

Penerapan Strategi Pengolahan Puding Daun Kelor untuk Meningkatkan Nilai Tambah Produk UMKM di Desa Ketapang II

Implementation of Moringa Leaf Pudding Processing Strategy to Increase the Added Value of MSME Products in Ketapang II Village

Nico Syah Putra^{1)*}, Rahmad Dhavin Prasetya²⁾, Riski Rachmad Romadhan³⁾, Rina Ambarwati⁴⁾, Dian Mutia²⁾, Sela Marselina⁵⁾, Kristian Anggara³⁾, Revi Marizka⁴⁾, Reza Alfarezi Prayoga⁴⁾, Ismi Nur Hayati⁴⁾, Hendry Endrasyah⁶⁾

¹⁾Program Studi Teknologi Pangan, Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Palembang, Palembang, Indonesia

²⁾Program Studi Teknologi Informasi, Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Palembang, Palembang, Indonesia

³⁾Program Studi Agroteknologi, Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Palembang, Palembang, Indonesia

⁴⁾Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Palembang, Palembang, Indonesia

⁵⁾Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Palembang, Palembang, Indonesia

⁶⁾Program Studi Teknik Sipil, Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Palembang, Palembang, Indonesia

*corresponding author: Nico Syah Putra; email: sebayangns@gmail.com

Received September 2025, Accepted December 2025, Published December 2025

ABSTRAK. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar penting perekonomian Indonesia yang mampu menyerap tenaga kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Daun kelor (*Moringa oleifera*) adalah tanaman yang memiliki kandungan gizi tinggi dan berpotensi dikembangkan sebagai bahan baku olahan pangan. Desa Ketapang II memiliki potensi sumber daya alam berupa daun kelor yang belum dimanfaatkan secara optimal, di mana sebagian besar masyarakat hanya menggunakannya sebagai sayuran untuk konsumsi harian. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan strategi pengolahan daun kelor menjadi produk puding yang memiliki nilai jual tinggi bagi pelaku UMKM lokal. Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif melalui observasi langsung dan wawancara, meliputi tahapan produksi, pengemasan, dan pemasaran produk. Produk puding daun kelor dipasarkan di lingkungan desa dengan harga Rp5.000,00/pcs dan menghasilkan nilai tambah sekitar 60% dari modal produksi. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa inovasi ini mampu meningkatkan minat konsumen terhadap produk olahan berbahan dasar daun kelor, serta membuka peluang usaha baru bagi masyarakat Desa Ketapang II.

Kata kunci: Strategi, Daun Kelor, Puding, UMKM

ABSTRACT. Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) are one of the main pillars of the Indonesian economy, capable of absorbing labor and improving community welfare. *Moringa leaves* (*Moringa oleifera*) are highly nutritious plants with potential to be developed as raw materials for processed food. *Ketapang II Village* has natural resources in the form of *moringa leaves* that have not been optimally utilized, as most residents only use them as vegetables for daily consumption. This study aims to develop a strategy for processing *moringa leaves* into pudding products with high selling value for local MSME actors. The method used is a qualitative approach through direct observation and interviews, covering the stages of production, packaging, and product marketing. *Moringa leaf pudding* is marketed in the village environment at a price of IDR 5,000.00/pcs and generates an added value of around 60% from production capital. The results show that this innovation can increase consumer interest in processed products made from *moringa leaves* and create new business opportunities for the community of *Ketapang II Village*.

Keywords: Strategy, *Moringa Leaves*, *Pudding*, *MSMEs*

PENDAHULUAN

Daun kelor (*Moringa oleifera*) merupakan salah satu tanaman yang dikenal memiliki kandungan gizi tinggi, termasuk protein, vitamin A, vitamin C, kalsium, zat besi, dan antioksidan yang bermanfaat bagi kesehatan tubuh (Anwar et al., 2007; Fahey, 2005). Tanaman ini tumbuh subur di daerah tropis dan mudah dibudidayakan, sehingga potensial untuk dijadikan bahan pangan fungsional (Rukmana, 2014).

Di Indonesia, pemanfaatan daun kelor umumnya masih terbatas pada sayur bening atau

ramuan herbal tradisional (Kurniawan & Rahayu, 2021). Padahal, pengolahan daun kelor menjadi produk olahan modern dapat meningkatkan daya tarik konsumen sekaligus memperluas pasar (Wulandari & Astuti, 2019).

