

# **Peningkatan Omset Usaha Keripik Nanas dan Desain Kemasan Penjualan E-Commerce Desa Lubuk Enau Kabupaten Muara Enim**

**Veni Novianti<sup>1</sup>, Prima Darma Putra<sup>2</sup>, Rafika Sari<sup>3</sup>**

<sup>1,2,3</sup> Jurusan manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Indo Global Mandiri, Kota Palembang, Sumatra Selatan, Indonesia

E-mail : peniamora@gmail.com

## **Abstrak**

Kewirausahaan di sebuah desa saat ini telah menjadi prospek bisnis yang menjamin. Keberadaan para pelaku usaha yang terus bertambah, seakan menunjukkan bahwa sebuah usaha yang terdapat di sebuah desa patut di tingkatkan dan dikembangkan serta menjadi perhatian bagi semua pihak. Mengingat kewirausahaan menjadi prospek bisnis yang menjamin, maka perlu diadakannya pembangunan masyarakat berwirausaha guna menciptakan perekonomian yang lebih baik. Seperti halnya di Desa Lubuk Enau Kabupaten Muara Enim yang mayoritas masyarakatnya memiliki perkebunan buah nanas. Hal ini dapat dijadikan peluang untuk berwirausaha, jumlah wirausaha di Desa Lubuk Enau masih sangat sedikit dengan kemampuan berwirausaha yang perlu ditingkatkan lagi terutama pada usaha dibidang makanan yaitu keripik nanas. Usaha keripik nanas ini memiliki potensi yang sangat baik, maka perlu mendapat perhatian khusus dari berbagai pihak seperti dari pemerintah, swasta maupun perguruan tinggi sebagaimana yang telah banyak dilakukan oleh perguruan tinggi melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Penelitian ini fokus pada pembaharuan kemasan, desain dan pemasaran melalui E-commerce. Kegiatan pengabdian masyarakat ini melibatkan salah satu warga di Desa Talang Nangka sehingga dapat membantu masyarakat untuk memiliki produk kuliner lokal yang diharapkan mampu bersaing di pasaran karena memenuhi standar kemasan dan varian produk yang cukup mendukung perkembangan UMKM lokal.

**Kata kunci:** *Olahan Nanas; Kemasan; E-Commerce; UMKM*

## **Abstract**

Entrepreneurship in a village today has become a guaranteed business prospect. The existence of business actors who continue to increase, seems to indicate that a business in a village should be improved and developed as well as a concern for all parties. Considering that entrepreneurship is a guaranteed business prospect, it is necessary to develop an entrepreneurial community in order to create a better economy. As is the case in Lubuk Enau Village, Muara Enim Regency, where the majority of the people have pineapple plantations. This can be used as an opportunity for entrepreneurship, the number of entrepreneurs in Lubuk Enau Village is still very small with entrepreneurial skills that need to be improved, especially in businesses in the food sector, namely pineapple chips. This pineapple chip business has very good potential, so it needs special attention from various parties such as from the government, the private sector and universities as many universities have done through community service activities. This research focuses on updating packaging, design and marketing through E-commerce. This community service activity involves one of the residents in Talang Nangka Village so that it can help the community to have local culinary products which are expected to be able to compete in the market because they meet packaging standards and product variants that are sufficient to support the development of local MSMEs.

**Keywords:** *Processed Pineapple; Packaging; E-Commerce; UMKM*

## PENDAHULUAN

Desa Lubuk Enau merupakan desa yang terletak di daerah perbatasan tempatnya di Kecamatan Lembak, Kabupaten Muara Enim, Sumatra Selatan. Luas wilayah desa ini yaitu 1,988 Ha dengan Jumlah penduduk 999 yang terdiri dari Laki-laki sebanyak 493 jiwa dan Perempuan sebanyak 506 jiwa serta Kepala Keluarga sebanyak 312 KK. Desa Lubuk Enau tergolong unggul dalam sektor pertanian, maka dari itu mayoritas penduduknya bermata pencaharian sebagai petani. Selain itu pula, Lubuk Enau juga memiliki potensi di bidang pertanian. Kegiatan sehari-hari masyarakat Lubuk Enau yaitu bertani, hampir seluruh warga desa ini bermata pencaharian sebagai petani, namun tidak sedikit pula warga yang merantau di luar kota maupun diluar pulau. Salah satu sumber daya alam yang ada di desa Lubuk Enau yaitu tumbuhan buah nanas yang cukup melimpah. Banyaknya hasil tani yaitu nanas dilindungi usaha, membuat pemilik usaha berinisiatif untuk menciptakan usaha baru. Oleh karena itu, sebagian masyarakat setempat di Desa Lubuk Enau ini menjadikan nanas sebagai bahan dasar olahan keripik yang nantinya akan dijual sehingga dapat menjadi salah satu sumber mata pencarian.

