

## SOSIALISASI PENGEMBANGAN PRODUK OLAHAN STROBERI BAGI UKM DI DESA SEMBALUN KABUPATEN LOMBOK TIMUR

Rini Yuliandari<sup>1)\*</sup>, I Wayan Nuada<sup>1)</sup>

<sup>1)</sup>Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi 45 Mataram

\*Corresponding Author: riniyuliandari95@gmail.com

### Article Info

#### Article History:

Received December 16, 2024

Revised December 27, 2024

Accepted December 31, 2024

#### Keywords:

Product development

UKM

Sembalun

Copyright © 2024, The Author(s).  
This is an open access article  
under the CC-BY-SA license



### ABSTRAK

Desa Sembalun Kecamatan Lombok Timur merupakan desa penghasil buah stroberi. Buah stroberi menjadi ciri khas oleh – oleh daerah ini. Hasil panen yang berlebihan dan tidak terdistribusi dengan baik mengakibatkan terbuangnya buah stroberi yang akhirnya hanya dimanfaatkan sebagai pakan ternak dan pupuk. Maka perlu adanya pengembangan produk mulai dari variasi jenis produk olahan stroberi hingga ke pengemasan kualitas agar dapat dipasarkan lebih luas. Metode pelaksanaan kegiatan ini diawali dengan observasi dan identifikasi permasalahan, dan memberikan solusi awal yaitu berupa sosialisasi mengenai pengembangan produk olahan stroberi bagi UKM di Desa Sembalun Kabupaten Lombok Timur. Sosialisasi mengenai pengembangan produk olahan stroberi yang kami lakukan antara lain memberikan contoh seperti olahan selai stroberi, kripik stroberi, nugget stroberi, dan beberapa macam produk olahan stroberi lainnya, kemasan yang baik dan kami juga mensosialisasikan mengenai digital marketing terhadap UKM di Desa Sembalun Lombok Timur. Pada sosialisasi yang diberikan kepada UKM dan petani di Desa Sembalun diharapkan dapat menghasilkan variasi produk olahan stroberi dengan kemasan sesuai standar serta pemahaman digital bisnis. Sosialisasi ini memberikan pemahaman baru kepada UKM dan petani Desa Sembalun dalam mengembangkan inovasi produk dan manajemen usaha agar tidak mengandalkan metode konvensional, sehingga dari sisi pengelolaan, pemasaran, finansial dan bidang lainnya bisa lebih cepat meningkatkan perkembangan.

### ABSTRACT

Sembalun Village, East Lombok District is a strawberry-producing village. Strawberries are a typical souvenir of this area. Excessive and poorly distributed harvests result in wasted strawberries which are ultimately only used as animal feed and fertilizer. So there is a need for product development starting from various types of processed strawberry products to quality packaging so that they can be marketed more widely. The method for implementing this activity begins with observing and identifying problems and providing an initial solution, namely in the form of outreach regarding the development of processed strawberry products for SMEs in Sembalun Village, East Lombok Regency. The socialization regarding the development of processed strawberry products that we carry out includes providing examples such as processed strawberry jam, strawberry chips, strawberry nuggets, and several other types of processed strawberry products, good packaging and we also socialize about digital marketing to SMEs in Sembalun Village, East Lombok. The outreach given to SMEs and farmers in Sembalun Village is expected to products with packaging according to standards and an understanding of digital business. This socialization provides new understanding to SMEs and farmers in Sembalun Village in developing product innovation and business management so as not to rely on conventional methods so that in terms of management, marketing, finance, and other fields they can increase development more quickly.

*How to cite:* Yuliandari, R., & Nuada, I. W. (2024). SOSIALISASI PENGEMBANGAN PRODUK OLAHAN STROBERI BAGI UKM DI DESA SEMBALUN KABUPATEN LOMBOK TIMUR. *Devote : Jurnal Pengabdian Masyarakat Global*, 3(4), 205–211. <https://doi.org/10.55681/devote.v3i4.3520>

## PENDAHULUAN

Pulau Lombok yang berada di Nusa Tenggara Barat ini ternyata menyimpan surga kecil di kaki Gunung Rinjani. Surga tersebut ialah Desa Sembalun di Kecamatan Sembalun Kabupaten Lombok Timur. Berjarak sekitar 110 km atau 2 jam dari Kota Mataram. Bukit – bukit Sembalun menjadi destinasi wisata yang sering dituju untuk menghirup kesegaran udara Gunung Rinjani.

