

PENGOLAHAN CEMILAN DARI NANAS GUNA MENINGKATKAN NILAI TAMBAH PRODUK PADA UKM MAWAR MERAH

¹Susilawati, ²Sri Mulyati, ³Harmoko

- ¹ Politeknik Negeri Sambas, Jl. Raya Sejangkung, Sambas
shecerahceria@gmail.com
² Politeknik Negeri Sambas, Jl. Raya Sejangkung, Sambas
seripolteksambas@gmail.com
³ Politeknik Negeri Sambas, Jl. Raya Sejangkung, Sambas
harmoko.ok@gmail.com

ABSTRAK

Membangkitkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) pada masa adaptasi kebiasaan baru di tengah pandemi Covid-19 ini menjadi perhatian yang sangat penting bagi semua pihak, seperti pemerintah, swasta, maupun masyarakat umum. UMKM ini memiliki peranan yang sangat strategis dalam mendukung perekonomian nasional. Salah satu Usaha Kecil Menengah (UKM) yang berada di Desa Sijang, Kecamatan Galing, Kabupaten Sambas adalah UKM Mawar Merah. UKM Mawar Merah ini berdiri pada tanggal 17 Nopember 2018. UKM Mawar Merah ini melakukan kegiatan mengolah buah nanas menjadi dodol nanas, di mana di Desa Sijang, banyak petani yang memproduksi buah nanas. PKM ini bertujuan untuk melakukan sosialisasi mengenai diversifikasi produk olahan nanas, di mana buah nanas diolah menjadi cemilan nanas sehingga dapat meningkatkan nilai tambah dari produk nanas tersebut. Kemudian dilanjutkan dengan kegiatan pelatihan/workshop mulai dari proses produksi hingga pengemasan produk, pendampingan dan pembinaan, serta evaluasi dan monitoring mengenai diversifikasi produk olahan nanas. Berdasarkan hasil dari kegiatan PKM ini menunjukkan bahwa anggota UKM Mawar Merah sudah memiliki pengetahuan, keterampilan, dan manajemen usaha dalam mengolah buah nanas menjadi cemilan nanas. Pendampingan dan pembinaan dilakukan guna menjaga kualitas cemilan nanas ini agar tetap baik. Produk cemilan nanas ini sudah dipasarkan di daerah Galing dan dipromosikan kepada pembeli/pelanggan yang ada di luar Kecamatan Galing. Berdasarkan hasil monitoring dan evaluasi dari kegiatan PKM ini menunjukkan bahwa, peserta PKM 100% sudah memahami akan pentingnya diversifikasi produk olahan nanas dalam meningkatkan nilai tambah produk olahan nanas sehingga dapat meningkatkan pendapatan bagi UKM Mawar Merah di masa adaptasi kebiasaan baru pada saat pandemi Covid-19.

Kata kunci: *analisis usaha, cemilan nanas,, masa adaptasi kebiasaan baru, nilai tambah produk, UKM Mawar Merah*

1. PENDAHULUAN

Membangkitkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) pada masa adaptasi kebiasaan baru di tengah pandemi Covid-19 ini menjadi perhatian yang sangat penting bagi semua pihak, seperti pemerintah, swasta, maupun masyarakat umum. UMKM ini memiliki peranan yang sangat strategis dalam mendukung perekonomian nasional. Adanya UMKM akan menyerap tenaga kerja dan dapat mengurangi tingkat pengangguran, memberikan keterampilan dan berfikir inovasi

terhadap suatu produk, sehingga dapat meningkatkan nilai tambah dari produk sehingga dapat menciptakan kesejahteraan bagi masyarakat Indonesia.

Keberhasilan UMKM dalam diversifikasi produk olahan dari suatu produk unggulan daerah ditentukan oleh beberapa faktor, yaitu sumber daya manusia, memiliki keterampilan dalam pengolahan produk, menguasai teknologi, aktif dalam pertemuan, dan ikut serta pada kegiatan pemerintah/promosi, jeli akan peluang pasar output maupun input, serta mengetahui permintaan konsumen. Oleh karena itu, diversifikasi produk olahan agar dapat meningkatkan nilai tambah produk dan dapat mendukung perekonomian Indonesia yang kuat dan kokoh.

