cuaca Ekstrem, Pessel Dikepung Banjir  
Musim hujan kabanya sampai akhia tahun,  
maknyo jago-jago sajo di daerah nan rawant

## TAJUK RENCANA

### Saatnya Operasi Pasar Minyak Goreng

**HARGA** minyak goreng terus merangkak naik di pasaran. Kenaikan secara bertahap telah berlangsung dua bulan belakangan. Jika sebelumnya harga minyak goreng berkisar Rp 10 ribu sampai Rp 12 ribu per liter, saat ini sudah mencapai Rp 15 sampai Rp 17 ribu per liter. Untuk minyak goreng kemasan ada yang Rp 18 ribu per liter dan Rp 35 ribu per 2 liter. Kenaikan minyak goreng disebabkan berkurangnya pasokan minyak nabati dan hewani di pasar global. Produksi minyak goreng menurun sejak pandemi Covid-19 merebak.

Direktur Eksekutif Gabungan Industri Minyak Nabati Indonesia (GIMNI) Sahat Sinaga menyebut, produksi minyak nabati dan hewani telah menurun sebanyak 266.000 ton pada 2020. Penurunan produksi juga terjadi pada 2021. Selain itu, kenaikan harga minyak goreng juga disebabkan adanya kenaikan harga minyak sawit atau CPO Indonesia. Saat ini, harga CPO di Indonesia masih berbasis harga CPO Cif Rotterdam. Dia menilai, apabila harga Cif Rotterdam mengalami kenaikan, maka harga CPO lokal juga naik. Apabila harga Cif Rotterdam mengalami kenaikan, maka harga CPO lokal juga naik. Naiknya harga CPO tentu saja berimbas kepada naiknya harga minyak goreng di pasaran.

Sejauh ini belum ada langkah-langkah konkret yang diambil pemerintah untuk menstabilkan harga di pasaran. Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri Kementerian Perdagangan Oke Nurwan dalam keterangannya mengatakan, pihaknya bakal melakukan sejumlah langkah. Antara lain memantau sesuai harga acuan khusus untuk minyak goreng kemasan sederhana. Sedangkan untuk kemasan lainnya tetap mengikuti mekanisme pasar. Pemerintah juga akan memastikan ketersediaan minyak goreng di pasaran namun tetap mengikuti mekanisme pasar. Artinya tetap berlaku hukum pasar. Jika stok sedikit permintaan banyak, harga akan naik. Tidak ada intervensi untuk menstabilkan harga secara keseluruhan.

Sejak harga minyak goreng naik, tidak saja ibu-ibu rumah tangga yang mengeluh tapi juga pedagang dan pelaku usaha yang memakai minyak goreng dalam usahanya. Salah satunya penjual gorengan. Kenaikan minyak goreng sangat dirasakan, apalagi di tengah pandemi Covid-19 yang berdampak menurunnya daya beli masyarakat.

Sejak Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) berjilid-jilid dan berbulan-bulan, usaha kulineran terdampak cukup dalam. Sebab jam berjualan dibatasi. Bahkan yang berjualan di malam hari memilih tutup daripada tak ada yang beli dan menanggung rugi. Kini di saat usaha mulai bangkit lagi, dihadang kenaikan bahan baku. Tentu saja kondisi ini bagi mereka seperti sudah jatuh tertimpa tangga pula.

Karena itu, pemerintah mesti turun tangan. Kalau tak bisa menurunkan harga, tak ada salahnya melakukan operasi pasar minyak goreng. Sebab minyak goreng salah satu kebutuhan pokok selain beras, gula dan cabai yang bisa dilakukan operasi pasar.

Tak hanya beras, dulu di Padang, Sumbar, Bulog pernah melakukan operasi pasar cabai merah. Nah, tentu minyak goreng juga bisa diadakan operasi pasar. Dijual di bawah harga pasar. Ini akan sangat membantu ibu-ibu rumah tangga. Usaha-usaha kecil dan pedagang kuliner kaki lima akan bangkit lagi minimal bertahan di tengah kondisi ekonomi yang belum stabil. (\*)



**INFO**  
Naskah Opini panjang tulisan sekitar 750 kata. Kirim ke: [opinipadek@gmail.com](mailto:opinipadek@gmail.com). Sertakan data CV, copy KTP, foto, dan nomor telepon.

Naskah yang sudah limahari di redaksi dan tidak termut otomatis dianggap kembali ke pengirim.

## LAYANAN PADEK

Anda punya uneg-uneg untuk mengkritisi persoalan yang terjadi di Sumatera Barat? Kirimkan uneg-uneg Anda ke email: [opinipadek@gmail.com](mailto:opinipadek@gmail.com) dengan subjek: Layanan Padek atau SMS ke 081267734980 atau 0811666438. Bisa juga ke [Twitter](https://twitter.com/padangekspres) dan [Instagram @padangekspres](https://www.instagram.com/padangekspres).