Usaha keripik nanas merupakan sebuah usaha home industri yang di produksi sendiri oleh masyarakat setempat dari buah nanas yang di olah menjadi keripik. Harga jual keripik nanas disesuaikan dengan volume kemasan produk. Kemasan yang digunakan untuk mengemas produk masih menggunakan kemasan plastik tipis dan polos. Selain kemasan yang masih sederhana tampilan desain kemasan juga sangat simple. Pemasaran produk keripik nanas ini masih dilakukan secara manual sehingga produk ini dikenal oleh masyarakat sekitarnya saja karena produsen tidak memasarkan produk menggunakan teknologi dan pemasaran produk keripik nanas hanya dilakukan di toko. Keripik nanas memiliki potensi yang sangat baik, mengingat buah nanas memiliki banyak manfaat usaha keripik nanas ini layak untuk dikembangkan (Apriyanti, M. E. 2018).

Untuk meningkatkan penjualan produk perlu ditunjang oleh beberapa faktor pendukung, seperti kemasan produk. Kemasan adalah kegiatan-kegiatan yang bersifat umum dan perencanaan barang yang melibatkan penentuan bentuk atau desain pembuatan bungkus atau kemasan suatu barang (Swastha, 2008). Sedangkan pengemasan adalah kegiatan merancang dan memproduksi wadah atau bungkus sebagai sebuah produk (Kotler and Keller, 2009) kemasan/packaging memiliki peran penting dalam penjualan. Kemasan berfungsi sebagai pelindung produk, selain itu kemasan dapat dijadikan sebagai media promosi, karena pada kemasan memiliki informasi mengenai produk yang dijual. Untuk meningkatkan penjualan maka produsen harus memperbaiki aspek-aspek yang dinilai belum maksimal, seperti memperbaiki kemasan. Dengan adanya pembaharuan kemasan/packaging disertai dengan tampilan desain kemasan yang menarik diharapkan dapat meningkatkan daya tarik konsumen dan menambah nilai jual produk keripik nanas.

Selain kemasan, pemasaran produk juga harus diadakan perbaikan, seperti memperluas target pemasaran dengan memanfaatkan teknologi. Salah satunya dengan cara memasarkan produk melalui e-commerce (Tjiptono, F. 2011). Stanton (1998) menyatakan bahwa pemasaran produk dinilai sangat penting karena tanpa strategi pemasaran yang baik maka produsen tidak dapat mencapai target penjualan yang sudah ditentukan. Pemasaran merupakan kegiatan merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa kepada pembeli. Perkembangan zaman yang semakin maju disertai dengan teknologi yang semakin canggih, pemasaran tidak hanya dilakukan di satu tempat saja, melainkan dengan adanya teknologi pemasaran dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja.

## METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan metode Pengawasan secara langsung terhadap salah satu UMKM di Desa Lubuk Enau Kabupaten Muara Enim yakni olahan nanas menjadi keripik. Selain itu penulis juga terjun langsung untuk membuat keripik nanas bersama salah satu pengelola usaha olahan keripik nanas di Desa Lubuk Enau, hal ini dilakukan agar penulis dapat melihat serta menganalisis secara langsung permasalahan yang terjadi ketika dalam proses pembuatan hingga ke tahap pendistribusian.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan selama 1 hari, yakni pada tanggal 12 Juli 2023. Pada tanggal 12 Juli 2023 penulis memberikan wawasan terkait inovasi produk melalui pembaharuan kemasan atau packaging desain kemasan dan pengembangan penjualan produk melalui e-commerce tidak hanya memberi wawasan serta pemahaman penulis juga terjun langsung untuk melihat bagaimana pengolahan serta langsung memperaktekkan proses dan cara pembuatan keripik nanas dengan di dampingi salah satu pemilik usaha keripik nanas yang berada di Desa Lubuk Enau, hal ini dilakukan agar penulis dapat memahami kesulitan yang dihadapi ketika proses pembuatan baik dari kesulitan harga bahan baku serta harga jual yang sesuai. Antusiasme mitra dalam mengikuti kegiatan pelatihan guna meningkatkan produktivitas dan penjualan ini sangat tinggi. Hal ini ditunjukkan dengan banyaknya pertanyaan yang diajukan pada tim saat melakukan pendampingan dan ketersediaan mitra dalam mengikuti kegiatan ini. Kegiatan pengabdian ini berjalan sesuai rencana. Mitra juga sudah merasakan dampak positif pada penjualan setelah adanya pembaruan kemasan/packageing. Mitra juga telah menyadari pentingnya kemasan atau packageing dan tampilan desain produk yang menarik dalam memasarkan produknya. Pengembangan jaringan pemasaran untuk mencapai pasar yang lebih luas juga sudah dilakukan mitra. Penjualan yang awalnya hanya dilakukan ditoko kini sudah dipasarkan melalui beberapa market place.  
Tanggal 12 Juli 2023 Pukul 10.00-13.00 WIB