Salah satu Usaha Kecil Menengah (UKM) yang berada di Desa Sijang, Kecamatan Galing, Kabupaten Sambas adalah UKM Mawar Merah. UKM Mawar Merah ini berdiri pada tanggal 17 Nopember 2018. UKM ini diketuai oleh Ibu Rita dan memiliki 9 orang anggota. UKM Mawar Merah ini melakukan kegiatan pengolahan terhadap buah nanas menjadi dodol nanas. Hal ini dikarenakan pada Desa Sijang, banyak petani yang membudidayakan buah nanas. Ketika panen raya, buah nanas sangat banyak sehingga harga jual buah nanas menjadi turun dari biasanya. Produksi buah nanas yang banyak ini dan kurangnya pengolahan terhadap buah nanas ini, maka menimbulkan adanya buah nanas yang mengalami penurunan kualitas atau membusuk sehingga tidak bisa dikonsumsi lagi. Berdasarkan kenyataan tersebut, maka dibentuklah UKM Mawar Merah yang kegiatannya adalah mengolah buah nanas menjadi dodol nanas, dengan merek dodol nanas Si-Jank.

Sejak adanya pandemic Covid-19 pada awal bulan Maret tahun 2020 di Indonesia, termasuk di Kabupaten Sambas, maka kegiatan perekonomian di Indonesia secara umum menurun dari biasanya. Ada beberapa perusahaan yang menutup kegiatannya untuk sementara waktu bahkan ada yang tidak lagi beroperasi. Hal ini juga berdampak pada penjualan dan produksi dodol nanas Si-Jank, di mana penjualan dan produksi dodol nanas Si-Jank menurun dari sebelumnya, sehingga pendapatan anggota UKM Mawar Merah juga berkurang dari biasanya. Hal ini dikarenakan, pelaku usaha yang memproduksi makanan ringan tradisional, akan bersaing ketat dengan pelaku usaha makanan modern, ataupun dengan makanan ringan produk impor. Sedangkan produk olahan nanas yang diproduksi oleh UKM Mawar Merah ini hanya dodol nanas dan belum melakukan diversifikasi produk olahan nanas lainnya.

Selain itu, untuk mencapai keberhasilan usaha, maka peran kemasan dan atribut yang ada pada label kemasan produk sangat menentukan pemasaran produk. Kemasan tidak hanya digunakan sebagai bahan pembungkus, tapi kemasan merupakan sarana komunikasi dan informasi tentang produk tersebut kepada konsumen. Selain itu, kemasan juga merupakan salah satu unsur penting yang mempengaruhi banyaknya permintaan konsumen dan banyaknya penjualan terhadap produk yang dihasilkan oleh suatu UMKM.

Menurut Wyrwadan (2017), Desain kemasan yang kurang menarik merupakan sebuah kelemahan dalam pengelolaan usaha yang bisa memperlemah daya saing produk dipasaran. Ditambahkan oleh Ahmed (2014), bahwa pada era persaingan saat ini, kemasan tidak hanya berfungsi sebagai wadah dan pelindung produk dari kerusakan, tapi juga sebagai identitas produk dan penambah daya tarik produk bagi calon pembeli. Dijelaskan oleh Wiguna (2007), kemasan berpengaruh terhadap keputusan membeli pada produk jajan di Kota Gresik. Hal ini menunjukkan bahwa kemasan memiliki arti penting dalam meningkatkan penjualan dan keberhasilan usaha. Oleh karena itu, apabila kemasan produk tersebut tidak diperhatikan dengan baik, maka produk yang diproduksi tidak bisa bersaing dengan produk sejenis, produk makanan ringan modern, maupun produk makanan ringan impor yang kemasannya lebih baik. Berdasarkan penjelasan tersebut, maka perlu dilakukan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) dalam rangka diversifikasi produk olahan nanas di mana buah nanas diolah menjadi cemilan nanas sehingga produk olahan nanas beraneka ragam, konsumen tidak bosan untuk mengkonsumsi produk olahan nanas, dapat meningkatkan nilai tambah produk nanas, dan dapat menambah pendapatan bagi anggota UKM Mawar Merah.