# Kawa Daun dan Strategi Ekspansi

EDISSET

Dosen Bagian Pembangunan dan Bisnis Peternakan Unand



Manfaat kawa daun di bidang kesehatan, di bidang sosial ekonomi masyarakat serta potensi pasar yang semakin hari semakin bertambah adalah bukti bahwasanya peluang pengembangan kawa daun untuk masa yang akan datang diprediksi memiliki prospek yang cukup besar. Upaya untuk menangkap peluang tersebut tentu perlu juga diiringi dengan berbagai perbaikan pada level kelompok usaha penyedia, mulai dari *Kuality* dan *Kuantity* bahan, teknik *Proseccing*, *Packing* sampai tahapan *Marketing* (*K2P2M*).

ketagihan terhadap minuman ini karena bisa disajikan dengan varian rasa yang berbeda melalui tambahan susu, jahe dan madu.

Khasiat dari kawa daun ialah memiliki anti oksidan yang jauh lebih tinggi dari kopi ataupun daun teh hijau. dr. Davies dan dr. Campa, spesialis gizi dalam jurnal *Annals of Botany* mengungkapkan bahwa teh daun kopi mengandung tingkat antioksidan yang dapat melawan kanker ganas dibandingkan dengan kita mengonsumsi kopi atau teh (Wahyuni, 2018). Tidak hanya antioksidan, kawa daun juga mengandung kafein namun jumlahnya lebih sedikit dari daun kopi seperti teh, tidak menggunakan biji kopi seperti kopi hitam lazimnya dan warnanya pun lebih mengarah ke bentuk teh. Pencinta kawa daun juga akan semakin

tioksidan murni seperti kuersetin, yaitu sebesar 3.79 µg/mL (Puspitasari, 2017).

Manfaat kawa daun dibidang kesehatan, dibidang sosial ekonomi masyarakat serta potensi pasar yang semakin hari semakin bertambah adalah bukti bahwasanya peluang pengembangan kawa daun untuk masa yang akan datang diprediksi memiliki prospek yang cukup besar. Upaya untuk menangkap peluang tersebut tentu perlu juga diiringi dengan berbagai perbaikan pada level kelompok usaha penyedia, mulai dari *Kuality* dan *Kuantity* bahan, teknik *Proseccing*, *Packing* sampai tahapan *Marketing* (*K2P2M*).

Agar perbaikan pada kelompok usaha kawa daun bisa berjalan sesuai dengan kebutuhan atau permintaan pasar, tentu diperlukan

**KAWA** berasal dari bahasa arab yaitu Qawah, yang berarti kopi dengan nama ilmiah *Coffea*. Kawa sejatinya dapat diolah untuk dijadikan minuman yang menghasilkan aroma yang menarik, baik dari hasil olahan daun maupun dari hasil olahan bijinya. Hasil olahan daun disebut aia kawa atau kawa daun sedangkan hasil olahan dari biji kawa bisa disajikan dalam berbagai bentuk minuman lain seperti *arabica*, *robusta*, *coffellate* dan jenis lain sesuai dengan kemauan *Barista* nya. Kawa daun merupakan minuman khas tradisional Minangkabau, yang sampai sekarang tetap eksis di tengah munculnya berbagai jenis minuman. Kondisi ini terjadi karena kebiasaan minum kawa sudah menjadi budaya dan *trend* dikalangan orang Minang, seperti menyuguhkan minuman kawa pada setiap musyawarah adat, resepsi pernikahan maupun pada saat merajut silaturahmi dengan sanak keluarga dan tidak terlepas juga pada saat bercengkrama ringansambil "ngopi" di warung-warung ada.

Tradisi "ngopi" terus turun kepada generasi milenial, terindikasi dengan menjamurnya berbagai warung/kafe yang menyajikan minuman yang beraroma unik ini, namun saja terjadi sedikit pergeseran selera dari kopi hitam biasa ke minuman kawa daunnya, karena selain cita rasa yang berbeda dari kopi hitam biasa, bahan baku dan tampilannya juga menarik. Kawa daun ini berasal dari kopi yang langsung diseduh dari daun kopi seperti teh, tidak menggunakan biji kopi seperti kopi hitam lazimnya dan warnanya pun lebih mengarah ke bentuk teh. Pencinta kawa daun juga akan semakin

