

## **Strategi Pengembangan UMKM dalam Pemanfaatan Hasil Perkebunan Buah Nanas di Desa Tanjung Baru**

**Enjellah<sup>1\*</sup>, Nisya Audya MH<sup>2</sup>, Pikri Rajabi Nastiar<sup>3</sup>, Syarif Hidayatullah<sup>4</sup>,  
Budi Setiawan<sup>5</sup>, Vhika Meiriasari<sup>6</sup>**

2021510010@students.uigm.ac.id<sup>1</sup>, 2021510068@students.uigm.ac.id<sup>2</sup>,  
2021280007@students.uigm.ac.id<sup>3</sup>, budi.setiawan@uigm.ac.id<sup>5</sup>, vvikams@uigm.ac.id<sup>6</sup>

<sup>1,2,4,5</sup>Program Studi Manajemen

<sup>3</sup>Program Studi Perencanaan Wilayah dan Kota

<sup>6</sup>Program Studi Akutansi

<sup>1,2,3,4,5,6</sup>Universitas Indo Global Mandiri

Received: 08 09 2024. Revised: 25 09 2024. Accepted: 28 09 2024

**Abstract :** The development of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) is one of the important efforts in improving the economy of rural communities. Tanjung Baru Village has abundant pineapple plantation potential, but the utilization of these plantation products is still not optimal. This service activity aims to formulate a strategy for the development of MSMEs through the use of pineapple plantation products in Tanjung Baru Village. The methods used include production skills training, managerial capacity building, and marketing assistance for processed pineapple products. The results of this activity showed a significant increase in participants' knowledge and skills, as evidenced by the increase in the average score from pre-test (41.0) to post-test (81.5). Participants succeeded in developing processed pineapple products such as jam, chips, and juice with good quality. This activity also resulted in training modules and partnership networks to support product marketing. It can be concluded that the MSME development strategy based on local potential implemented has succeeded in increasing the capacity of MSME actors in processing and marketing pineapple products, as well as opening up opportunities for business diversification that have the potential to increase the income of village communities.

**Keywords :** MSME development, Pineapple fruit, Tanjung Baru.

**Abstrak :** Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu upaya penting dalam meningkatkan perekonomian masyarakat pedesaan. Desa Tanjung Baru memiliki potensi perkebunan buah nanas yang melimpah, namun pemanfaatan hasil perkebunan tersebut masih belum optimal. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan UMKM melalui pemanfaatan hasil perkebunan buah nanas di Desa Tanjung Baru. Metode yang digunakan meliputi pelatihan keterampilan produksi, peningkatan kapasitas manajerial, serta pendampingan pemasaran produk olahan nanas. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan peningkatan signifikan dalam pengetahuan dan keterampilan peserta, yang dibuktikan dengan kenaikan rata-rata skor dari pre-test (41,0) ke post-test (81,5). Peserta berhasil mengembangkan produk olahan nanas seperti selai, keripik, dan jus dengan kualitas yang baik. Kegiatan ini juga menghasilkan modul pelatihan dan jaringan kemitraan untuk mendukung

pemasaran produk. Dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan UMKM berbasis potensi lokal yang diterapkan berhasil meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam mengolah dan memasarkan produk nanas, serta membuka peluang diversifikasi usaha yang berpotensi meningkatkan pendapatan masyarakat desa.

**Kata kunci :** Pengembangan UMKM, Buah Nanas, Tanjung Baru.

## **ANALISIS SITUASI**

Desa Tanjung Baru memiliki potensi besar dalam perkebunan nanas, namun pemanfaatan hasilnya masih rendah. Kebanyakan petani menjual buah segar dengan harga yang tidak optimal, sehingga kontribusi ekonominya minimal. Keterbatasan pengetahuan tentang pengolahan dan manajemen usaha menjadi kendala utama dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Oleh karena itu, tujuan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai teknik pengolahan nanas menjadi produk bernilai tambah, serta memperkuat keterampilan manajerial dan pemasaran pelaku UMKM. Dengan intervensi yang terencana, diharapkan UMKM di Desa Tanjung Baru dapat berkembang, membuka akses pasar yang lebih luas, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan.