2. METODE

a. Persoalan Prioritas Mitra

Beberapa permasalahan yang dihadapi oleh UKM Mawar Merah yaitu :

1. UKM Mawar Merah ini sudah melakukan pengolahan buah nanas menjadi dodol nanas. Namun, UKM Mawar Merah ini belum melakukan diversifikasi produk olahan nanas lainnya. Hal ini dikarenakan mitra PKM belum mengetahui produk olahan nanas lainnya yang dapat meningkatkan nilai tambah produk buah nanas tersebut.
2. Mitra PKM belum mengetahui analisis usaha dan harga jual yang layak dari cemilan nanas.
3. Mitra PKM belum memiliki desain kemasan produk untuk cemilan nanas yang dapat menarik daya beli konsumen.

b. Metode Pendekatan Untuk Menyelesaikan Masalah

Adapun langkah-langkah yang ditempuh guna melaksanakan solusi atas permasalahan yang dihadapi mitra yaitu :

1. Aspek produksi, meliputi kegiatan :
 - a. Sosialisasi mengenai arti penting diversifikasi produk olahan nanas, sehingga produk nanas memiliki nilai tambah produk.
 - b. Pelatihan/workshop pengolahan cemilan nanas sampai pengemasan produk cemilan nanas dengan menggunakan kemasan yang dapat menarik konsumen, pendampingan, pembinaan, monitoring dan evaluasi terhadap cemilan nanas.
2. Aspek manajemen, meliputi kegiatan :
 - a. Sosialisasi arti penting kemasan dan pelabelan dalam pemasaran cemilan nanas.
 - b. Pelatihan/workshop analisis usaha cemilan nanas sehingga diperoleh harga jual yang layak untuk konsumen.

2.3 Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Program

Adapun partisipasi mitra yaitu UKM Mawar Merah dalam pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat adalah:

1. UKM Mawar Merah selaku mitra PKM, menyambut baik kegiatan pengolahan nanas menjadi cemilan nanas dalam rangka diversifikasi produk olahan nanas yang dapat meningkatkan nilai tambah produk.
2. Dalam rangka mendukung kegiatan ini, maka mitra PKM ini bersedia menyediakan lokasi sosialisasi dan pelatihan, menyediakan bahan (buah nanas) dan peralatan produksi yang akan digunakan pada saat pengolahan cemilan nanas. Selain itu, anggota UKM ini berpartisipasi turut serta dalam kegiatan pengolahan cemilan nanas tersebut.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Hasil

Salah satu UKM di Desa Sijang, Kabupaten Sambas, yang melakukan pengolahan terhadap buah nanas adalah UKM Mawar Merah. Namun, UKM Mawar Merah hanya memproduksi dodol nanas dan belum melakukan diversifikasi produk olahan nanas lainnya. Oleh karena itu, dilakukan PKM mengenai sosialisasi akan arti penting diversifikasi produk olahan nanas, pelatihan/workshop pengolahan cemilan nanas hingga pengemasan cemilan nanas, dan pelatihan/workshop analisis usaha cemilan nanas sehingga diperoleh harga jual yang layak untuk konsumen. Selain itu, dilakukan pendampingan, pembinaan serta monitoring dan evaluasi mengenai pengolahan cemilan nanas tersebut. Rangkaian kegiatan PKM ini terdiri dari :

1. Kegiatan sosialisasi tentang arti penting diversifikasi produk olahan nanas. Hal ini bertujuan agar buah nanas memiliki nilai tambah produk. Adapun kegiatan sosialisasi ini dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Sosialisasi tentang Arti Penting Diversifikasi Produk Olahan Nanas

2. Pelatihan/workshop pengolahan cemilan nanas.

Kegiatan selanjutnya adalah pelatihan/workshop pengolahan cemilan nanas yang merupakan salah satu produk olahan nanas. Adapun rangkaian kegiatan pengolahan cemilan nanas adalah sebagai berikut :

