

PENDAMPINGAN STRATEGI PENGEMBANGAN EKONOMI GUNA MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA UMKM DI DESA PADANG SARI

**Dian Ayu Andriani¹, Neni Triastuti¹, Fahrul Rizal², Viki Sazali¹,
Muhammad Fadli¹, Evi Yulyantika³**

¹Manajemen, Universitas Asahan

²Hukum, Universitas Pembinaan Masyarakat Indonesia

³Ekonomi Pembangunan, Universitas Asahan

*email: *dianayu767@gmail.com*

Abstract: Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a crucial role in regional and national economies, including the home industry of Pala Fruit Juice owned by Mr. Amat Yasir in Tinggi Raja, Asahan Regency. Despite its significant potential, this MSME faces challenges such as limited marketing, capital, and access to information. This community service program aimed to enhance the business capacity through digital marketing training and the creation of more attractive product labels. Digital marketing training, including the use of social media, successfully expanded market reach, while the creation of professional labels improved product appeal. The results indicate that focused interventions can enhance managerial knowledge and business performance, leading to increased income and business sustainability. This program contributes to the development of more competitive and productive MSMEs.

Keywords: MSME, pala fruit juice, digital marketing, product label, community service.

Abstrak : Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian daerah dan nasional, termasuk industri rumahan Jus Buah Pala yang dimiliki oleh Bapak Amat Yasir di Kecamatan Tinggi Raja, Kabupaten Asahan. Meskipun memiliki potensi besar, UMKM ini menghadapi berbagai tantangan, seperti keterbatasan pemasaran, modal, dan akses informasi. Melalui kegiatan pengabdian masyarakat ini, dilakukan pendampingan untuk meningkatkan kapasitas usaha melalui pelatihan pemasaran digital dan pembuatan label produk yang lebih menarik. Pelatihan pemasaran digital, termasuk pemanfaatan media sosial, berhasil memperluas jangkauan pasar, sementara pembuatan label yang lebih profesional meningkatkan daya tarik produk. Hasil kegiatan ini menunjukkan bahwa intervensi yang tepat dapat meningkatkan pengetahuan manajerial dan kinerja usaha UMKM, sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan keberlanjutan usaha. Program ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan UMKM yang lebih berdaya saing dan produktif.

Kata Kunci: UMKM, jus buah pala, pemasaran digital, label produk, pengabdian masyarakat.

PENDAHULUAN

Dalam memenuhi kebutuhan hidup supaya menjadi sejahtera, maka masyarakat yang memiliki potensi dan

dapat melihat dengan jeli kemampuan yang ada pada dirinya serta mampu untuk mengidentifikasi lingkungan, bisa menemukan peluang usaha dan membuka peluang untuk masyarakat.

Selain itu, dengan adanya peluang usaha di daerah sekitar, diharapkan dapat menjadi ciri khas daerah tersebut. Usaha yang dilakukan dalam mencukupi kebutuhan hidup itu salah satunya dengan melakukan Usaha Micro Kecil dan Menengah (UMKM).

Unit usaha yang masuk dalam kategori Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan urat nadi perekonomian daerah dan nasional. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) juga memiliki potensi bisnis yang sangat digalakkan oleh pemerintah karena semakin banyak masyarakat berwirausaha maka semakin baik dan kokohnya perekonomian suatu daerah karena sumber daya lokal, pekerja lokal, dan pembiayaan lokal dapat terserap dan bermanfaat secara optimal (Latifah et al. 2021).

UMKM juga menjadi faktor utama bagi masyarakat karena mampu memberikan pendapatan dalam memenuhi kehidupan sehari-hari dan mampu berperan aktif dalam menjaga pertumbuhan ekonomi. Kementerian Koperasi dan UMKM juga menyebutkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang berkembang saat ini terbagi menjadi beberapa kategori yaitu pertanian, perikanan, peternakan, kehutanan, gas, air bersih, listrik, hotel, restoran, perdagangan, jasa-jasa swasta, dan industri pengolahan.

