

PENGEMBANGAN UMK PRODUK OLAHAN KELAPA DESA BUNUT, LAMPUNG

**M. Yusuf S. Barusman¹, Marudut J.F. Simarmata², Hendri Dunan³,
M. Oktaviannur⁴, Aprinisa⁵, Ardansyah⁶**

^{1,3,4,5,6} Universitas Bandar Lampung, Kota Bandar Lampung, Indonesia

² PT PLN (Persero) UIP SUMBAGSEL, Kota Palembang, Indonesia

Email: aprinisa@ubl.ac.id

Abstrak: Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) produk olahan kelapa di Desa Bunut, Lampung, merupakan fokus utama dalam upaya meningkatkan nilai tambah dari komoditas unggulan ini. Dengan potensi besar dalam produksi kelapa, desa ini menghadapi tantangan dalam pengolahan dan pemasaran yang efektif. Melalui program pengabdian masyarakat yang terstruktur, dilakukan identifikasi kebutuhan pelaku UMKM, penyusunan program pelatihan, serta pendampingan yang berkelanjutan. Program pelatihan ini berfokus pada teknik pengolahan kelapa yang inovatif, pemasaran digital, dan pembangunan jejaring dengan berbagai pemangku kepentingan. Hasil dari program menunjukkan peningkatan keterampilan pengolahan, strategi pemasaran yang lebih efektif, dan penguatan jaringan kerja, serta kontribusi terhadap pelestarian budaya lokal. Dengan adanya pelatihan dan dukungan yang memadai, UMKM di Desa Bunut berhasil meningkatkan penjualan produk hingga 30% dan memperluas akses pasar. Keberhasilan program ini menegaskan pentingnya pendekatan holistik dan kolaboratif dalam pengembangan UMKM di Indonesia, serta menjadikannya sebagai model bagi daerah lain dalam pengembangan ekonomi lokal dan pelestarian budaya.

Kata Kunci: UMKM, Produk Olahan Kelapa, Pengembangan Ekonomi, Pelatihan Keterampilan, Pemasaran Digital, Inovasi Produk, Desa Bunut, Lampung

1. Pendahuluan

Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia, khususnya produk olahan kelapa, telah menjadi fokus perhatian dalam beberapa tahun terakhir. Kelapa merupakan salah satu komoditas unggulan yang banyak dibudidayakan di berbagai daerah, termasuk di Desa Bunut, Lampung. Desa ini dikenal dengan potensi besar dalam produksi kelapa, namun masih menghadapi tantangan dalam pengolahan dan pemasaran produk kelapa secara efektif. Pengembangan produk olahan kelapa dapat memberikan peluang ekonomi yang signifikan bagi masyarakat desa, serta meningkatkan nilai tambah dari hasil pertanian mereka.

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2022, sektor pertanian, termasuk perkebunan kelapa, menyumbang kontribusi yang signifikan terhadap PDB daerah. Namun, hasil pertanian yang melimpah sering kali tidak diimbangi dengan pengolahan yang optimal, sehingga banyak produk yang hanya dijual dalam bentuk mentah. Hal ini diungkapkan oleh Nurjanah (2021) yang menekankan bahwa pengolahan hasil pertanian menjadi produk siap konsumsi adalah kunci untuk meningkatkan pendapatan petani dan mengurangi angka pengangguran.

Keberadaan UMKM yang bergerak dalam produksi olahan kelapa sangat penting untuk mendukung ekonomi lokal. Menurut Kurniawati (2020), UMKM berperan sebagai motor penggerak ekonomi di tingkat desa, memberikan lapangan pekerjaan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Selain itu, pengembangan produk olahan kelapa, seperti minyak kelapa, gula kelapa, dan keripik kelapa, dapat meningkatkan daya saing produk lokal di pasar domestik dan internasional.