- a. Peralatan dan bahan yang digunakan untuk membuat cemilan nanas. Peralatan dan bahan yang digunakan untuk membuat cemilan nanas ini dimiliki setiap rumah tangga. Adapun peralatan yang digunakan adalah : pisau, parutan, telenan, timbangan manual/digital, penyaring dari kain, wadah (baskom dan mangkuk), sendok, kuai, kompor, sodet/pengaduk, serbet, sarung tangan plastik, dan plastik kemasan *standing pouch* yang ada *ziplock*-nya. Sedangkan bahan yang digunakan adalah : buah nanas, gula pasir, dan pewarna makanan.
- b. Membersihkan buah nanas dari kulitnya. Buah nanas yang digunakan untuk membuat cemilan nanas ini adalah daging buah nanas beserta sulurnya. Adapun kegiatan dari membersihkan buah nanas dapat dilihat pada Gambar 2. Setelah itu, untuk membuang sisa-sisa kotoran kulit yang menempel pada daging buah nanas, maka buah nanas dicuci dengan air mengalir.



Gambar 2. Keaktifan Peserta PKM dalam Membersihkan Buah Nanas

- c. Daging buah nanas yang sudah dicuci, dihaluskan menggunakan parutan.
- d. Setelah buah nanas dan sulur nanas diparut menjadi halus, maka kegiatan selanjutnya adalah buah nanas yang sudah dihaluskan diperas menggunakan penyaring yang terbuat dari kain. Kegiatan ini bertujuan untuk memisahkan air nanas dan ampas nanasnya.
- e. Setelah diperoleh ampas nanas, maka ampas nanas tersebut ditimbang. Penimbangan ampas nanas ini bertujuan untuk menentukan jumlah gula pasir yang akan ditambahkan

ke dalam ampas nanas tersebut, di mana gula pasir yang akan digunakan adalah sebanyak setengah dari jumlah ampas nanas tersebut.

- f. Masak ampas nanas dan gula pasir tersebut dengan menggunakan api kecil. Aduk ampas nanas dan gula pasir tersebut hingga rata sampai adonan nanas mengering. Setelah itu, adonan tersebut diangkat dan didiamkan hingga ampas nanas tidak lagi panas.
- g. Adonan nanas yang sudah dimasak dan sudah tidak panas lagi, dibagi menjadi 5 bagian dan masing-masing diberi warna yang berbeda. Warna dicampurkan seperti warna pelangi (rainbow) agar cemilan nanas ini menarik konsumen, sehingga cemilan nanas ini diberi nama Cemilan Nanas Rainbow. Adapun warna yang digunakan yaitu: warna merah, kuning, hijau, biru, dan ungu. Masing-masing warna pada adonan nanas diaduk hingga rata.
- h. Masing-masing adonan nanas yang sudah diberi warna dibulatkan kecil-kecil dan kemudian ditaburi gula pasir. Lakukan sampai adonan habis. Kegiatan membulatkan adonan nanas dan kemudian ditaburi gula pasir ini dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Membulatkan Adonan Nanas

- i. Setelah itu, bulatan nanas ini dijemur selama 1 hari agar bulatan nanas mengering dan menjadi gurih.
- j. Setelah mengering dan gurih, bulatan nanas yang dikenal sebagai cemilan nanas rainbow-nya diangkat dan dikemas dalam kemasan 100 gram. Adapun kemasan dari cemilan nanas Rainbow dapat dilihat pada Gambar 4. Cemilan nanas rainbow siap dinikmati dan dipasarkan.



Gambar 4. Kemasan Cemilan Nanas Rainbow

3. Pengemasan cemilan nanas.

Cemilan nanas ini diberi merek cemilan nanas Rainbow. Guna meningkatkan daya saing produk cemilan nanas Rainbow ini, maka UKM Mawar Merah menggunakan kemasan plastik *standing pouch* dengan ziplock, di mana kemasan ini mudah dibawa (*prestise*),

mudah dibuka dan ditutup kembali, unik, dan menarik, sehingga dapat menjaga produk cemilan nanas agar tetap baik selama didistribusikan hingga sampai ke tangan konsumen. Adapun gambar kemasan Cemilan Nanas Rainbow setelah dilakukan sosialisasi dan pelatihan/workshop tentang kemasan produk dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Kemasan Cemilan Nanas Rainbow