## **SOLUSI DAN TARGET**

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan pada hari Selasa, 16 Juli 2024, bertempat di Balai Desa Tanjung Baru. Solusi yang ditawarkan meliputi: 1) Pelatihan pengolahan buah nanas menjadi produk bernilai tambah (selai, keripik, jus). 2) Pelatihan manajemen usaha dan keuangan dasar. 3) Pendampingan pengembangan produk dan strategi pemasaran. 4) Fasilitasi pembentukan jaringan kemitraan dengan pihak eksternal. Target dari kegiatan ini adalah: 1) Minimal 20 pelaku UMKM mengikuti pelatihan. 2) Peningkatan skor pengetahuan dan keterampilan peserta minimal 30% (diukur melalui *pre-test* dan *post-test*). 3) Terciptanya minimal 3 jenis produk olahan nanas yang siap dipasarkan. 4) Terbentuknya minimal 2 kemitraan baru untuk mendukung pemasaran produk.

## **METODE PELAKSANAAN**

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian dengan judul Strategi Pengembangan UMKM dalam Pemanfaatan Hasil Perkebunan Buah Nanas di Desa Tanjung Baru dilakukan melalui pendekatan partisipatif dan kolaboratif. Jadwal Pelaksanaan Kegiatan (16 Juli 2024). 1) Registrasi peserta dan *pre-test* (08.00 - 09.00), 2) Pembukaan dan pengantar (09.00 - 09.30).

3) Sesi 1: Pelatihan pengolahan buah nanas (09.30 - 12.00) Pemateri: Ahli pengolahan pangan.  
4) Istirahat (12.00 - 13.00). 5) Sesi 2: Pelatihan manajemen usaha dan keuangan (13.00 - 15.00).  
Pemateri: Dosen Manajemen. 6) Sesi 3: Strategi pemasaran produk UMKM (15.00 - 16.30).  
Pemateri: Praktisi pemasaran digital. 7) *Post-test* dan penutupan (16.30 - 17.00). Berikut tahapan-tahapan yang akan dilakukan dalam pelaksanaan kegiatan: 1) Observasi dan Survei Awal Kegiatan dimulai dengan observasi lapangan dan survei awal untuk mengidentifikasi kondisi sosial, ekonomi, dan potensi lokal di Desa Tanjung Baru. Survei ini juga akan mencakup pemetaan sumber daya UMKM yang sudah ada, kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM, serta potensi pengolahan hasil perkebunan nanas yang belum dimanfaatkan.

**Pelatihan dan Peningkatan Kapasitas.** Pelatihan Pengolahan Buah Nanas: Pelaku UMKM akan diberikan pelatihan teknis mengenai cara mengolah nanas menjadi berbagai produk turunan seperti selai, keripik, jus, dan lainnya. Pelatihan ini melibatkan ahli pengolahan makanan yang berpengalaman untuk memastikan kualitas produk yang dihasilkan. Pelatihan Manajemen Usaha dan Keuangan: Dalam upaya meningkatkan kapasitas manajerial pelaku UMKM, diberikan pelatihan mengenai manajemen usaha, pencatatan keuangan sederhana, perencanaan bisnis, dan strategi pengembangan usaha yang berkelanjutan. Pendampingan dan Fasilitasi Kegiatan ini dilanjutkan dengan pendampingan intensif kepada pelaku UMKM. Pendampingan meliputi tahap produksi, pengemasan, dan pemasaran produk. Tim pengabdian juga akan membantu memperkenalkan teknologi sederhana untuk meningkatkan efisiensi produksi. Selain itu, fasilitasi akses ke pasar dilakukan dengan menghubungkan pelaku UMKM dengan jaringan distribusi dan pemasaran yang lebih luas.

**Penguatan Jaringan dan Kemitraan** Dalam rangka memperkuat pemasaran produk olahan nanas, akan dilakukan kerja sama dengan pihak-pihak eksternal seperti koperasi, *marketplace online*, dan instansi pemerintah (Setiawan et al., 2023). Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk membuka pasar produk UMKM Desa Tanjung Baru. Monitoring dan Evaluasi Untuk memastikan keberhasilan kegiatan, dilakukan monitoring secara berkala terhadap kemajuan UMKM yang terlibat. Evaluasi dilakukan melalui pengukuran kinerja UMKM dalam hal peningkatan produksi, pendapatan, serta penetrasi pasar. Hasil evaluasi ini akan digunakan untuk memberikan rekomendasi perbaikan strategi ke depan.