Desa Ketapang II memiliki potensi besar dalam pengembangan olahan daun kelor karena ketersediaan bahan baku yang melimpah sepanjang tahun. Namun, potensi tersebut belum dimanfaatkan secara optimal untuk meningkatkan nilai ekonomi masyarakat. Minimnya inovasi pengolahan produk pangan berbasis daun kelor menyebabkan harga jual bahan mentah relatif rendah (Rahmawati & Hidayat, 2018).

Pengolahan daun kelor menjadi puding merupakan salah satu strategi inovasi produk pangan sehat yang dapat memberikan nilai tambah, baik dari segi gizi maupun ekonomi (Setiawan & Pratama, 2020). Puding sebagai produk olahan memiliki daya tarik dari segi warna, rasa, tekstur, dan kemasan, yang dapat disesuaikan dengan selera konsumen (Yuliana & Sari, 2017).

Melalui program Kuliah Kerja Nyata (KKN), dilakukan kegiatan pengolahan puding daun kelor untuk meningkatkan nilai tambah dan memberdayakan pelaku UMKM di Desa Ketapang II. Kegiatan ini diharapkan dapat menjadi contoh inovasi produk berbasis potensi lokal yang mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa (Dwiastuti & Hartono, 2021).

METODE

Kegiatan ini dilaksanakan di Desa Ketapang II, Kecamatan Rantau Panjang, Kabupaten Ogan Ilir, Provinsi Sumatera Selatan, selama program Kuliah Kerja Nyata (KKN) Angkatan 64 Kelompok 13 Universitas Muhammadiyah Palembang pada bulan Agustus 2025. Subjek kegiatan meliputi pelaku UMKM lokal, ibu rumah tangga, serta masyarakat yang berpotensi menjadi konsumen puding daun kelor.

Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan teknik *observasi* langsung dan *wawancara* terstruktur. *Observasi* dilakukan untuk memetakan ketersediaan bahan baku daun kelor serta kebiasaan masyarakat dalam mengonsumsinya, sedangkan *wawancara* digunakan untuk menggali informasi mengenai minat dan preferensi konsumen terhadap produk olahan baru.

Proses kegiatan diawali dengan persiapan bahan baku berupa daun kelor segar yang diperoleh dari kebun masyarakat setempat, kemudian dilakukan pembersihan dan pengolahan awal. Daun kelor dihaluskan menggunakan blender bersama air secukupnya, lalu disaring untuk mendapatkan ekstrak murni. Ekstrak ini kemudian dicampur dengan agar-agar, susu, gula, dan bahan tambahan lain, lalu dimasak hingga mendidih sambil diaduk merata. Adonan yang telah matang dituangkan ke dalam cetakan dan didinginkan hingga mengeras.

Setelah produk jadi, dilakukan pengemasan (*packaging*) menggunakan cup plastik transparan dengan tutup yang dilengkapi label identitas produk. Strategi pemasaran diawali dengan *pre-marketing*, yaitu pembagian sampel gratis kepada masyarakat sekitar untuk uji rasa dan mendapatkan umpan balik. Berdasarkan hasil evaluasi, produk kemudian dipasarkan melalui pasar mingguan dan kegiatan desa. Tahap akhir kegiatan adalah analisis nilai tambah, dengan menghitung selisih antara modal produksi dan harga jual untuk mengetahui besarnya keuntungan yang diperoleh.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Daun kelor (*Moringa oleifera*) merupakan tanaman yang memiliki kandungan gizi tinggi dan berpotensi besar untuk dikembangkan sebagai bahan pangan bernilai jual. Berdasarkan literatur, daun kelor mengandung protein, vitamin, mineral, dan antioksidan dalam jumlah signifikan, sehingga sering digolongkan sebagai *superfood* (Fuglie, 2001). Kandungan nutrisi

Daun kelor merupakan salah satu komoditas sumber daya alam lokal yang melimpah di Desa Ketapang II. Berdasarkan hasil pengamatan, tanaman kelor banyak tumbuh di pekarangan rumah warga dan dapat dipanen kapan saja tanpa biaya tambahan. Meski demikian, sebagian besar daun kelor hanya dimanfaatkan sebagai sayuran untuk konsumsi rumah tangga, tanpa adanya kegiatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang mengolahnya menjadi produk makanan bernilai jual.