Usaha industri rumahan merupakan bagian dari UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). Usaha kecil yang dimaksud adalah usaha yang dimiliki dan dioperasikan secara mandiri dan tidak menguasai pasar. Selain itu, ini bukan bagian atau cabang dari perusahaan lain manapun. Industri rumahan merupakan suatu peluang usaha ekonomi produktif yang

dilakukan oleh perorangan atau usaha untuk meningkatkan pendapatannya. Diantara UMKM yang terdapat di Sumatera Utara, Kabupaten Asahan, khususnya di Kecamatan Tinggi Raja Desa Padang Sari, industri rumahan minuman seperti Jus Buah Pala milik Bapak Amat Yasir ini harus mampu bertahan dengan segala kondisi, pemilik menjelaskan tujuan tetapnya bertahan untuk membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat setempat agar masyarakat setempat tetap memiliki penghasilan/ pendapatan sehingga bisa mencukupi kebutuhan keluarganya seperti terpenuhinya pangan, kesehatan, tempat tinggal, kebutuhan pendidikan untuk anaknya dan kebutuhan lainnya. Meskipun dibandingkan dengan industri kreatif lainnya, industri rumahan jus buah pala ini, mendapat peluang yang besar untuk terus bertumbuh dikarenakan peminat dan harga yang terjangkau namun tetap terdapat kendala dalam kegiatan produksi- produksinya.

Kendala yang sedang dihadapi UMKM ini diantaranya, sulitnya akses terhadap informasi dan sumber daya produktif seperti modal dan teknologi, yang berakibat menjadi terbatasnya kemampuan usaha tersebut untuk berkembang. Selain itu, kemampuan sumber daya yang masih rendah terkadang menyebabkan sulitnya melakukan pemasaran terhadap industri rumahan tersebut.

Tujuan utama dari kegiatan pengabdian masyarakat di industri rumahan milik Bapak Amat Yasir Manurung ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan UMKM apa yang dapat digunakan untuk meningkatkan pendapatan pekerja sehingga mereka dapat memperoleh laba yang maksimum. Dengan demikian, usaha tersebut dapat terus

berkembang untuk meningkatkan pendapatan, termasuk meningkatkan pendapatan masyarakat yang bekerja di industri rumahan. Strategi adalah apa yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Langkah-langkah ini kadang-kadang sulit dan rumit, dengan banyak tantangan atau cobaan yang harus dihadapi untuk mencapainya. Strategi pengembangan rumah tangga yang digunakan oleh pengelola rumah tangga untuk merebut pelanggan sangat menentukan keberhasilan bisnis.

METODE

Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian, Adapun metode pelaksanaan kegiatan melalui beberapa tahapan penelitian dan sosialisasi sebagai berikut:

1. Melakukan rapat koordinasi bersama kelompok pengabdian dalam waktu yang terukur dan terstruktur. Kegiatan ini merupakan langkah awal yang dilakukan untuk menyamakan persepsi dan membuat rencana bersama anggota tim dan mitra dalam pelaksanaan program pengabdian masyarakat.
2. Melakukan survey lokasi dengan cara mendatangi langsung ketempat atau lokasi di usaha Jus Buah Pala yang beralamat Dusun 1 Terusan Ulu, Desa Padang Sari, Kecamatan Tinggi Raja, Kabupaten Asahan, Sumatera Utara. Kegiatan ini akan dibantu oleh beberapa mahasiswa. Untuk survey kegiatan dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Melakukan Survei Lapangan

3. Melakukan evaluasi menyeluruh terhadap pelaksanaan kegiatan pengabdian antara tim pengabdian dengan mitra. Kegiatan ini mengukur seberapa puas dan berpengaruhnya usaha jus buah pala dalam menerima teknis pemasaran dan manajemen usaha terhadap pengembangan usaha.

Adapun yang menjadi Peserta Pengabdian Masyarakat ini yaitu; Dosen Pembimbing Lapangan, seluruh Mahasiswa KKNT Posko 6, dan Pemilik Usaha rumahan Bapak Amat Yasir di Desa Padang Sari, Kecamatan Tinggi Raja, Kabupaten Asahan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang merupakan bagian terbesar dalam perekonomian nasional, merupakan indikator tingkat partisipasi masyarakat dalam berbagai sektor kegiatan ekonomi (Evi Sirait et al. 2024).