4. Analisis usaha cemilan nanas

Analisis usaha suatu kegiatan produksi sangat diperlukan guna mengetahui kelayakan usaha yang dilakukannya. Analisis usaha cemilan nanas ini dijelaskan sebagai berikut :

a. Biaya

Jumlah biaya yang digunakan untuk memproduksi cemilan nanas selama 1 bulan produksi adalah = Rp 20.319 + Rp 2.031.000 = Rp 2.051.319.

b. Penerimaan

Dalam 1 bulan produksi cemilan nanas menggunakan bahan baku berupa buah nanas sebanyak 30 kg buah nanas dan bahan penunjang lainnya, sehingga diperoleh produksi cemilan nanas = 48 kg cemilan nanas Rainbow / 48.000 gr (480 bungkus/100 gr). Harga jual cemilan nanas Rainbow ini seharga Rp 5.500/bungkus. Penerimaan dari usaha cemilan nanas ini sebesar = 480 bungkus/100 gr x Rp 5.500 = Rp 2.640.000.

c. Pendapatan

Adapun pendapatan dari penjualan cemilan nanas Rainbow ini sebesar = Rp 2.640.000 – Rp 2.051.319 = Rp 588.681. pendapatan dari usaha cemilan nanas Rainbow ini memperoleh keuntungan sebesar Rp 588.681/bulan.

d. Harga Pokok Penjualan (HPP)

HPP dari cemilan nanas ini sebesar Rp 4.272 /100 gr.

e. R/C Ratio

R/C ratio dari usaha cemilan nanas Rainbow ini sebesar 1,29, dimana R/C ratio > 1 maka usaha cemilan nanas rainbow ini layak untuk dikembangkan.

5. Hibah peralatan produksi dan kemasan cemilan nanas.

Suatu usaha produksi harus didukung dengan peralatan produksi yang baik dan higienis. Hal ini bertujuan untuk menjaga kualitas dari produk cemilan nanas yang dihasilkan Oleh karena itu, melalui kegiatan PKM ini untuk memperkuat usaha cemilan nanas ini, maka dilakukan pemberian bantuan/hibah peralatan produksi dan kemasan. Serah Terima Barang dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Serah Terima Barang antara Tim Pelaksana PKM dengan Ketua UKM Mawar Merah

Berdasarkan kegiatan PKM yang sudah dilakukan, maka peserta PKM / mitra PKM tertarik untuk menambah produk olahan nanas yang sudah mereka produksi, yaitu dodol nanas dan cemilan nanas Rainbow. Adanya diversifikasi produk olahan nanas ini, maka buah nanas memiliki nilai tambah dan penambahan nilai kegunaan (*utility*). Hal ini bisa diketahui dari :

- a. Penambahan nilai guna bentuk, seperti Buah nanas bisa diolah menjadi berbagai macam produk olahan nanas, seperti cemilan dari nanas, sehingga konsumen tidak bosan mengkonsumsi buah nanas dalam bentuk olahan.
- b. Penambahan nilai guna waktu, menunjukkan bahwa produk olahan nanas bisa disimpan dalam jangka waktu yang lama, yaitu 1 bulan.
- c. Penambahan nilai guna tempat, menunjukkan bahwa area pangsa pasar produk olahan nanas bisa diperluas ke luar daerah.
- d. Penambahan nilai guna kepemilikan, di mana pada penjualan produk olahan nanas ini melibatkan pihak-pihak yang terkait dalam lembaga pemasaran hingga sampai ke tangan konsumen.

Selain itu, adanya produk olahan nanas ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan mitra PKM selaku produsen dalam mengolah produk pertanian, seperti nanas; sehingga dapat meningkatkan volume penjualan dan pemasaran, serta dapat meningkatkan pendapatan bagi kelompok UKM Mawar Merah ini.