Ketersediaan daun kelor yang melimpah ini memiliki potensi besar untuk dikembangkan menjadi produk olahan bernilai tambah. Oleh karena itu, tim penulis berinisiatif untuk memperkenalkan konsep pengolahan daun kelor menjadi *puding daun kelor* yang dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pembentukan UMKM berbasis olahan daun kelor. Inovasi ini diharapkan dapat memberikan peluang ekonomi baru bagi masyarakat Desa

Ketapang II, serta memperkenalkan daun kelor sebagai komoditas pangan bernilai tinggi dengan daya saing di pasar yang lebih luas. Dengan demikian, pengolahan daun kelor dapat memberikan manfaat ekonomi yang lebih besar bagi masyarakat desa dan meningkatkan diversifikasi produk pangan berbasis bahan alami.

Tabel 1. Kandungan gizi per 100 gram daun kelor segar (Fuglie, 2001)

No	Kandungan Gizi	Jumlah
1	Energi	92 kkal
2	Protein	6,7 g
3	Lemak	1,7 g
4	Karbohidrat	12,5 g
5	Kalsium	440 mg
6	Fosfor	70 mg
7	Zat Besi	7 mg
8	Vitamin A	6.780 µg
9	Vitamin C	220 mg
10	Air	75,0 g

Teknik Pengolahan dan Langkah Pembuatan

Produk yang dibuat adalah Puding Daun Kelor dengan bahan utama ekstrak daun kelor segar. Bahan pendukung terdiri dari susu *full cream*, gula pasir, bubuk agar-agar, dan bubuk jelly. Adapun langkah pembuatannya sebagai berikut:

1. Campurkan susu *full cream*, gula pasir, bubuk agar-agar, dan bubuk jelly ke dalam panci, lalu masak hingga mendidih diaduk merata.
2. Daun kelor direbus hingga layu, kemudian diblender bersama sedikit air tanpa disaring.
3. Campurkan hasil blender daun kelor langsung ke dalam adonan susu, aduk hingga rata.
4. Setelah adonan tercampur sempurna, tunggu hingga hangat lalu tuang ke cetakan atau cup plastik transparan.
5. Dinginkan hingga mengeras.
6. Kemasi produk dengan label identitas untuk menjaga higienitas dan daya tarik.

Produk yang dihasilkan memiliki warna hijau alami, aroma segar, dan rasa manis yang lembut sehingga menarik minat konsumen.

Strategi Pemasaran Produk

Strategi pemasaran menurut Kotler and Armstrong (2012) adalah logika pemasaran yang digunakan perusahaan untuk menciptakan nilai bagi konsumen serta membangun hubungan yang saling menguntungkan. Dalam pengembangan produk puding daun kelor, strategi pemasaran dirancang agar efisien, berbiaya rendah, namun mampu menjangkau pasar yang lebih luas.

Pemasaran dilakukan melalui kombinasi metode offline dan online. Secara offline, produk dipasarkan melalui pasar mingguan, event desa seperti pengajian dan arisan PKK, serta sistem titip jual di warung dan kantin sekolah di Desa Ketapang II dan desa sekitar. Pendekatan ini menargetkan konsumen lokal, khususnya anak-anak, pelajar, dan ibu rumah tangga yang membutuhkan camilan sehat dengan harga terjangkau.

Secara online, promosi dilakukan menggunakan *WhatsApp Business* dan grup Facebook lokal. Foto produk, harga, dan testimoni pelanggan dibagikan secara rutin di grup warga, grup komunitas, dan platform jual beli lokal. Sistem pre-order diterapkan untuk meminimalkan risiko stok tidak terjual, di mana pesanan dikumpulkan terlebih dahulu sebelum dilakukan produksi. Untuk meningkatkan daya tarik, strategi *bundling* diterapkan, seperti penawaran beli empat cup seharga Rp18.000 atau pemberian satu cup gratis untuk pembelian dalam jumlah tertentu. Selain itu, diberikan layanan gratis ongkir dalam wilayah desa untuk pesanan minimal 5 cup.