Namun, masih terdapat tantangan dalam pengembangan UMKM produk olahan kelapa. Salah satu tantangan utama adalah kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam teknik pengolahan yang baik, pemasaran, dan manajemen usaha. Sudrajat (2021) menyebutkan bahwa pelatihan dan pendampingan bagi pelaku UMKM sangat diperlukan untuk meningkatkan kapasitas mereka dalam menghadapi persaingan. Hal ini sejalan dengan pendapat Pupuk Indonesia yang menekankan pentingnya program pelatihan bagi UMKM untuk mendukung inovasi dan meningkatkan produktivitas.

Dalam konteks ini, pengabdian masyarakat menjadi salah satu solusi untuk mendukung pengembangan UMKM produk olahan kelapa di Desa Bunut. Melalui program pengabdian, diharapkan masyarakat dapat memperoleh pengetahuan dan keterampilan baru yang diperlukan untuk meningkatkan proses produksi dan pemasaran produk mereka. Dengan demikian, pengembangan UMKM berbasis produk olahan kelapa di Desa Bunut tidak hanya akan memberikan manfaat ekonomi, tetapi juga berkontribusi pada pelestarian budaya dan pemanfaatan sumber daya alam secara berkelanjutan.

Pentingnya pendekatan holistik dalam pengembangan UMKM juga diungkapkan oleh Kurniawan (2022), yang menekankan bahwa keberhasilan UMKM tidak hanya bergantung pada peningkatan keterampilan teknis, tetapi juga pada dukungan dari berbagai pihak, termasuk pemerintah, lembaga swasta, dan komunitas lokal. Oleh karena itu, kolaborasi antara semua pemangku kepentingan diperlukan untuk menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan UMKM di Desa Bunut, Lampung.

2. Metode

Metode pelaksanaan pengabdian masyarakat dalam pengembangan UMK produk olahan kelapa di Desa Bunut, Lampung, dirancang secara sistematis untuk mencapai tujuan peningkatan kapasitas dan keterampilan pelaku UMKM. Berikut adalah langkah-langkah yang diambil dalam program ini:

1) Identifikasi Kebutuhan Masyarakat

- a. **Survei Awal:** Melakukan survei untuk memahami kondisi dan kebutuhan pelaku UMKM terkait produksi, pengolahan, dan pemasaran produk kelapa. Survei ini mencakup wawancara

dan diskusi kelompok terfokus (FGD) dengan pelaku UMKM dan masyarakat lokal. Menurut Kurniawan (2022), identifikasi kebutuhan yang akurat merupakan langkah awal yang krusial dalam pengembangan UMKM.

- b. **Analisis Data:** Data yang dikumpulkan dianalisis untuk menentukan area intervensi yang paling dibutuhkan. Novita (2020) menekankan pentingnya pemahaman mendalam tentang tantangan yang dihadapi pelaku usaha agar strategi pengembangan dapat disusun dengan baik.

2) Penyusunan Program Pelatihan

- a. **Desain Program:** Program pelatihan disusun berdasarkan hasil analisis kebutuhan. Fokus pelatihan mencakup teknik pengolahan kelapa, kualitas produk, dan pemasaran. Sudrajat (2021) mencatat bahwa pelatihan yang relevan dan terstruktur dapat meningkatkan efektivitas UMKM.
- b. **Keterlibatan Ahli:** Mengundang pakar di bidang pengolahan kelapa dan pemasaran untuk memberikan materi pelatihan. Pengalaman dan pengetahuan para ahli akan menjadi aset berharga dalam menyusun materi pelatihan yang efektif.

3) Pelaksanaan Pelatihan

- a. **Sesi Pelatihan Praktis:** Pelatihan dilakukan dengan sesi praktik di lokasi produksi, di mana peserta dapat langsung menerapkan teknik yang diajarkan. Nurjanah (2023) menekankan bahwa pendekatan praktis akan mempercepat pemahaman peserta terhadap teknik pengolahan yang baru.
- b. **Workshop Pemasaran:** Selain pelatihan teknis, dilakukan workshop tentang pemasaran digital dan branding untuk membantu pelaku UMKM mempromosikan produk mereka secara efektif di pasar. Kurniawati (2020) menyatakan bahwa pemasaran yang baik adalah kunci untuk keberhasilan produk di pasar.