Karena Gunung Rinjani merupakan area sebaran vulkanik, tak heran jika dari puncak bukit terlihat pemandangan tanaman hutan dan persawahan yang subur. Beberapa bukit menjadi favorit wisatawan, karena setiap bukit memiliki keindahan masing – masing dan tingkat kesulitan yang berbeda. Diantaranya bukit pergasingan yang mempunyai ciri khas penuh dengan trek terjal. Berbeda dengan bukit Nanggi yang trek awalnya menyenangkan namun terjal pada sekitar puncak. Kedua bukit tersebut bisa didaki dengan waktu kurang dari 3 jam. Namun tak perlu khawatir, bukit – bukit yang rendah dan treknya menyenangkan juga tersedia. Bahkan khusus bukit Selong, telah ada sejumlah anak tangga untuk membantu pengunjung sampai ke puncak. Jika belum puas memandang keindahan alam dan kesegaran udara Desa Sembalun, pengunjung bisa lepas landas bermain paralayang dari puncak Bukit – bukit Sembalun. Waktu – waktu yang cocok yakni pada pagi hari memandang matahari terbit, dan pada sore hari menikmati senja. Selain paralayang, ada juga olahraga Bernama paramotor. Berbeda dengan paralayang, olahraga paramotor tidak harus mengharuskan pengunjung untuk mendaki perbukitan terlebih dahulu. Karena paramotor menggunakan mesin untuk bisa menerbangkan awaknya. Setelah menikmati kesegaran udara pagi dan sore hari, pengunjung bisa mendirikan tenda atau ber-camping malam hari di puncak bukit dengan ditemani api unggun. Tapi ingat kegiatan apapun di bukit Sembalun perlu ditemani oleh instruktur atau warga setempat. Mengingat medan di bukit Sembalun masih terjaga keasriannya. Tidak hanya dapat menikmati di bukit – bukit, di Desa Sembalun juga bisa menikmati wisata petik buah. Ada 10 hasil buah yang menjadi andalan di Desa Sembalun, mulai dari stroberi, apel, jagung, jambu, papaya, bawang, kentang, wortel, dan tomat. Kebun stroberi yang lokasinya sangat mudah ditemukan, karena berada di sepanjang jalan desa dan jika tidak ingin memetik stroberi juga ada yang sudah dijual dan dikemas di sepanjang jalan di Desa Sembalun. Namun untuk menikmati manisnya hasil perkebunan, tentu harus datang pada musimnya. Khusus stroberi Sembalun pada bulan Juli dan Agustus tiap tahunnya.

Desa Sembalun merupakan desa utama penghasil buah stroberi, namun masih sedikit yang menghasilkan produk olahan stroberi sebagai oleh – oleh atau souvenir khas Sembalun. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan pelaku UKM dan petani di Desa Sembalun, diketahui pula bahwa pengolahan perkebunan stroberi berfluktuasi, berfluktuasinya kesediaan produk panen menjadi masalah utama. Jika hasil panen kurang, tidak bisa memenuhi permintaan pasar, namun jika berlebih, hasil panen hanya dijadikan pakan ternak dan bahkan dibiarkan membusuk dan menjadi pupuk. Beberapa UKM ada yang telah berinisiatif untuk membekukan stroberinya, namun karena kurangnya pemasaran akhirnya menumpuk dan tidak dimanfaatkan lagi.

Selain menghasilkan stroberi, Desa Sembalun juga mengembangkan usaha agrowisata berupa wisata kebun stroberi. Pengemasan untuk petik stroberi hanya menggunakan tas plastik yang tidak ramah lingkungan, kurang menarik dan buah cepat menjadi rusak. Pengetahuan tentang berbagai macam dan jenis kemasan masih kurang. Hal ini dikarenakan mereka berbelanja sesuai apa yang disediakan di *took – took* dan pasar di daerah mereka saja dan belum mencoba menggunakan fasilitas belanja di marketplace atau berbelanja online. Dalam media promosi juga masih tergolong konvensional. Saat ini media promosi konvensional yang paling banyak digunakan oleh pelaku usaha agrowisata petik stroberi berupa baliho, spanduk dan poster yang diletakkan/dipasang pada lokasi – lokasi strategis sepanjang jalan utama di Desa Sembalun. Hal ini membuat pemandangan sepanjang jalan menjadi kotor dan menutupi keindahan alam yang ada, sehingga cenderung kurang dapat menarik perhatian wisatawan.