**Gambar 1. Melihat Kebun Nanas Secara Langsung, Desa Lubuk Enau Kabupaten Muara Enim**



**Gambar 2. Proses Pembuatan Keripik Nanas**



**Gambar 3. Penulis menjelaskan terkait inovasi produk yang akan dikembangkan**



**Gambar 4. Masyarakat mencicipi hasil olahan nanas yang telah jadi**

## **SIMPULAN**

Kegiatan pengabdian yang meliputi pembaharuan kemasan atau packaging desain kemasan dan pengembangan penjualan produk melalui e-commerce dapat meningkatkan produktivitas dan penjualan. Serta dengan adanya pembaharuan kemasan atau packaging didukung dengan desain yang menarik membuat produk menjadi aman dengan ketahanan produk dan higienis yang lebih terjaga. Perubahan kemasan yang digunakan menjadikan produk lebih berkualitas. Sehingga menarik minat beli konsumen. Selanjutnya dari kegiatan pemasaran melalui e-commerce dinilai lebih efektif karena dapat menjangkau pemasaran yang lebih luas.

Dengan adanya program pembaharuan kemasan atau packaging, desain kemasan dan pemasaran maka mitra dapat meningkatkan kuantitas produksi, kualitas dan penjualan produk keripik nanas. Hasil pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan para produsen keripik nanas memiliki tambahan pengetahuan mengenai cara menarik minat beli konsumen dan dengan adanya perbaharuan design dan material kemasan produk yang lebih aman dapat menjadi identitas produk dan produsen melalui penjualan ecommerce dapat meningkatkan produktivitas dan penjualan.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada Universitas Indo Global Mandiri yang telah memberikan kesempatan sehingga dapat dilaksanakannya kegiatan kuliah kerja nyata ini yang diharapkan dapat bermanfaat di Desa Lubuk Enau. Penulisan jurnal ini mampu berhasil dilakukan berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis menyampaikan terimakasih kepada masyarakat desa Lubuk Enau yang telah bersedia untuk di wawancarai dan di ambil data serta informasinya, Dosen Pembimbing Lapangan yang telah memberikan arahan dan masukan, dan semua teman-teman dan pendukung lain yang ikut mendukung dan memberikan bantuan dalam bentuk apapun.

### DAFTAR PUSTAKA

- Adiwijaya, 2013. Pembuatan dan Analisis Biaya Produksi Nata De Pina dengan Memanfaatkan Kulit Nanas Sebagai Bahan Baku (Studi Kasus: Gabungan Kelompok Tani Tunas Berdiri Desa Kualu Nenas). Skripsi. Fakultas Sains dan Teknologi. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- Angipora Marius P. Dasar-dasar Pemasaran. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada
- Apriyanti, M. E. (2018) 'Pentingnya Kemasan Terhadap Penjualan Produk Perusahaan', *Sosio E-Kons*, 10(1), P. 20. Doi: 10.30998/Sosioekons.V10i1.2223.
- Astoko, E.P. 2014. Strategi Pengembangan Agribisnis Nanas (*Ananas comosus* L. Merr.) di Kabupaten Kediri Provinsi Jawa Timur. *Jurnal Manajemen Agribisnis*. 14(2): 89-103.
- Lupiyado, Rambat. Hamdani A.2009 Manajemen Pemasaran Jasa Salemba Empat. Jakarta
- Ma'arif Samsul.2013 Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Bandarjo Unggaran Kabupaten Semarang. Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang
- Rafika Sari (2022) Peningkatan Pengetahuan dan keterampilan Tentang Pengelolaan Dana Desa di Desa Lubuk Enau Kecamatan Lembak . Vol 5 No 1
- Rahmat, S., Ikhsanudin, M., Diani, R., Kusuma, Y. F., Putri, S., Ningrum, P. A., Afrianti, A., Prasetia, I., Sari, N. I., Faina, F., & Annisa, N. (2021). Pengolahan Hasil Pertanian dalam Upaya Peningkatan Perekonomian Petani di Kabupaten Bintan. *JPPM Kepri: Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat Kepulauan Riau*, 1(2), 156– 167.
- Soedarya, A.P. 2009. Agribisnis Nanas Budidaya Usaha Pengelolaan. Pustaka Setia. Jakarta. 18 hal
- Stanton, W. J. (1998) 'Prinsip Pemasaran', Jakarta: Erlangga.
- Swastha, B. (2008) Manajemen Pemasaran Modern., Liberty, Yogyakarta. Doi: 10.1017/Cbo9781107415324.004.
- Tjiptono, F. (2011) Strategi Pemasaran (Ketiga), Jurnal Ilmu Administrasi Dan Organisasi.