

## **Penyuluhan Pengemasan dan Pelabelan Produk Olahan Nanas pada UMKM dan Kelompok Wanita Tani di Desa Seri Kembang 1, Kecamatan Payaraman, Kabupaten Ogan Ilir**

### ***Counseling on Packaging and Labeling of Processed Pineapple Products for SMEs and Women Farmer Groups in Seri Kembang 1 Village, Payaraman District, Ogan Ilir Regency***

Puri Pratami Ardina Ningrum<sup>1)\*</sup>, Mustopa Marli Batubara<sup>1)</sup>, Sisvaberti Afriyatna<sup>1)</sup>, Innike Abdilah Fahmi<sup>1)</sup>, Sutarmo Iskandar<sup>1)</sup>, Novi Apriani<sup>1)</sup>, Yusuf Maulana<sup>1)</sup>

<sup>1)</sup>Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Palembang, Palembang, Indonesia

\*corresponding Author: Puri Pratami Ardina Ningrum: [puripratamieon@gmail.com](mailto:puripratamieon@gmail.com)

Received October 2024, Accepted December 2024

**ABSTRAK.** Penyuluhan merupakan kegiatan yang dilakukan untuk memberikan informasi ataupun mendidik suatu kelompok agar mendapatkan ilmu yang lebih bernilai, pada program P3N KKN Program penyuluhan kami mengkhususkan tentang *labelling* dan *packaging* yang akan dilakukan dengan tujuan dikarenakan untuk didesa Seri Kembang I mempunyai potensi dalam mengolah buah nanas menjadi produk turunannya. Adapun produk tersebut adalah dodol, sirup nanas, dan serat nanas. Namun produk tersebut hanya dikenal kalangan lokal saja. Dikarenakan belum adanya label yang pas dan produk masih dikemas secara sederhana. Kemudian tujuan selanjutnya, agar UMKM pengolahan nanas dan wanita tani tidak hanya berfokus menjual secara sederhana namun ada nilai lebih produk tersebut secara komersial. Berdasarkan informasi yang diterima, produk dodol dan sirup nanas yang ada di Desa Seri Kembang I selalu mengikuti kegiatan seperti pameran, perlombaan secara nasional, dan perlombaan antar desa di Kabupaten Ogan Ilir. dodol dan sirup nanas yang ada di Desa Seri Kembang I Sudah memiliki banyak konsumen namun belum terlalu dikomersialkan. Kegiatan penyuluhan ini diharapkan agar kelompok tani dan UMKM Di Desa Seri Kembang I Kecamatan Payaraman dapat mandiri dan dapat memperbaiki produk, mulai dari pengemasan yang tidak lagi sederhana dan label yang sudah dipatenkan sehingga akhirnya diharapkan dapat meningkatkan nilai jual.

**Kata Kunci:** Dodol; sirup nanas; pengemasan; label; nilai jual

**ABSTRACT.** *Extension is an activity carried out to provide information or educate a group in order to gain more valuable knowledge. In the P3N KKN program, our extension program specializes in labeling and packaging, which will be carried out with the aim that Seri Kembang I village has the potential to process pineapple fruit. These products are Dodol, pineapple syrup, and pineapple fiber. However, this product is only known to local circles. Because there is no proper label and the product is still packaged simply. Then the next goal is that pineapple processing MSMEs and women farmers do not only focus on selling simply, but there is added value to the product commercially, as for the dodol and pineapple syrup products in Seri Kembang I Village, they always take part in activities such as exhibitions, national competitions, and competitions between villages in Ogan Ilir Regency. Dodol and pineapple syrup in Seri Kembang I Village already have many consumers but have not yet been commercialized. With this outreach activity, hoped that farmer groups and MSMEs in Seri Kembang I Village, Payaraman District will be able to be independent and can improve starting from packaging.*