## **HASIL DAN LUARAN**

Kegiatan pengabdian Strategi Pengembangan UMKM dalam Pemanfaatan Hasil Perkebunan Buah Nanas di Desa Tanjung Baru menghasilkan berbagai dampak positif terhadap

pelaku UMKM dan masyarakat desa secara keseluruhan. Pelatihan dan pendampingan yang dilakukan berhasil meningkatkan pengetahuan serta keterampilan pelaku UMKM dalam mengolah buah nanas menjadi produk turunan yang memiliki nilai tambah, seperti selai, keripik, dan jus. Hal ini memungkinkan pelaku UMKM untuk meningkatkan kualitas produk mereka sehingga lebih kompetitif di pasar. Selain itu, pelaku UMKM yang terlibat dalam program ini mengalami peningkatan kemampuan manajemen usaha, yang mencakup perencanaan bisnis, pengelolaan keuangan, serta pencatatan keuangan sederhana. Dengan keterampilan manajerial yang lebih baik, pelaku usaha mampu mengelola bisnis mereka dengan lebih efisien dan berkelanjutan.

Diversifikasi produk juga menjadi salah satu hasil penting dari kegiatan ini. Partisipasi Peserta Kegiatan diikuti oleh 25 pelaku UMKM dari Desa Tanjung Baru, melebihi target awal 20 peserta. Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan dari Hasil *pre-test* dan *post-test* menunjukkan peningkatan signifikan pada pengetahuan dan keterampilan peserta. Rata-rata skor *pre-test* adalah 41,0, sedangkan skor *post-test* meningkat menjadi 81,5, dengan rata-rata peningkatan 40,5 poin (98,8%). Tes yang diberikan berupa tes tertulis yang mencakup aspek pengetahuan tentang pengolahan nanas, manajemen usaha, dan strategi pemasaran. Peserta berhasil mengembangkan 3 jenis produk olahan nanas, yaitu: Selai nanas, Keripik nanas, Jus nanas, dari kegiatan yang dilakukan. Terbentuk kemitraan baru untuk mendukung pemasaran produk antara lain Kerjasama dengan Koperasi Desa untuk distribusi produk. Kemitraan dengan *platform e-commerce* lokal, Jejaring dengan Dinas Koperasi dan UMKM Desa.



Gambar 1. Sosialisasi

Secara ekonomi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat pedesaan (Endris & Kassegn, 2022; Pedraza, 2021). kegiatan ini memberikan dampak nyata dengan meningkatkan pendapatan pelaku UMKM dan petani nanas di desa. Produk olahan yang memiliki nilai jual lebih tinggi dapat berkontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat Desa Tanjung

Baru. Adapun luaran yang dihasilkan dari kegiatan ini mencakup berbagai produk olahan nanas yang inovatif seperti selai, keripik, jus, dan produk turunan lainnya. Produk-produk ini memiliki kualitas baik serta mampu bersaing di pasar yang lebih luas. Selain itu, modul pelatihan yang berisi panduan teknis mengenai pengolahan nanas, manajemen usaha, serta strategi pemasaran juga disusun sebagai luaran tambahan yang dapat digunakan oleh pelaku UMKM maupun pihak lain yang ingin mengembangkan usaha serupa.