4) Pendampingan dan Monitoring

- a. **Pendampingan Berkelanjutan:** Setelah pelatihan, tim pengabdian melakukan pendampingan secara berkala untuk memastikan peserta dapat menerapkan ilmu yang didapat dan mengatasi kendala yang muncul. Menurut Kurniawan (2022), pendampingan adalah elemen penting untuk mencapai keberlanjutan usaha.
- b. **Monitoring dan Evaluasi:** Melakukan evaluasi untuk mengukur dampak program pelatihan terhadap peningkatan kualitas produk dan penjualan. Evaluasi yang berkelanjutan akan membantu memastikan bahwa program tetap efektif dan relevan (Iwan Sudrajat, 2021).

5) Pembuatan Jejaring

- a. **Kolaborasi dengan Pihak Ketiga:** Mengembangkan jejaring dengan lembaga pemerintah, NGO, dan pelaku bisnis lain untuk memberikan dukungan lebih lanjut. Kurniawati (2020) menyatakan bahwa jejaring dapat membuka akses terhadap pasar yang lebih luas dan modal usaha.
- b. **Partisipasi dalam Event:** Mengajak UMKM untuk berpartisipasi dalam festival dan pameran produk olahan kelapa, baik lokal maupun nasional, untuk meningkatkan visibilitas dan promosi produk. Menurut Kurniawan (2022), partisipasi dalam event semacam ini dapat memperluas jaringan dan potensi penjualan.

Melalui metode pelaksanaan ini, diharapkan UMK produk olahan kelapa di Desa Bunut dapat berkembang dan berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat serta pelestarian sumber daya alam secara berkelanjutan. Pendekatan yang komprehensif ini menjadi model bagi pengembangan UMKM lainnya di Indonesia.

3. Hasil dan Pembahasan

Pengabdian masyarakat yang dilaksanakan dalam rangka pengembangan UMK produk olahan kelapa di Desa Bunut, Lampung, menunjukkan hasil yang signifikan di berbagai aspek. Hasil dari pelaksanaan program ini dapat dibagi menjadi beberapa kategori utama, yaitu peningkatan keterampilan, efektivitas pemasaran, penguatan jaringan, kontribusi terhadap pelestarian budaya lokal, serta evaluasi dan tindak lanjut.

1) Peningkatan Keterampilan

a. Program Pelatihan Intensif

Program pelatihan yang dirancang untuk meningkatkan keterampilan pengolahan kelapa memberikan hasil positif. Dalam pelatihan ini, peserta mempelajari berbagai teknik pengolahan kelapa, seperti pembuatan minyak kelapa, keripik kelapa, santan, dan produk olahan lainnya. Menurut Novita (2020), pelatihan yang intensif dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM, yang pada gilirannya akan meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan.

b. Implementasi Teknik Baru

Peserta berhasil mengimplementasikan teknik baru yang tidak hanya meningkatkan efisiensi produksi tetapi juga memperbaiki kualitas produk akhir. Misalnya, pelatihan mengenai metode pembuatan minyak kelapa dengan teknik cold-pressed telah mengajarkan cara menghasilkan minyak berkualitas tinggi, dengan aroma dan rasa yang lebih baik. Pengetahuan ini sejalan dengan pendapat Kurniawan (2022), yang menekankan pentingnya peningkatan keterampilan teknis untuk daya saing UMKM.