**Keywords:** *Dodol; pineapple syrup; packaging; labelling; selling value*

---

## PENDAHULUAN

Penyuluhan merupakan kegiatan memberikan pengajaran secara non Pendidikan dengan maksud membimbing, memberi masukan, dan mengajari kepada objek yang di tuju, baik petani, kelompok tani Wanita, ataupun Masyarakat umumnya. Dalam kegiatan ini penyuluhan dimaksud untuk memberikan pembekalan dan membantu kelompok tani wanita serta pengusaha UMKM Nanas olahan dalam kegiatan seperti *labeling* dalam hal ini kai bekerja sama dengan mahasiswa KKN yang berada di daerah Seri Kembang 1. KKN adalah kegiatan yang menggabungkan kegiatan Tri Dharma yang dilakukan oleh siswa dengan bimbingan guru pembimbing lapangan dan masyarakat lokal. Mengikuti kursus kerja nyata ini, mahasiswa diharapkan dapat berinteraksi dengan masyarakat setempat, terutama masyarakat di desa mereka selama empat puluh hari ke depan. Kemampuan sosial adalah kemampuan seseorang untuk berinteraksi dengan orang lain. Keterampilan sosial seseorang dapat dipelajari dari banyak aspek, terutama sekolah dan lingkungan (Darmiani, 2023). Saat KKN, mahasiswa harus menyelesaikan program kerja sesuai dengan lima tema yang ditentukan. Tanpa dukungan dan kerja sama dari masyarakat setempat serta tim KKN yang berkolaborasi, program ini tidak akan berhasil. Pada saat KKN mahasiswa diwajibkan menyelesaikan program-program kerja sesuai dengan 5 tema yang ditentukan, dan program-program kerja tersebut akan sia-sia apabila tidak ada dukungan dan kerja sama dari masyarakat setempat serta tim KKN yang berkolaborasi.

Nanas adalah tumbuhan tropis dengan buah yang dapat dimakan dan tumbuhan yang paling penting secara ekonomi dalam famili Bromeliaceae (Direktorat buah dan florikultura, 2020). Menurut Soedarya (2009), tanaman nanas mempunyai nama botani *Ananas Comosus L*, buahnya banyak di olah dan berkembang pesat di berbagai daerah di Provinsi Sumatera Selatan, antara lain Prabumulih, Muara Enim dan Ogan Ilir. Di Daerah Ogan Ilir di Desa Seri Kembang 1 Merupakan salah satu desa yang memproduksi buah nanas sampai dengan olahannya, dikarenakan penjualan buah nanas yang tidak menentu, maka tercetuslah untuk dibuat olahan nanas, seperti dodol, sirup, dan serabut nanas. Sejalan dengan penelitian Septya (2017), pengolahan nanas menjadi berbagai macam produk akan meningkatkan daya simpan dari resiko busuk dan jangkauan pemasarannya lebih luas. Disamping itu juga dapat meningkatkan nilai tambah dan pendapatan petani

Desa Seri Kembang I, Kecamatan Payaraman ditemukan UMKM pengolahan nanas dimana UMKM tersebut memproduksi sirup, dodol, dan serat nanas yang biasa dijual sesuai pesanan dan even-even besar saja. Ibu Suharni merupakan penggerak UMKM dari pengolahan buah nanas, dimana berkat beliau UMKM pengolahan nanas terus bertahan bahkan dikenal di beberapa tempat di daerah Sumatera Selatan. Produk olahan nanas seperti dodol dan sirup memiliki cita rasa yang alami karena dibuat secara alami, tanpa perasa buatan kimia, banyaknya pesanan yang datang namun belum diimbangi dengan *packaging* yang sederhana dan label yang masih belum konsisten merupakan kekurangan dari produk tersebut, Selain itu, belum adanya perizinan berupa keterangan halal dari produk tersebut turut memperlemah produk. Berdasarkan dari permasalahan tersebut, Sejalan dengan Penelitian Wajidi (2021) permasalahan umum UKM di Indonesia dalam pengembangan usahanya antara lain (a) terbatasnya pendanaan untuk pengembangan usaha; (b) kurangnya informasi dan akses bahan baku dan pasar; (c) rendahnya kualitas sumber daya manusia; (d) rendahnya kemampuan untuk menghasilkan produk yang inovatif; dan (e) lemahnya pendampingan (inkubasi) maka dari itu tim pengabdian Program Studi Agribisnis tertarik melakukan kegiatan untuk melakukan pengabdian penyuluhan *packaging* dan *labelling* UMKM pengolahan produk nanas dan wanita tani di Desa Seri Kembang 1, Kecamatan Payaraman, Kabupaten Ogan Ilir.

## METODE

Peserta kegiatan merupakan kelompok Wanita tani yang ada serta Pemilik UMKM Pengolahan Nanas yang berada di Desa Seri Kembang I. Rentan usia antar umur 28-65 tahun yang terdiri dari 35 orang. Lokasi Kegiatan diadakan di Balai Desa Seri Kembang I, Kecamatan Payaraman, Kabupaten Ogan Ilir pada tanggal 20 Agustus 2024.