Wilayah Desa Sembalun terbilang cukup memadai untuk akses internet. Para pelaku UKM telah melek teknologi, namun belum menggunakan fasilitas internet dan teknologi dengan maksimal. Hal ini dapat dilihat tidak dimanfaatkannya media sosial mereka untuk perantara bisnis dalam hal ini adalah digital marketing. Pelaku UKM hanya menggunakan teknologi sosial media untuk kepentingan pribadi saja bukan bisnis. Serta belum dimanfaatkannya marketplace sebagai media marketing bagi usaha mereka.

Melihat berbagai permasalahan yang dihadapi mitra yaitu pelaku UKM dan petani Desa Sembalun, maka permasalahan yang diprioritaskan untuk diatasi melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah mitra belum mengembangkan hasil produksi tani mereka dengan maksimal sehingga belum melihat potensi usaha dan bisnis yang dapat dikembangkan lebih jauh. Mitra belum mengembangkan bahan kemasan/packaging yang tepat dalam menjaga kualitas produk. Selain itu, mitra kurang memahami pola pemasaran (digital marketing) yang baik

Pada permasalahan pertama, para petani stroberi belum mendapatkan solusi bagaimana mengolah buah stroberi terkait pasca panen. Buah stroberi merupakan buah yang memiliki masa simpan yang pendek sehingga Ketika panen berlebih buah ini sering hanya dijadikan pakan ternak saja. Kualitas stroberi dapat dipengaruhi oleh penanganan pada waktu pasca panen yaitu pemetikan dan penyimpanan buah, menurut Baliljestro dalam Dwi Utari dkk (2018) menyatakan pemetikan yang dilakukan 14 hari setelah berbunga memiliki daya simpan selama 3-4 hari. Jika buah dipetik lebih dari itu, maka akan mengakibatkan buah cepat mengerut dan membusuk. Hal ini menunjukkan bahwa semakin lama atau cepat waktu pemetikan buah stroberi akan mempengaruhi daya simpan dan kualitas buah tersebut. Kendala masa simpan stroberi menjadi suatu permasalahan yang dihadapi para petani stroberi tidak hanya petani di desa Sembalun namun juga petani stroberi di Desa Gondosuli, Tawangmangu. pada desa Gondosuli, Herawati dkk (2019) memperkenalkan alternatif produk olahan stroberi menjadi produk makanan dan kosmetik yang dapat dibuat dengan teknologi modern yaitu freeze dry untuk memperpanjang usia penyimpanan buah stroberi pasca panen

Permasalahan kedua yaitu pengemasan yang kurang menarik dan tidak sesuai dengan standar. Desain kemasan harus menjadi media komunikasi antara produsen dengan calon konsumen, sehingga dalam desain kemasan perlu dicantumkan nama produk dan isi/netto. Kemasan standar yang menarik dapat dikatakan bisa menjual dirinya sendiri sehingga dapat meningkatkan penjualan (Widiati, 2019)

Permasalahan ketiga yaitu kurangnya pengelolaan teknologi untuk mendukung kegiatan bisnis/usaha mereka. Metode konvensional pada distribusi di sektor pertanian cukup tidak menguntungkan petani Karena rantai distribusi dari petani ke konsumen yang panjang. Mengingat buah stroberi yang bermasa simpan pendek, metode konvensional mengakibatkan pemasaran tidak meluas. Saat ini pemasaran melalui marketplace menjadi suatu media alternatif yang aman untuk membantu pemasaran produk usaha UKM desa Sembalun. Marketplace sebagai pengawas transaksi dengan melakukan verifikasi data transaksi pembelian maupun penjualan, sehingga keamanan transaksi akan lebih baik (Apriadi & Saputra, 2017). Mengacu pada beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra, maka solusi yang diberikan yaitu mitra diberikan ilmu dasar dalam membuat olahan produk stroberi yang lebih bervariasi sehingga menghasilkan lebih banyak produk olahan dan mengatasi permasalahan ketersediaan stroberi pasca panen, mitra diberikan pemahaman mengenai proses packing sehingga dapat menjaga kualitas produk, serta mitra diberikan ilmu Teknik pemasaran yang murah dan cepat sehingga mitra mempunyai jaringan pemasaran yang lebih luas.

## **METODE PELAKSANAAN**

Lokasi kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan adalah di Desa Sembalun yang berada di Kecamatan Sembalun Kabupaten Lombok Timur Provinsi Nusa Tenggara Barat. Mitra yang terlibat adalah pelaku usaha kecil dan menengah (UKM) dan para petani stroberi yang ada di Desa Sembalun.