Berdasarkan hasil riset penelitian yang dilakukan *National Science and Technology Authority*, dalam bukunya *Guidebook on the proper use of medicinal plants*. Buah pala mengandung senyawa-senyawa kimia yang bermanfaat untuk

kesehatan. Kulit dan daging buah pala misalnya, terkandung minyak atsiri dan zat samak. Sedangkan biji atau bunga pala mengandung minyak atsiri, zat samak dan zat pati. Sedangkan dari bijinya sangat tinggi kandungan minyak atsiri, saponin, miristisin, elemisi, enzim lipase, pektin, lemonena dan asam oleanolat. Hampir semua bagian buah pala mengandung senyawa kimia yang bermanfaat bagi kesehatan, diantaranya dapat membantu mengobati masuk angin, insomnia (gangguan susah tidur), bersifat stomakik (memperlancar pencernaan dan meningkatkan selera makan), karminatif (memperlancar buang angin), antiemetik (mengatasi rasa mual mau muntah), nyeri haid serta rematik.

UMKM Buah Pala Bapak Amat di Desa Padang Sari Dusun 1 Terusan Ulu Kecamatan Tinggi Raja berdiri pada tahun 2021. Industri ini merupakan milik pribadi. Awal mula UMKM buah pala ini berdiri karena melihat adanya peluang usaha dalam industri pembuatan buah pala, sehingga dengan modal sendiri kurang lebih Rp 5.000.000 digunakan untuk membuat bibit pohon pala, membeli alat dan bahan yang digunakan untuk produksi jus buah pala.

Dalam sekali penjualan usaha ini mampu menjual jus buah pala sebanyak 150 botol perbulan. Dengan modal pembuatan jus buah pala 6.500 setiap penjualan mendapat 70% keuntungan. Untuk jus buah pala ini hanya membuat jika hanya mendapatkan pemesanan.

Proses Kegiatan/Pembahasan

Adapun proses kegiatan yang dilakukan yaitu

1. buah pala yg sudah dikupas dipisahkan kulit luar, puli, dan palanya, kemudian dijemur hingga kering.
2. setelah kering kulit luar puli pala direbus hingga mendidih. Kemudian buah pala juga direbus hingga mendidih
3. selanjutnya blender buah pala dengan menggunakan air rebusan kulit luar dan puli pala,
4. setelahnya disaring untuk memisahkan ampas dan airnya dan masukkan gula sesuai selera kemudian sajikan.
5. Jus buah pala dapat disajikan dalam keadaan hangat dan dalam keadaan dingin dengan menambahkan es batu.



Gambar 2. Bahan-bahan yang digunakan Fuli dan Buah Pala yang sudah dimasak



Gambar 3. Pengemasan Jus Buah Pala



Gambar 4. Label jus sebelum dilakukan pendampingan

Hasil Kegiatan Pengabdian

Salah satu faktor kunci dalam pengembangan ekonomi berkelanjutan di desa adalah meningkatkan partisipasi masyarakat dalam pengambilan keputusan terkait dengan pengembangan ekonomi lokal (Asnuryati 2023). Dalam rangka memecahkan permasalahan yang dihadapi para peserta Pelaku UMKM yang ada di desa Padang Sari maka tim pengabdian bekerjasama dengan masyarakat dengan pendampingan mengenai promosi online dan pengemasan produk untuk pengembangan usaha mikro kecil menengah yang dilaksanakan pada tanggal 28 September 2023. Adapun uraian kegiatan tersebut sebagai berikut:

Pemasaran Digital

Pelatihan pemasaran digital telah memperkenalkan berbagai strategi efektif untuk menjangkau konsumen

secara online. Pemanfaatan media sosial merupakan salah satu contoh online marketing. Online marketing telah merubah beberapa UMKM yang telah memanfaatkan media sosial, karena dirasa telah mampu mengurangi beban biaya promosi yang besar untuk mengenalkan dan memasarkan produk layanan yang ditawarkan (Fidela, Pratama, and Nursyamsiah 2020). Para pelaku UMKM mulai memanfaatkan media sosial dan platform *e-commerce* untuk mempromosikan produk mereka, yang berdampak positif pada penjualan dan visibilitas pasar.

Pembuatan Label Produk

Pembuatan label produk juga telah memperkenalkan berbagai strategi efektif untuk menjangkau konsumen secara online. Para pelaku UMKM mulai memanfaatkan media editing untuk membuat label produk mereka, yang berdampak positif pada penjualan.



Gambar 5. Label jus sesudah dilakukan pendampingan

Berdasarkan hasil kegiatan produksi yang telah dipaparkan diatas, Program pendampingan ini berhasil memperluas jangkauan pemasaran digital serta meningkatkan keterampilan dalam pembuatan label produk bagi UMKM di Desa Padang Sari. Pengalaman ini menunjukkan bahwa intervensi yang terfokus dapat membantu UMKM

mengatasi tantangan yang mereka hadapi dan meningkatkan keberhasilan usaha mereka.