Metode yang digunakan dalam pengabdian kepada masyarakat (PK3N) yaitu dengan melakukan beberapa kegiatan diantaranya 1) Survei lokasi, dimana kegiatan ini dilakukan untuk mengetahui berapa banyak wanita tani dan UMKM pengolahan nanas yang ada di

Desa Seri Kembang I; 2) Kegiatan penyuluhan digunakan untuk mendampingi wanita tani dan pelaku UMKM pengolahan nanas dalam mendalami masalah yang dihadapi terutama dalam pengemasan produk khususnya untuk produk unggulan mereka dodol dan sirup nanas, dimana masih membutuhkan bentuk pengemasan yang lebih komersial, agar konsumen tertarik untuk membeli dan mudah mengingatnya, Sejalan dengan Kotler (2009), dengan konsep manajemen pemasaran dimana bauran pemasaran terdiri dari 4 P secara principal, *Produk, Price, Place, and Promotion* 3) Kegiatan diskusi dimana metode yang dilaksanakan dengan model dua arah, adanya tanya jawab dalam materi yang disampaikan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dilakukan selama 40 hari berkolaborasi dengan kegiatan KKN Ke 62 yang dimana kegiatan ini melibatkan mahasiswa KKN yang juga mengikuti kegiatan Pengabdian Masyarakat. Diawali dengan survei ke masyarakat setempat, lalu mencari tahu berapa banyak wanita tani dan Penggiat usaha UMKM pengolahan nanas yang ada, kemudian meminta izin kepada kepala desa dan sekretaris setempat untuk melaksanakan kegiatan ini. Selanjutnya memilih kriteria tamu yang akan diundang. Pada kegiatan ini kami memilih wanita tani dan UMKM pengolahan nanas. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di balai desa pada Desa Seri Kembang I, Kecamatan Payaraman, Kabupaten Ogan Ilir, yang dihadiri sebanyak 35 Orang. Wanita tani disini memiliki profesi sebagai ibu rumah tangga rata-rata dan penggiat UMKM Nanas yang termotivasi ingin menjadi wirausaha dengan mengolah kekayaan nanas lokal. Peserta yang hadir memiliki motivasi yang tinggi dengan terbuktinya jumlah peserta yang hadir, serta tanya jawab, bagaimana usaha dari dodol dan nanas dapat bertahan dengan pengemasan yang lebih baik, dan tentu saja kami memberikan penyuluhan dengan memberikan beberapa *design* untuk pengemasan dan label yang memang suatu saat untuk dipaten kan. Tujuannya adalah agar suatu saat usaha tersebut sudah memiliki izin *brand* dagang secara resmi. Adapun proses kegiatan ini dapat dilihat pada Gambar 1.



**Gambar 1.** Diskusi pemaparan kegiatan *labeling* dan kemasan dodol dan sirup nanas

Gambar 2 memperlihatkan gambaran bagaimana *brand* dan kemasan yang baik untuk diperjual belikan, kepada para peserta yang hadir. Agar kedepannya masyarakat yang ikut hadir dalam kegiatan ini dapat mandiri dalam menjual usaha produk nanas dan dodol. Selanjutnya pada Gambar 2 adalah produk pengolahan nanas yang dijual berupa dodol dan sirup nanas yang mereka pasarkan selama ini masih secara sederhana dan dihargai dengan harga Rp 15.000/botol untuk sirup dan nanas dengan harga Rp 15.000/pack dengan isi



sebanyak 10 Pcs. Menurut Hanafie (2010), dalam penelitiannya Dengan melimpahnya hasil produksi buah nanas ini menjadi keuntungan tersendiri bagi masyarakat sekitar yang memanfaatkan peluang tersebut untuk memperoleh penghasilan baik itu sebagai produsen/petani nanas maupun pedagang nanas, maka dari itu perlu diadakannya penelaahan lebih dalam tentang sistem pemasaran buah nanas yang selama ini dilakukan oleh masyarakat

Seperti ditunjukkan pada Gambar 2, terlihat bahwa sirup dan nanas masih menggunakan kemasan yang sederhana dan label yang hanya menggunakan stiker, tanpa disertai dengan adanya logo keterangan halal dan masa kadaluarsa (*expired date*) yang belum juga ada. Masih sangat disayangkan karena produk dodol dan sirup ini sudah sering mengikuti kegiatan lomba dan menjadi perwakilan dari desa untuk berbagai kegiatan pameran/expo. Melihat kondisi ini maka tim memberikan pendampingan untuk pengembangan produk tersebut sehingga diharapkan dapat dijual lebih luas dengan kemasan yang lebih variatif serta label yang mudah dikenal. Kegiatan ini dilakukan dengan berkolaborasi dalam kegiatan KKN Ke 62 yang sedang berlangsung pada saat itu.