**Gambar 1.** Peta Lokasi Desa Wisata Stroberi Sembalun



**Gambar 2.** Salah satu lahan stroberi Desa Sembalun

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian berupa observasi dan identifikasi masalah sehingga menghasilkan analisis kebutuhan dari mitra, selanjutnya mensosialisasikan kegiatan pengabdian mengenai pengembangan produk olahan stroberi, kemasan dan mengenai digital marketing dengan tujuan agar olahan produk stroberi di Desa Sembalun dapat berkembang. Pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dengan memberikan sosialisasi mengenai olahan produk stroberi yang dapat dikembangkan agar dapat meningkatkan pendapatan para UKM dan mensosialisasikan pentingnya pengemasan yang menarik agar calon konsumen tertarik membeli olahan stroberi tersebut. Selain itu kami juga memsosialisasikan mengenai digital marketing terhadap UKM di Desa Sembalun Lombok Timur. Melalui sosialisasi yang diberikan juga membuka pandangan akan adanya peluang usaha bisnis yang lebih luas. Dalam kunjungan diidentifikasi permasalahan yang dihadapi dan kemudian dirumuskan berbagai strategi pemecahan permasalahan, yaitu pada bidang produksi pada olahan baru, packaging yang tepat serta bidang manajemen pemasaran yaitu berupa sosialisasi mengenai bisnis digital dengan pemanfaatan teknologi.

**Tabel 1.** Alur pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM)

TAHAPAN	URAIAN
Persiapan	Mengidentifikasi masalah – masalah usaha yang dihadapi oleh petani dan UKM stroberi di Desa Sembalun dan peluang usaha seperti apa yang bisa dikembangkan oleh petani dan UKM di Desa Sembalun

Implementasi	Penyuluhan dan strategi pengembangan usaha stroberi di Desa Sembalun
Evaluasi	Evaluasi dilakukan setelah 1 sampai dengan 2 bulan, dan selanjutnya UKM dan petani di Desa Sembalun diberikan pelatihan dan apakah pengembangan usaha yang dilakukan oleh UKM dan petani di Desa Sembalun dapat di implementasikan

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan identifikasi permasalahan diperoleh analisis kebutuhan dari UKM yang ada di Desa Sembalun. Pelaksanaan pengabdian Masyarakat diselenggarakan dalam kegiatan penyuluhan dan strategi pengembangan usaha stroberi di Desa Sembalun. Dalam kegiatan strategi peningkatan dan pengembangan usaha stroberi ini dilakukan juga sosialisasi mengenai pengemasan atau packaging berupa memberikan informasi dan cara pemakaian tentang berbagai macam packaging olahan stroberi dan membantu memperbaiki kemasan beberapa produk milik UKM yang dibawa oleh peserta sosialisasi. Pada kegiatan sosialisasi ini dijelaskan juga mengenai struktur kemasan yang direkomendasikan yang dapat menarik perhatian konsumen, yaitu desain kemasan unik dan kreatif, memiliki ukuran dan bentuk yang beragam agar konsumen dapat membeli sesuai kebutuhan, dan kemasan dapat didaur ulang. Dalam membuat kemasan perlu diperhatikan bentuk, warna dan bahan. Menggunakan bahan yang ramah lingkungan, aman dan tidak menimbulkan kontaminasi pada makanan, mudah dibawa serta memberikan informasi tentang produk.



**Gambar 3.** Foto Bersama dosen dan Mahasiswa

Menurut Direktorat Jenderal Pengolahan dan Pemasaran Hasil Pertanian Republik Indonesia (2012) menyatakan fungsi kemasan adalah untuk melindungi dan mengawetkan produk (seperti melindungi dari sinar ultraviolet, panas, kelembapan udara, benturan serta kontaminasi kotoran dan mikroba yang dapat merusak dan menurunkan mutu produk), sebagai identitas produk (sebagai alat komunikasi dan informasi kepada konsumen melalui merek yang tertera pada kemasan), dan meningkatkan efisiensi, seperti memudahkan proses perhitungan, pengiriman dan penyimpanan produk. Selain itu kegiatan ini juga melakukan sosialisasi pada bidang digital marketing. Sosialisasi mengenai digital marketing yang dilaksanakan berupa pemberian informasi dalam meningkatkan fungsional aplikasi digital yang dapat dilakukan di handphone masing – masing peserta. Pada sosialisasi ini para peserta langsung dibuatkan media sosial facebook dan di sosialisasikan mengenai marketplace yang ada di facebook serta cara – cara untuk menggunakan marketplace tersebut. Marketplace merupakan perantara antara penjual dan pembeli di dunia