SIMPULAN

Kegiatan pendampingan yang dilakukan memberikan dampak yang positif bagi Bapak Amat yang fokus pada usaha buah Pala. Kegiatan ini berhasil meningkatkan pengetahuan mitra yaitu Bapak Amat mengenai pentingnya suatu produk dipasarkan tidak hanya door to door namun juga melalui pemasaran digital, desain label yang lebih menarik serta beberapa manfaat yang diperoleh dari kegiatan pendampingan ini.

Dengan telah dikuasai beberapa materi tersebut, sebagai pemilik UMKM Buah Pala, Bapak Amat tertarik dan termotivasi untuk menggunakan media sosial sebagai media pemasarannya untuk memperluas pemasaran dan pengelolaan dalam manajemen keuangannya serta meningkatkan pendapatan usaha mitra. Karena mitra tertarik dan termotivasi untuk membuat label produk yang lebih menarik dan pemasarannya, rencana tindak lanjut yang akan dilakukan yaitu dengan bantuan program pendampingan ini.

Program pendampingan ini berhasil dalam meningkatkan kapasitas Sumber Daya Manusia (SDM), memperoleh pengetahuan dan keterampilan manajerial baru, mendapatkan akses yang lebih baik ke pasar, dan memperluas jangkauan pemasaran digital mereka. Pengalaman ini menunjukkan bahwa UMKM dapat berhasil lebih baik dengan intervensi yang terfokus.

DAFTAR PUSTAKA

- Asnuryati. 2023. “Strategi Pengembangan Ekonomi Berkelanjutan Di Desa: Mendorong Pemberdayaan Komunitas Dan Kemandirian Ekonomi Lokal.” *Innovative: Journal Of Social Science Research* 3 (2): 2175–83.
- Evi Sirait, Bagus Hari Sugiharto, Jenal Abidin, Nely Salu Padang, and Johni Eka Putra. 2024. “Peran UMKM Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Perekonomian Di Indonesia.” *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam* 5 (7): 3816–29. <https://doi.org/10.47467/elmal.v5i7.4160>.
- Fidela, Alifah, Aprinaldi Pratama, and Tita Nursyamsiah. 2020. “Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Dengan Program Pemasaran Desa Jambu Raya Di Desa Jambu , Kabupaten Sumedang.” *Jurnal Pusat Inovasi Masyarakat* 2 (3): 493–98.
- Latifah, Hasna, Popy Riliandini, Destya Nuryandara Fadillah, and Khoirun Nisa’. 2021. “Prosiding Seminar Nasional Membangun Desa Uns Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umk) Di Desa Cawas,” 7–8.
- Nurfadhila, Shafira, and Sugeng Heri Suseno. 2020. “Peningkatan Mutu Sirup Pala DP Segar Sari Dengan Penambahan Kitosan Sebagai Pengawet Alami Dan Penjernih Increase in Quality of DP Segar Sari Nutmeg Syrup with Addition of Chitosan as a Natural Preservative and Purifier.” *Jurnal Pusat Inovasi Masyarakat* 2 (3):

- 455–59.
- Safriani, Safriani, and Putri Humaira. 2022. “Produk Olahan Buah Pala (*Myristica Fragrans*) Di Desa Padang Kecamatan Tapaktuan Kabupaten Aceh Selatan Sebagai Penunjang Perekonomian Masyarakat.” *Prosiding Seminar Nasional Biotik* 10 (2): 237–43.
- Sodiah, Sodiah, Desrifa Fitri, Suci Karlina Aziz, Nurul Latifatun Nashikha, Rahma Mutia Mukni, Ika Yulia Sari, and Bashori Bashori. 2023. “Pendampingan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Melalui Pemanfaatan Platform Digital Di Desa Tambang Besi.” *Ibrah: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 2 (2): 67–82. <https://doi.org/10.47766/ibrah.v2i2.1040>.
- Rahmadani, Suci. 2021. “Analisis Strategi Pengembangan UMKM Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Padang Brahrang Kec.Selesai Kab.Langkat (Studi Kasus Pada Home Industri Krupuk & Keripik).” *Maslahah: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 2 (3): 115–29. <https://doi.org/10.56114/maslahah.v2i3.160>.