Pendekatan pemasaran ini terbukti lebih efisien dibandingkan hanya mengandalkan promosi awal (*pre-marketing*), karena mampu menjangkau konsumen di luar desa, menekan biaya promosi, dan menjaga arus penjualan tetap stabil. Dengan strategi ini, diharapkan produk *puding daun kelor* dapat bertahan di pasaran dan menjadi salah satu sumber pendapatan berkelanjutan bagi pelaku UMKM di Desa Ketapang II.

Analisis Nilai Tambah

Dengan harga jual Rp5.000,00 per cup, total penjualan dalam satu kali produksi mencapai Rp 200.000,00. Keuntungan bersih yang diperoleh adalah Rp128.900,00 atau sekitar 181,2% dari modal produksi. Selama kegiatan KKN, produksi dilakukan sebanyak lima kali,

menghasilkan total keuntungan Rp644.500,00. Angka ini membuktikan bahwa pengolahan daun kelor menjadi puding mampu memberikan nilai ekonomi jauh lebih tinggi dibanding menjual daun kelor mentah yang harganya sekitar Rp1.000 per ikat.

Tabel 2. Rincian biaya produksi per 40 cup

Komponen Bahan	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
Susu full cream	2000 ml	21.900	21.900
Daun kelor segar	200 gram	12.000/kg	12.000
Gula pasir	200 gram	25.000/kg	5.000
Bubuk agar-agar	2 bungkus	5.500	11.000
Bubuk jelly	½ bungkus	6.400/bungkus	3.200
Cup plastik + tutup	40 set	500	20.000
Total Modal Produksi			71.100

Analisis SWOT Produk

Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam pengembangan produk *puding daun kelor*. Hasil analisis disajikan sebagai berikut:

Strengths (Kekuatan)	Weaknesses (Kelemahan)
Produk puding daun kelor memiliki kandungan gizi yang tinggi berkat bahan baku alami <i>Moringa oleifera</i> , yang dikenal kaya vitamin, mineral, dan antioksidan. Produk ini memiliki warna hijau alami tanpa pewarna buatan, rasa unik yang berbeda dari puding komersial, dan kemasan higienis yang dilengkapi label identitas. Selain itu, produk ini belum memiliki pesaing di Desa Ketapang II, sehingga peluang penguasaan pasar lokal cukup besar.	Ketersediaan daun kelor bergantung pada musim dan kondisi cuaca, meskipun secara umum tanaman kelor mudah tumbuh. Pengetahuan masyarakat tentang cara mengolah daun kelor menjadi produk modern masih terbatas, sehingga memerlukan edukasi berkelanjutan. Proses produksi juga membutuhkan keterampilan khusus agar tekstur puding tetap konsisten.

Opportunities (Peluang)	Threats (Ancaman)
Meningkatnya tren konsumsi makanan sehat baik di pasar lokal maupun online. Produk ini memiliki potensi untuk dipasarkan di luar desa melalui platform digital dan kerja sama dengan pelaku usaha lain. Selain itu, produk ini dapat dikembangkan menjadi varian lain, seperti puding kelor dengan rasa buah atau campuran bahan herbal lainnya, sehingga dapat menjangkau lebih banyak segmen konsumen.	Persaingan dengan produk puding komersial yang memiliki harga lebih murah dan produksi massal dapat menjadi ancaman. Selain itu, jika kualitas rasa, tekstur, dan kebersihan produk tidak terjaga secara konsisten, minat konsumen dapat menurun. Fluktuasi harga bahan tambahan seperti susu dan gula juga dapat mempengaruhi biaya produksi dan harga jual.



Gambar 1. Proses pembuatan Puding Daun Kelor



Gambar 2. Produk Puding Daun Kelor



Gambar 3. Sosialisasi Pengemasan dan Pemasaran

SIMPULAN DAN SARAN

Daun kelor (*Moringa oleifera*) merupakan sumber daya alam yang melimpah di Desa Ketapang II dan memiliki kandungan gizi yang tinggi. Minimnya pemanfaatan daun kelor sebagai produk olahan bernilai jual menjadi dasar pengembangan inovasi puding daun kelor dalam kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) ini. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pengolahan daun kelor menjadi puding dapat meningkatkan nilai tambah hingga 147,5% dari modal produksi. Produk yang dihasilkan memiliki warna hijau alami, rasa manis yang lembut, kemasan higienis, serta mendapat respon positif dari masyarakat.