Gambar 1 Penggunaan Alat Teknologi Produksi



Sumber: Lembaga Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat (LPPM) UBL 2024

c. Hasil Uji Coba Produk

Setelah mengikuti pelatihan, peserta melakukan uji coba produk dengan memproduksi variasi baru dari produk kelapa, seperti keripik kelapa dengan berbagai rasa dan kemasan yang menarik. Uji coba ini menghasilkan umpan balik positif dari masyarakat setempat yang menunjukkan bahwa inovasi dalam produk sangat dibutuhkan untuk menarik minat konsumen.

2) Strategi Pemasaran yang Efektif

a. Pelatihan Pemasaran Digital

Pelatihan tentang pemasaran digital dan penggunaan media sosial menjadi salah satu fokus utama program. Dengan bimbingan dari ahli pemasaran, peserta belajar cara memanfaatkan platform seperti Instagram dan Facebook untuk mempromosikan produk mereka. Nurjanah (2023) menyatakan bahwa pemasaran digital memberikan akses yang lebih luas kepada konsumen dan dapat meningkatkan penjualan secara signifikan.

b. Implementasi Strategi Baru

Setelah penerapan strategi pemasaran baru, UMK di Desa Bunut mengalami peningkatan penjualan yang signifikan. Mereka juga mulai mengembangkan konten menarik untuk media sosial, seperti video proses pembuatan produk, yang menarik perhatian konsumen. Analisis pasar menunjukkan bahwa penggunaan strategi pemasaran digital yang kreatif berkontribusi pada pertumbuhan penjualan sebesar 30% dalam tiga bulan setelah pelatihan.

c. Partisipasi dalam Event dan Pameran

UMK juga berpartisipasi dalam pameran lokal, yang membantu meningkatkan visibilitas produk olahan kelapa. Pameran ini memberikan kesempatan bagi mereka untuk berinteraksi langsung dengan pelanggan dan mendapatkan umpan balik yang berharga. Keterlibatan

dalam acara ini memperkuat jaringan dan menciptakan peluang baru untuk penjualan dan kolaborasi.

3) Penguatan Jaringan dan Kerjasama

a. Membangun Kemitraan

Program ini berhasil dalam membangun jaringan antara UMKM dan berbagai stakeholder, termasuk pemerintah daerah, lembaga swasta, dan organisasi non-pemerintah. Deli Kurniawan (2022) menekankan bahwa kerjasama antar pelaku usaha sangat penting untuk menciptakan sinergi dalam pengembangan UMKM. Dengan dukungan dari pemerintah dan lembaga lain, UMK dapat mengakses sumber daya tambahan, termasuk pelatihan lanjutan dan akses modal.

b. Keberhasilan dalam Jejaring

Keberhasilan dalam membangun jejaring ini terlihat dari partisipasi UMK produk olahan kelapa dalam beberapa pameran dan festival lokal. Selain membuka akses ke pasar yang lebih luas, kerjasama ini juga memberikan kesempatan untuk mendapatkan informasi terbaru mengenai tren pasar dan inovasi produk.

Gambar 2 Pelatihan Kewirausahaan



Sumber: Lembaga Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat (LPPM) UBL 2024

4) Kontribusi terhadap Pelestarian Budaya Lokal

a. Pelestarian Warisan Budaya

Pengembangan produk olahan kelapa juga berkontribusi terhadap pelestarian budaya lokal. Melalui program ini, pelaku UMKM tidak hanya belajar tentang teknik produksi, tetapi juga memahami nilai-nilai budaya yang terkandung dalam produk mereka. Amelia (2023) menyebutkan bahwa pengembangan UMKM yang berbasis pada potensi lokal dapat memperkuat identitas budaya suatu daerah.

b. Inovasi Berbasis Budaya

Para pelaku UMKM mulai mengintegrasikan resep-resep tradisional dalam produk baru mereka. Misalnya, mereka memperkenalkan keripik kelapa dengan bumbu tradisional, yang menggabungkan cita rasa lokal dengan inovasi produk. Hal ini menunjukkan bahwa produk olahan kelapa tidak hanya menjadi komoditas ekonomi tetapi juga representasi budaya yang kaya.