**Gambar 2.** Produk sirup dan dodol nanas produksi Desa Seri Kembang 1



**Gambar 3.** Penyuluhan kegiatan *labelling* dan *packaging* sirup dan dodol nanas

Selanjutnya, pada Gambar 3, menunjukkan kegiatan proses tim memberikan penyuluhan berupa label dan poster yang diharapkan akan digunakan untuk kepentingan

usaha UMKM pengolahan nanas sehingga dapat dikenal dan dijual lebih luas. Program ini dilakukan sebagai upaya meningkatkan strategi pemasaran yang lebih efektif, tidak hanya mengandalkan pemasaran dari mulut ke mulut saja, namun secara legal dapat diterima dan dipertanggungjawabkan. Peningkatan strategi pemasaran dilakukans sebagai bentuk dukungan karena tingginya peluang produk untuk dapat berkembang, potensi produk yang tidak menggunakan bahan kimia dalam pengolahannya belum terekspos secara massif sehingga belum dikenal meluas di luar desa akibat belum adanya keterangan komposisi dari produk dan jaminan halal tersebut. Hal ini sejalan dalam penelitian Syaukat (2009), ekonomi lokal dalam hal ini UMKM dapat juga diartikan sebagai kegiatan pembangunan daerah yang diarahkan pada peningkatan dan pemanfaatan unsur-unsur “*endogenous*” (unsur-unsur lokal-yang mencakup sumberdaya manusia, sumberdaya alam, serta kondisi sosial, budaya dan ekonomi) guna menciptakan kesempatan kerja dan bisnis baru di daerah

Pada kegiatan ini, selain melakukan penyuluhan kepada masyarakat, tim juga membantu memberikan banner serta stiker (untuk kemasan) yang dapat menjadi alat untuk promosi supaya kegiatan usaha ini bisa lebih dikenal, dikarenakan usaha tersebut belum ada banner atau pengenal untuk usaha dari UMKM pengolahan nanas yang produknya berupa sirup nanas dan dodol. Kemudian dengan memberikan label yang lebih variatif diharapkan agar mudah untuk dikenal. Proses ini ditunjukkan pada Gambar 4.



**Gambar 4.** Proses pemberian banner dan design label kemasan kepada UMKM Nanas Monica

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Dari kegiatan penyuluhan ini dapat ditarik kesimpulan bahwa walaupun mempunyai produk yang baik namun jika tidak dikemas dengan rapi dan dipatenkan labelnya, maka produk tersebut akan lama dikenal oleh masyarakat secara luas. Upaya yang dilakukan dengan dibuatnya kemasan yang lebih menarik dan label yang mudah dikenal diharapkan dapat membantu promosi dari produk dodol dan sirup nanas tersebut.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Kami mengucapkan terima kasih kepada Kepala Desa Seri Kembang I beserta jajarannya, serta kepada kelompok wanita tani dan UMKM pengolahan nanas khususnya UMKM Dodol dan Sirup Monica serta kolaborasi bersama mahasiswa KKN 62 di Desa Seri Kembang 1.

## **DAFTAR REFERENSI**

- Darmiani. (2021). Keterampilan Sosial Modal Dasar Remaja di Era Global.
- Direktorat Buah dan Florikultra. (2020). Buku Pedoman Budidaya Nenas. Jakarta.: Direktorat buah dan Florikultura. Kementerian Pertanian.
- Hanafie, R. (2010). Pengantar Ekonomi Pertanian. CV ANDI OFFSET, Yogyakarta
- Kotler, P., dan Keller, K.L. (2009). Manajemen Pemasaran. Jakarta: Indeks
- Monografi Desa. (2023). Kecamatan Payaraman I dan Desa Seri Kembang I, Kecamatan Payaraman. Kabupaten Ogan Ilir.
- Septya F, Nur Indah P, & Sudiarto. (2017). Produk Turunan Nenas Dan Penguatan Sistem

Agribisnis Dalam Mendukung Produk Unggulan Berkelanjutan Di Provinsi Riau.  
Universitas Pembangunan Veteran. Jatim

Soedarya, A.P. 2009. Agribisnis Nanas. Bandung: Pustaka Grafika

Syaukat, Y. (2009). Pengembangan Agribisnis Dalam Rangka Pembangunan Ekonomi Lokal Di Kabupaten Kapuas, Kalimantan Tengah. *Jurnal Manajemen Pembangunan Daerah*, 1(1), 26–43. [https://doi.org/10.29244/jurnal\\_mpd.v1i1.24167](https://doi.org/10.29244/jurnal_mpd.v1i1.24167) Umar. 2002. *Perencanaan Strategi*. Jakarta : Penebar Swadaya. Surabaya : Pustaka

Tambunan T. (2004). *Usaha Kecil dan Menengah*. Jakarta: Ghalia.

Wajdi, F., Mangifera, L., & Isa, M. (2021). Strategi Penguatan Inkubator Bisnis Dalam Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah. *Jurnal Manajemen DayaSaing*, 22(2), 101–107. <https://doi.org/10.23917/dayasaing.v22i2.12720>