4. Pembahasan

Berdasarkan hasil monitoring dan evaluasi dari kegiatan PKM pada UKM Mawar Merah, maka dapat diperoleh indikator capaian dari pelaksanaan PKM dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2 Target Capaian Luaran PKM

No.	Solusi yang Ditawarkan	Luaran	Indikator Capaian
1.	Perlu dilakukan sosialisasi mengenai pengolahan cemilan nanas guna meningkatkan nilai tambah produk. Selain itu, juga dilakukan pelatihan/workshop, pendampingan dan pembinaan serta monitoring dan evaluasi mengenai pengolahan cemilan nanas.	Meningkatkan pengetahuan dan pemahaman anggota UKM Mawar Merah mengenai diversifikasi produk olahan nanas lainnya, yaitu berupa cemilan nanas.	Pemahaman dan pengetahuan anggota UKM Mawar Merah akan arti penting diversifikasi produk olahan nanas lainnya semakin bertambah, di mana mitra PKM memproduksi produk olahan nanas lainnya yaitu cemilan nanas

2.	Perlu dilakukan sosialisasi, pelatihan/workshop terhadap analisis usaha cemilan nanas.	Mitra PKM mengetahui analisis usaha dan harga jual cemilan nanas yang layak	Cemilan nanas dijual dengan harga Rp 5.500/100 gr, dan HPP-nya Rp 4.272/100 gr
3.	Perlu dilakukan desain kemasan produk yang dapat menarik daya beli konsumen	Mitra PKM mengetahui akan arti penting kemasan dalam pemasaran produk. Selain itu, adanya penguatan modal usaha melalui hibah peralatan produksi hingga kemasan <i>plastic standing pouch</i> beserta labelnya.	Pemahaman mitra PKM akan pentingnya kemasan dalam pemasaran produk semakin bertambah. Selain itu, adanya penguatan modal usaha melalui hibah peralatan produksi hingga kemasan <i>plastic standing pouch</i> beserta labelnya yang didesain menarik.

5. KESIMPULAN

Adapun kesimpulan dari pelaksanaan PKM dengan judul Pengolahan Cemilan dari Nanas Guna Meningkatkan Nilai Tambah Produk pada UKM Mawar Merah yaitu :

1. Diversifikasi produk olahan nanas sangat penting dalam pemasaran guna meningkatkan nilai tambah produk buah nanas.
2. Analisis usaha dari satu (1) kali produksi dengan bahan baku 30 kg buah nanas dapat menghasilkan 48 kg atau 48.000 gr cemilan nanas. HPP cemilan nanas sebesar Rp 4.272/100 gr, dengan harga jual cemilan nanas adalah Rp 5.500/100 gr, sehingga diperoleh pendapatan sebesar Rp 588.681/produksi, dan R/C ratio dari usaha cemilan nanas Rainbow ini sebesar 1,29. Hal ini menunjukkan bahwa usaha cemilan nanas ini layak untuk diusahakan.
3. Peserta PKM sudah memahami dan mengerti akan arti penting kemasan yang unik dan menarik dalam pemasaran cemilan nanas.

6. DAMPAK DAN MANFAAT KEGIATAN

Dampak dan manfaat dari pelaksanaan PKM ini, yaitu dengan adanya diversifikasi produk olahan nanas lainnya, maka buah nanas memiliki nilai tambah dan penambahan nilai kegunaan (*utility*), baik penambahan nilai guna bentuk, waktu, tempat, dan kepemilikan. Hal ini bertujuan agar produk olahan nanas, yaitu cemilan nanas dapat disimpan dalam jangka waktu yang lama, harga jual produk olahan nanas bisa ditingkatkan, dan ruang lingkup pemasaran bisa diperluas, sehingga dapat meningkatkan keterampilan dalam diversifikasi produk olahan nanas, meningkatkan volume penjualan dan pemasaran sehingga dapat meningkatkan pendapatan bagi kelompok UKM Mawar Merah ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmed, V. Parmardan M.A. Amin. 2014. *Impact of Product Packaging on Consumer's Buying Behavior*. European Journal of Scientific Research. 120(2): 145-157
- Wiguna, Satrio Pandu. 2007. *Pengaruh Kemasan Produk terhadap Keputusan Konsumen dalam Membeli Produk Jajan Khas Kota Gresik*. Skripsi. UIN Malang. Diakses pada 8 Februari 2020.
- Wyrwadan A. Barska. 2017. *Packaging as a Source of Information about Food Products*. *Procedia Engineering*. 7th International Conference on Engineering Project, and Production Management, No. 182, pp. 770-779.