5) Evaluasi dan Tindak Lanjut

a. Monitoring dan Evaluasi Berkelanjutan

Monitoring dan evaluasi dilakukan secara berkala untuk menilai dampak program. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan dalam kualitas produk dan penjualan. Tindak lanjut berupa pelatihan lanjutan direncanakan untuk memastikan keberlanjutan pengembangan UMKM ini. Pendekatan yang berkelanjutan, seperti yang disarankan oleh Kurniawati (2020), sangat penting untuk menjamin efektivitas program ini dalam jangka panjang.

b. Rencana Tindak Lanjut

Tindak lanjut direncanakan dalam bentuk pelatihan lanjutan, yang akan fokus pada pengembangan produk baru dan peningkatan strategi pemasaran. Evaluasi hasil program akan dilakukan setiap enam bulan untuk memastikan bahwa pelaku UMKM terus berkembang dan dapat mengatasi tantangan yang ada di pasar.

Secara keseluruhan, hasil dari pengabdian masyarakat ini menunjukkan bahwa pengembangan UMK produk olahan kelapa di Desa Bunut dapat dilakukan secara efektif melalui peningkatan keterampilan, strategi pemasaran yang inovatif, pembangunan jaringan yang kuat, dan pelestarian budaya lokal. Program ini tidak hanya memberikan dampak ekonomi tetapi juga memperkuat identitas budaya masyarakat setempat.

4. Kesimpulan

Pengembangan UMK produk olahan kelapa di Desa Bunut, Lampung, melalui program pengabdian masyarakat telah menunjukkan hasil yang signifikan dalam berbagai aspek. Melalui pelatihan yang intensif, pelaku UMKM berhasil meningkatkan keterampilan mereka dalam pengolahan kelapa, yang mencakup teknik-teknik inovatif serta penerapan resep tradisional. Hal ini sejalan dengan pendapat Novita (2020) yang menyatakan bahwa peningkatan keterampilan teknis adalah kunci untuk memperkuat daya saing di pasar.

Strategi pemasaran yang efektif, terutama penggunaan media sosial, juga telah diterapkan dengan baik oleh para pelaku UMKM, memberikan akses yang lebih luas kepada konsumen dan mendorong peningkatan penjualan hingga 30% dalam waktu singkat. Menurut Kurniawan (2022),

pemasaran digital terbukti menjadi alat yang ampuh untuk menjangkau audiens yang lebih besar dan menarik minat pembeli baru.

Lebih lanjut, program ini berhasil membangun jaringan kerjasama antara UMKM dan berbagai stakeholder, termasuk pemerintah dan NGO, yang menciptakan sinergi dalam pengembangan produk. Seperti yang dijelaskan oleh Deli Kurniawan (2022), kerjasama ini memberikan akses pada modal dan informasi pasar yang diperlukan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produk.

Kontribusi terhadap pelestarian budaya lokal juga menjadi salah satu pencapaian penting dari pengabdian ini. Pelaku UMKM tidak hanya belajar teknik produksi baru tetapi juga memahami dan menghargai nilai-nilai budaya yang terkandung dalam produk mereka. Hal ini sejalan dengan pandangan Amelia (2023) bahwa pengembangan produk berbasis budaya dapat memperkuat identitas lokal.

Akhirnya, evaluasi dan tindak lanjut yang direncanakan akan memastikan keberlanjutan program dan peningkatan kapasitas UMKM dalam menghadapi tantangan pasar. Pendekatan berkelanjutan ini sangat penting, seperti yang ditekankan oleh Kurniawati (2020), untuk menjaga efektivitas dan relevansi program dalam jangka panjang.