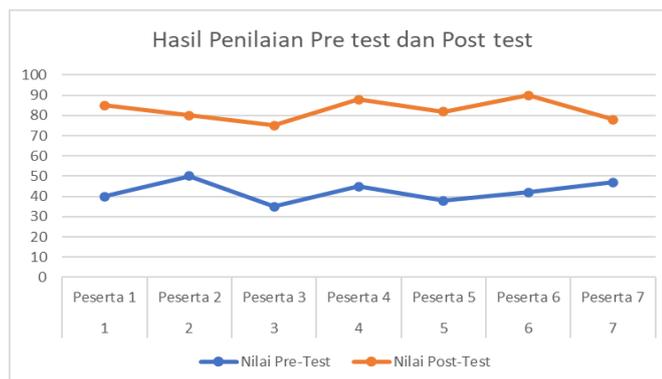
Jaringan kemitraan yang tercipta antara pelaku UMKM dengan koperasi, platform digital, dan instansi terkait membantu dalam memfasilitasi pemasaran produk olahan nanas. Pemanfaatan media sosial yang sering digunakan semua orang seperti *instagram* dan *tiktok* dapat membantu mempermudah promosi produk yang ingin dipasarkan. Jaringan ini diharapkan terus berkembang dan menjadi aset penting bagi pengembangan UMKM di masa depan. Kegiatan ini juga menghasilkan peningkatan kesadaran masyarakat dan pemerintah desa tentang pentingnya pengembangan UMKM berbasis potensi lokal. Kesadaran ini menjadi fondasi kuat bagi kelangsungan ekonomi desa yang berbasis pada hasil perkebunan buah nanas secara optimal dan berkelanjutan. Secara keseluruhan, hasil dan luaran dari kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat memberikan dampak jangka panjang yang signifikan terhadap perkembangan perekonomian wilayah Desa Tanjung Baru. Secara keseluruhan, hasil dan luaran dari kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat memberikan dampak jangka panjang yang signifikan bagi pengembangan ekonomi lokal Desa Tanjung Baru (Neng Asiah at.al).



Gambar 2. Hasil Produk Olahan Nanas

Melalui kegiatan sosialisasi yang telah dilaksanakan, kami bertujuan untuk memberikan wawasan dan pengetahuan kepada masyarakat Desa Tanjung Baru mengenai pengembangan olahan buah nanas. Nanas yang diolah menjadi selai dan sirup ini tidak hanya berfungsi sebagai konsumsi pribadi, tetapi juga memiliki potensi untuk menjadi produk jual yang dapat

meningkatkan pendapatan masyarakat. Sosialisasi ini dirancang untuk membantu masyarakat memahami proses pembuatan serta peluang bisnis yang dapat dihasilkan dari produk olahan nanas tersebut. Setelah pelatihan, kami melakukan evaluasi untuk meninjau tingkat kepuasan dan pemahaman masyarakat terhadap materi yang diberikan. Evaluasi ini penting untuk memastikan bahwa pelatihan dapat memberikan manfaat nyata, yakni kemampuan untuk memanfaatkan pengetahuan yang telah diperoleh menjadi ide bisnis yang menguntungkan. Hasil dari evaluasi ini dapat dilihat pada gambar di bawah.



Gambar 2. *Pre test dan Post test*

Hasil *pre* dan *post test* menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada pengetahuan dan keterampilan peserta setelah pelatihan. Dari data yang ada, rata-rata skor pre-test peserta adalah 41,0, sedangkan skor post-test meningkat menjadi 81,5 dengan rata-rata poin 40,5. Misalnya, Peserta 1 menunjukkan peningkatan nilai yang sangat signifikan dari 40 menjadi 85, sementara Peserta 6 juga mengalami lonjakan besar dari 42 menjadi 90. Hasil ini mengindikasikan bahwa pelatihan yang diberikan efektif dalam meningkatkan pemahaman peserta mengenai pengolahan hasil perkebunan nanas dan manajemen UMKM, dengan semua peserta mengalami peningkatan nilai yang mencerminkan keberhasilan materi yang diajarkan.

## SIMPULAN

Kegiatan pengabdian Strategi Pengembangan UMKM dalam Pemanfaatan Hasil Perkebunan Buah Nanas di Desa Tanjung Baru telah berhasil mencapai tujuan dan target yang ditetapkan. Pelatihan dan pendampingan yang dilakukan berhasil meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam mengolah buah nanas menjadi produk bernilai tambah, yang dibuktikan dengan peningkatan signifikan skor pengetahuan dan keterampilan peserta sebesar 98,8%. Peserta berhasil mengembangkan empat jenis produk olahan nanas (selai, keripik, jus, dan permen) yang siap dipasarkan, melebihi target awal tiga jenis produk. Kegiatan ini juga berhasil memfasilitasi pembentukan tiga kemitraan baru untuk mendukung pemasaran produk, melebihi

target awal dua kemitraan. Strategi pengembangan UMKM yang diterapkan, meliputi pelatihan keterampilan produksi, peningkatan kapasitas manajerial, dan pendampingan pemasaran, terbukti efektif dalam meningkatkan kemampuan pelaku UMKM di Desa Tanjung Baru. Modul pelatihan dan jaringan kemitraan yang terbentuk menjadi aset berharga bagi pengembangan UMKM berkelanjutan di desa ini. Hasil kegiatan ini menunjukkan bahwa strategi pengembangan UMKM berbasis potensi lokal dapat menjadi model yang efektif untuk meningkatkan perekonomian masyarakat pedesaan, dengan potensi replikasi di wilayah lain yang memiliki karakteristik serupa.