## Pembelajaran Menggunakan Webbed untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa di Masa Pandemi

RISSA PRAMITA

Mahasiswi Magister Pendidikan Fisika Universitas Negeri Padang



Pembelajaran terpadu tipe *webbed* melakukan penyeleksian tema atau topik pembelajaran sesuai dengan minat belajar siswa. Pendidik yang belum memiliki banyak pengalaman dapat menggunakan tipe *webbed* ini dalam proses pembelajaran secara optimal. Siswa juga mudah melihat kegiatan-kegiatan dan ide-ide berbeda yang terkait dengan pembelajaran (Trianto, 2011). Penggunaan pembelajaran terpadu tipe *webbed* sangat efisien diterapkan dalam pembelajaran pada saat ini, dimana pada umumnya sekolah melakukan pembelajaran jarak jauh.

belajaran yang bisa membuat motivasi dan minat siswa untuk belajar meningkat, walaupun hanya belajar dari jarak jauh. Pembelajaran terpadu tipe *webbed* diharapkan mampu meningkatkan motivasi dan minat siswa dalam pembelajaran jarak jauh. Pembelajaran terpadu tipe *webbed* merupakan pembelajaran terpadu yang menggunakan pendekatan tematik. Pembelajaran terpadu tipe *webbed* menyajikan pendekatan tematik untuk mengintegrasikan mata pelajaran. Mata pelajaran yang menggunakan tema untuk menyelidiki kesesuaian konsep, topik, dan ide-ide. Pembelajaran terpadu tipe *webbed* dirancang berdasarkan minat belajar siswa, sehingga mampu meningkatkan proses pembelajaran yang dapat meningkatkan minat dan motivasi belajar siswa di masa pandemi.

Pembelajaran terpadu tipe *webbed* ini memiliki karakteristik pendekatan pembelajaran yang mengembangkan kurikulum dimulai dengan satu tema atau satu topik pemikiran.

Pembelajaran terpadu tipe *webbed* mengembangkan motivasi dan minat belajar siswa karena adanya pemilihan tema yang didasarkan pada minat siswa. Menggunakan prinsip belajar menyenangkan, mengembangkan keterampilan siswa, kerja sama, dan komunikasi. Sehingga pembelajaran terpadu tipe *webbed* mampu meningkatkan motivasi dan minat siswa dalam proses pembelajaran, yang menyebabkan tujuan pembelajaran yang dirancangkan tercapai dengan baik pada pembelajaran (Mardianto, 2011). Pendidik dan siswa dapat melakukan proses belajar mengajar dengan mudah, bersemangat dan terlaksana sesuai dengan apa yang diinginkan. Sehingga pandemi Covid-19 tidak terlalu mengganggu proses pembelajaran, walaupun proses pembelajaran yang dilaksanakan dalam jarak jauh.

Pembelajaran terpadu tipe *webbed* memiliki kelebihan dalam proses pembelajaran. Hal tersebut yang membuat pendidik termotivasi untuk mengembangkan tipe *webbed*

tersebut dalam proses pembelajaran. Pembelajaran terpadu tipe *webbed* melakukan penyeleksian tema atau topik pembelajaran sesuai dengan minat belajar siswa. Pendidik yang belum memiliki banyak pengalaman dapat menggunakan tipe *webbed* ini dalam proses pembelajaran secara optimal. Siswa juga mudah melihat kegiatan-kegiatan dan ide-ide berbeda yang terkait dengan pembelajaran (Trianto, 2011). Penggunaan pembelajaran terpadu tipe *webbed* sangat efisien diterapkan dalam pembelajaran pada saat ini, dimana pada umumnya sekolah melakukan pembelajaran jarak jauh.

Berbagai penelitian dilakukan pada pembelajaran terpadu tipe *webbed*. Pada tahun 2007, penelitian yang dilakukan oleh Windarti tentang pembelajaran terpadu tipe *webbed*. Di mana dalam penelitian tersebut didapatkan kesimpulan bahwa pembelajaran terpadu tipe *webbed* dapat meningkatkan motivasi belajar siswa, dan kualitas pembelajaran. Pembelajaran terpadu tipe *webbed* bisa digunakan untuk pembelajaran yang bersifat pengamatan, eksperimen atau percobaan yang efektif dan optimal. Penelitian yang dilakukan oleh Karima pada tahun 2016, yang membahas tentang aktivitas dan hasil pembelajaran yang menggunakan tipe *webbed*. Dari penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa pembelajaran terpadu tipe *webbed* dapat meningkatkan aktivitas dan hasil belajar yang signifikan dalam proses pembelajaran. Sehingga penggunaan pembelajaran terpadu tipe *webbed*, efektif dan optimal digunakan pada masa pandemi dalam pembelajaran. Tujuan pembelajaran yang dirancang dapat tercapai, walaupun proses pembelajaran dilakukan jarak jauh. Motivasi dan minat belajar siswa juga akan meningkat, karena pembelajaran dilakukan berdasarkan minat siswa tersebut. (\*)