maya. Marketplace diibaratkan sebagai *separtement store online*. Sehingga rantai distribusi produk dari penjual akan langsung sampai ke pembeli dengan harga yang sesuai. Kelebihan dalam bisnis di marketplace adalah pengelolaannya jauh lebih mudah dan hemat, potensi market jauh lebih besar dan luas serta lebih meyakinkan pembeli. Pada sosialisasi digital marketing ini peserta diberikan penyuluhan mengenai bagaimana strategi usaha dari digital bisnis dari Menyusun konten, advertising dan mengumpulkan serta analisis database untuk memaksimalkan promo kepada audience yang tepat.

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Kegiatan sosialisasi dalam pengembangan produk sangat diperlukan oleh pelaku UKM di Desa Sembalun. Pada sosialisasi ini memberikan pemahaman baru kepada UKM dan petani Desa Sembalun dalam mengembangkan inovasi produk dan manajemen usaha agar tidak mengandalkan metode konvensional, sehingga dari sisi pengelolaan, pemasaran, finansial dan bidang lainnya bisa lebih cepat meningkatkan perkembangan. Peserta sosialisasi juga mendapat pemahaman tentang pengemasan produk yang sesuai standar dan bagaimana memasarkan produk mereka di marketplace. Dari sosialisasi ini diharapkan para pelaku UKM Desa Sembalun akan mampu memasarkan produk mereka secara lebih meluas. Kegiatan pengabdian yang perlu dilanjutkan di Desa Sembalun ini adalah memberikan sosialisasi mengenai keberlanjutan usaha, branding produk dan pembuatan toko online.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Tim pelaksana kegiatan pengabdian Masyarakat di Desa Sembalun mengucapkan terima kasih kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi 45 Mataram yang telah memfasilitasi sehingga PKM ini bisa terlaksana. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada seluruh para peserta sosialisasi seperti pelaku UKM yang ada di Desa Sembalun atas kesediaannya untuk menerima dan melaksanakan masukan – masukan yang sudah di sampaikan oleh tim PKM. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada seluruh tim dosen dan mahasiswa yang terlibat dalam pelaksanaan PKM ini.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Apriadi, D., Saputra, A. (2017). *E-commerce Berbasis Marketplace* dalam Upaya Merpersingkat Distribusi Penjualan Hasil Pertanian. *Jurnal RESTI: Rekayasa Sistem dan Teknologi Informasi*, 1(7), 131-136
- Dwi Utari, R., Soedibyo, D., & Purbasarai, D. (2018). Kajian Sifat Fisika dan Kimia Buah Stroberi Berdasarkan Masa Simpan dengan Pengolahan Citra. *Jurnal Agorteknologi*, 12(2).
- Feni, Imam dan Ainul (2013) Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitasi Pihak Eksternal dan Potensi Internal. *Jurnal Administrasi Publik (JAP)*, Vol, 1, No. 6, Hal. 1286-1295
- Herawati, E., Etikawati, N., Setyaningsih, R., & Sugiyarto. (2019). Penyuluhan Penanganan Stroberi Pasca Panen di Desa Gondosuli, Kecamatan Tawangmangu. *Jurnal SEMAR: Jurnal Pengabdian LPPM Universitas Sebelas Maret*, 8 (2), 6-9
- Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. (2009). Pedoman Standar Kelayakan Kemasan Produk KUKM, Jakarta.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Edisi ke 13. Jakarta: Erlangga.
- Widiati, A. (2019). Peranan Kemasan (Packaging) dalam Meningkatkan Pemasaran Produk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di “Mas Pack” Terminal Kemasan Pontianak. *Jurnal Audit dan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura*, 8(2), 67-76
- Saifulloh, Muhammad. (2021) Branding Product Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah Kuningan Barat Jakarta Selatan. *Jurnal Pustaka Diasmas Vol 1, No. 1 (Juli 2021)*, Hal. 28-33

Sudirman (2020) Mengembangkan Potensi Ekonomi Masyarakat Melalui UMKM Sebagai Bagian Penguatan Ekonomi Nasional. Repository.ung.ac.id