Selain memberikan keuntungan finansial, kegiatan ini juga berhasil membuka peluang usaha baru, memperkenalkan olahan daun kelor sebagai produk pangan sehat, serta mendorong semangat wirausaha di kalangan masyarakat Desa Ketapang II. Diharapkan ke depannya, produksi puding daun kelor dapat dilakukan secara berkelanjutan dan diperluas pemasarannya, tidak hanya di Desa Ketapang II tetapi juga ke wilayah sekitar melalui pemanfaatan platform digital. Pelatihan bagi ibu-ibu PKK dan pelaku UMKM perlu terus dilakukan agar keterampilan produksi dan manajemen usaha meningkat.

Selain itu, diperlukan inovasi varian rasa dan kemasan untuk menarik lebih banyak konsumen serta mempertahankan loyalitas pelanggan. Kerja sama dengan pihak sekolah, posyandu, dan toko makanan sehat juga disarankan untuk memperluas jaringan distribusi produk. Dengan langkah-langkah tersebut, puding daun kelor berpotensi menjadi ikon produk unggulan desa yang mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Muhammadiyah Palembang yang telah memberikan kesempatan untuk melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Ketapang II. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Pemerintah Desa Ketapang II yang telah memberikan izin dan dukungan penuh selama pelaksanaan program. Terima kasih juga kepada warga Desa Ketapang II, khususnya ibu-ibu PKK, yang telah berpartisipasi aktif dalam proses produksi dan pemasaran *puding daun kelor*.

DAFTAR REFERENSI

- Anwar, F., Latif, S., Ashraf, M., & Gilani, A. H. (2007). *Moringa oleifera: A Food Plant with Multiple Medicinal Uses*. *Phytotherapy Research*, 21(1), 17–25. <https://doi.org/10.1002/ptr.2023>
- Dwiastuti, R., & Hartono, R. (2021). Strategi Pemasaran Produk Pangan Lokal Berbasis Komunitas di Era Digital. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 23(2), 112–121.
- Fahay, J. W. (2005). *Moringa oleifera: A Review of the Medical Evidence for Its Nutritional, Therapeutic, and Prophylactic Properties*. *Trees for Life Journal*, 1(5), 1–15.
- Fuglie, L. J. (2001). *The Miracle Tree: Moringa oleifera, Natural Nutrition for the Tropics*. Dakar: Church World Service.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Principles of Marketing* (14th ed.). New Jersey: Prentice Hall.
- Kurniawan, A., & Rahayu, W. (2021). Inovasi Produk Pangan Berbasis Bahan Alami untuk Meningkatkan Nilai Tambah UMKM. *Jurnal Teknologi Pangan dan Hasil Pertanian*, 16(1), 45–54.
- Mashuri, A. (2020). Analisis SWOT dalam Pengembangan Usaha Pangan Lokal. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*, 27(1), 34–42.
- Nugroho, R., & Sulistyo, B. (2022). Tren Konsumsi Pangan Sehat dan Peluang Pasar Produk Herbal di Indonesia. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 10(1), 55–67.
- Rahmawati, D., & Hidayat, T. (2018). Analisis Nilai Tambah pada Produk Olahan Pertanian. *Jurnal Agroindustri*, 6(2), 76–83.
- Syamsuddin, E., & Andayani, R. (2020). Pemanfaatan Tanaman Kelor sebagai Pangan Fungsional. *Jurnal Teknologi Pertanian*, 9(2), 105–113.
- Wulandari, S., & Astuti, Y. (2019). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pelatihan Pengolahan Pangan Lokal. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 4(3), 198–205.
- Yameogo, C. W., Bengaly, M. D., Savadogo, A., Nikiema, P. A., & Traore, S. A. (2011). Determination of Chemical Composition and Nutritional Values of *Moringa oleifera* Leaves. *Pakistan Journal of Nutrition*, 10(3), 264–268.