#### **DAFTAR RUJUKAN**

- Anief, R. P., Putri, A., Kusumah, D. J., Khitmatyar, R. F., & Widyaningsih, A. (2024). Optimalisasi Penggunaan Media Sosial sebagai Implementasi Strategi Peningkatan Penjualan pada UMKM Koremin. *Jurnal ABDINUS: Jurnal Pengabdian Nusantara*, 8(2), 296–306. <https://doi.org/10.29407/ja.v8i2.20199>
- Condro, N., Tumiwang, J., Stefanie, S. Y., Ingratubun, J. A., Agroteknologi, P. S., Agribisnis, P. S., Studi, P., Sumberdaya, M., Pertanian, F., Ottow, U., Papua, G., Perkutut, J., & Jayapura, K. (2022). *Seminar Nasional Pengabdian dan CSR Ke-2 Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret, Surakarta Pemberdayaan " Mama Mama Papua " Melalui Diverifikasi Produk Olahan Nanas Madu. Seminar Nasional Pengabdian dan CSR Ke-2*. 259–265. <https://proceeding.uns.ac.id/pengabdianfp/article/view/156>
- Endris, E., & Kassegn, A. (2022). The role of micro, small and medium enterprises (MSMEs) to the sustainable development of sub-Saharan Africa and its challenges: a systematic review of evidence from Ethiopia. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 11(1), 20. <https://doi.org/10.1186/s13731-022-00221-8>
- Hardiyanti, S. E., & Wai Si, H. (2022). Role Of Micro Small Medium Enterprises (Msmes) Growth On The Indonesian Economy. *Management Science Research Journal*, 1(3), 102–106. <https://doi.org/10.56548/msr.v1i3.29>
- Jatmiko, B., Udin, U., Raharti, R., Laras, T., & Ardhi, K. F. (2021). Strategies for MSMEs to Achieve Sustainable Competitive Advantage: The SWOT Analysis Method. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(3), 505–515. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no3.0505>
- Pedraza, J. M. (2021). The Micro, Small, and Medium-Sized Enterprises and Its Role in the Economic Development of a Country. *Business and Management Research*, 10(1), 33.

<https://doi.org/10.5430/bmr.v10n1p33>

Pers, S. (2024). *KemenKopUKM Tekankan Pentingnya Kolaborasi dan Sinergi Wujudkan UMKM Berdaya Saing. KEMENKOP UKM.*

<https://www.kemenkopukm.go.id/read/kemenkopukm-tekankan-pentingnya-kolaborasi-dan-sinergi-wujudkan-umkm-berdaya-saing>

Setiawan, R., Afriyani, F., Meiriasari, V., & Ratu, M. K. (2023). Meningkatkan Omset Penjualan Umkm Di Desa Alai Selatan Kabupaten Muara Enim Melalui Pelatihan Strategi Pengembangan Sdm. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 7(3), 2097. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v7i3.17275>

Sun, Q., Zhang, X., Xu, X., Yang, Q., & Wang, S. (2019). Does the “Belt and Road Initiative” Promote the Economic Growth of Participating Countries? *Sustainability*, 11(19), 5240. <https://doi.org/10.3390/su11195240>

Wahyuni, N., Sutikno, H., Prameswari, F. A., Marizka, H., Purnamasari, E. D., Anggraini, L. D., & Gumano, H. N. (2024). Inovasi Produk Es Lilin Nanas Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Masyarakat Desa Kemang. *Jurnal ABDINUS : Jurnal Pengabdian Nusantara*, 8(3), 614-622. <https://doi.org/10.29407/ja.v8i3.23435>