Secara keseluruhan, program pengabdian masyarakat ini tidak hanya berfokus pada peningkatan aspek ekonomi UMKM, tetapi juga berupaya menjaga dan melestarikan warisan budaya lokal, menjadikannya sebagai model pengembangan UMKM yang dapat diterapkan di daerah lain di Indonesia. Program ini menunjukkan bahwa dengan dukungan yang tepat, UMKM dapat berkontribusi secara signifikan terhadap perekonomian lokal dan pelestarian budaya.

5. Ucapan Terima Kasih

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini, khususnya kepada pelaku UMKM produk olahan kelapa di Desa Bunut, Lampung. Partisipasi aktif dan kerja keras dari semua anggota komunitas telah berperan penting dalam pengembangan produk serta pelestarian potensi lokal yang dimiliki.

Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada TJSL PT PLN UIP Sumbagsel atas dukungan luar biasa yang diberikan selama proses pengabdian ini. Bantuan dalam bentuk sumber daya, pelatihan, dan akses ke pasar sangat berarti bagi pengembangan UMKM di daerah ini. Komitmen PT PLN UIP Sumbagsel dalam program tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) telah memberikan dampak positif yang signifikan terhadap pemberdayaan masyarakat setempat.

Kami juga mengucapkan terima kasih kepada semua ahli, narasumber, dan relawan yang telah memberikan pengetahuan serta pengalaman mereka, sehingga pelaksanaan pelatihan dan pendampingan dapat berjalan dengan baik. Kontribusi Anda semua sangat berharga dalam meningkatkan keterampilan dan inovasi produk olahan kelapa.

Semoga kerjasama ini dapat terus berlanjut dan memberikan manfaat yang lebih luas bagi masyarakat, ekonomi lokal, dan pelestarian warisan budaya daerah. Terima kasih atas segala dukungan dan kolaborasi yang telah terjalin.

Referensi

- Amelia, R. (2023). Peran UMKM dalam Pembangunan Ekonomi Lokal. *Jurnal Pembangunan Ekonomi Daerah*, 11(1), 100-115.
- Deli Kurniawan, F. (2022). Dampak Inovasi Produk terhadap Daya Saing UMKM. *Jurnal Ekonomi Kreatif*, 4(1), 50-65.
- Fatmawati, I. (2020). Riset Pasar sebagai Strategi Pemasaran UMKM. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 9(1), 30-45.
- Kurniawan, A. (2022). Model Pengembangan UMKM Berbasis Komoditas Unggulan. *Jurnal Pembangunan Wilayah*, 9(4), 101-115.
- Kurniawan, D. (2022). Pentingnya Identifikasi Kebutuhan dalam Pengembangan UMKM. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 123-130.
- Kurniawati, D. (2020). Peran UMKM dalam Meningkatkan Ekonomi Lokal. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, 12(1), 45-60.
- Kurniawati, L. (2020). Pemasaran dan Branding Produk UMKM: Studi Kasus. *Jurnal Pemasaran dan Bisnis*, 8(2), 201-210.
- Novita, E. (2020). Strategi Pemberdayaan UMKM Berbasis Komoditas Lokal. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 12(1), 45-59.
- Nurjanah, E. (2021). Strategi Pemberdayaan UMKM dalam Pengolahan Hasil Pertanian. *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan*, 15(2), 125-140.
- Nurjanah, R. (2023). Pemasaran Digital untuk UMKM: Tantangan dan Peluang. *Jurnal Teknologi dan Pemasaran*, 7(3), 85-92.
- Sari, A. (2021). Pengaruh Pelatihan Terhadap Kualitas Produk UMKM di Era Digital. *Jurnal Pendidikan dan Pemberdayaan Masyarakat*, 10(2), 75-90.
- Sudrajat, I. (2021). Inovasi dan Pelatihan dalam Pengembangan UMKM: Studi Kasus di Daerah Perdesaan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 10(3), 78-90.
- Sudrajat, I. (2021). Peran Ahli dalam Peningkatan Kapasitas UMKM. *Jurnal Manajemen UMKM*, 3(1), 67-78.