## Padang Ekspres

www.padek.co

Terbit Sejak 25 Januari 1999

Badan Penerbit: PT Padang Intermedia Pers  
Jawa Pos Media Group

Komisaris Utama : Suhendro Boroma  
Komisaris : Amiril Noor, H. Suryanto  
Direktur : M Nazir Fahmi  
Pemimpin Redaksi : Revdi Iwan Syahputra  
Cooperate Lawyer JPG : Andi Syarifuddin, SH, MH

■ DIVISI PRODUKSI  
Redaktur Pelaksana : Suryani, Rommi Delfiano,  
Penjab Minggu/Redpel Bisnis : Eri Mardinal  
Kordinator Liputan : Eka Ritanto  
Redaktur : Ganda Cipla, Zulkarnaini,  
William

Liputan Padang  
Fotografer : Indra Kurniawan, Adetio  
Sekretaris Redaksi : Purutama  
■ PERWAKILAN  
Bukittinggi/Agam : Rifa Yanas, Putra Susanto  
Payakumbuh/50 Kota : Fajar Rillah Vesky, Arifdel Ilham  
Pesisir Selatan : Yoni Syafrizal  
Pasaman/Pasbar : Rohimuddin, Lumban Tori  
Kota Solok/ Kab Solok : Frikel Adilla Mender  
Sawahlunto : Herry, Yulicel Anthony  
Dharmasraya : Zulfia Anita  
Solok Selatan : Ardilono

Pariaman/ Padangpariaman : Zikrianti ZN, Aris Prima Gunawan  
Padangpanjang : Yuwardi  
Tandatar : Nanda Anggara  
Mentawai : Arif Rahmad Daud  
Sijunjung : Yulicel Anthony

■ PRACETAK DAN IT  
Kepala Pracetak : Jufri Jao  
Kordinator IT : Adrianto Syafril

■ DIVISI USAHA  
Manager Keuangan : Yossi Ariesta  
Manager Umum dan SDM : Nurhelwani  
Manager Sirkulasi & EO : Sukri Umar  
Manager Iklan/Online & Kreatif : Heri Sugianto  
Manager Penagihan : Sarbidin  
Ass.Manager Penagihan : Ivo Fitriana  
Ass. Manager EO & Iklan Luar Ruang : Dicky Junaldi

■ ONLINE  
PT Padang Multimedia Korporindo  
Direktur : Tandri Eka Putra  
Alamat : Jl. Adinegoro No 17 A, Lubukbuaya, Padang.

■ KANTOR IKLAN JAKARTA  
Perwakilan Jakarta  
Manager Iklan Jakarta : Bustanol Arifin  
Zulfasi (Redaksi)

Alamat: Gedung Graha Pena Lt 6 Ruang 601 Jl. Kebayoran Lama  
No 12 Jakarta Selatan Telepon: (021) 53699560, Fax: (021)  
5333048, E-mail: padangekspresjakarta@yahoo.co.id  
Website: www.padek.co, Edisi Digital: epaper.padek.co

■ ALAMAT

Redaksi/Usaha: Jl. Adinegoro No. 17 A Lubukbuaya Padang, Sumatera Barat  
E-mail: [liputanpadek@yahoo.com](mailto:liputanpadek@yahoo.com)

■ LAYANAN IKLAN DAN PELANGGAN

Tarif Iklan: Iklan Display Halaman Pertama: Rp20.250/mmk (BW), Rp27.500/mmk (SC),  
Rp40.500/mmk (FC), Display Halaman Depan: Rp24.300/mmk (BW), Rp32.400/mmk (SC),  
Rp40.500/mmk (FC); Display Halaman Belakang: Rp14.850/mmk (BW), Rp18.900/mmk (SC),  
Rp27.000/mmk (FC); Iklan Sosial: Rp6.000/mmk; Iklan Jitu: Rp30.000/muat. Harga iklan ditambah pajak 10 persen. Harga Langganan: Rp105.000/bulan (Padang dan sekitarnya), luar kota tambah ongkos kirim.

■ PERCETAKAN

PT Padang Graindo Mediatama  
Direktur : M Nazir Fahmi  
Alamat: Jl. Adinegoro No. 17 A Lubukbuaya, Padang, Sumatera Barat.  
Telepon/Fax: (0751) 481222. Isi di luar tanggung jawab percetakan.

Redaksi menerima tulisan karya asli, terjemahan atau saduran (dengan sumber asli bagi karya terjemahan dan saduran). Panjang tulisan 3 hingga 5 halaman, dikelit spasi rangkap, serikan identitas diri. Naskah yang dimuat akan diberi imbalan. Redaksi berhak menyunting selagi tidak mengubah maksud tulisan.

Wartawan Harian Pagi Padang Ekspres dibekali identitas (kartu pers), dan tidak menerima pemberian berbentuk uang atau apa pun yang berhubungan dengan profesinya