

SCALE UP PENDAPATAN PEMANFAATAN LIMBAH HASIL PENGGIILINGAN PADI

Muhamad Rochman^{1*}, Retno Kusumaningsing², Jeni Susyanti³

^{1,2,3}Universitas Islam Malang, Indonesia,
muhamadrochman1@gmail.com

Info Artikel

Diajukan: 14/07/2023
Diterima: 06/11/2023
Diterbitkan: 06/11/2023

Keywords:

Scale up, MSMEs,
Community service
Product packaging,
Product design

Kata Kunci:

Scale up, UMKM,
Pengabdian masyarakat
Kemasan produk, Desain
produk

DOI:

<http://dx.doi.org/10.33474/penadimas.v2i1.21126>



Lisensi: cc-by-sa

Copyright © 2023 Muhamad
Rochman, Retno Kusumaningsing,
Jeni Susyanti

Abstract

This activity aims to improve the quality of rice husk charcoal products and market access for farmer groups. The project identified key problems faced by farmer groups, particularly related to ineffective product packaging. Using the implementation of socialization, counseling, training, and evaluation we provide training on husk product processing, designing more efficient packaging, and providing guidance on environmentally friendly product practices. The results of this activity include improving the quality of rice husk charcoal products, increasing the income of farmer groups, and wider market access. Product quality improvement is achieved through technical training that includes raw material selection, efficient burning, and proper packaging. Better packaging has opened the door to a wider market, allowing farmer groups to get better selling prices. The sustainable approach also promotes environmentally friendly products in the production of rice husk charcoal. Overall, these community service activities have provided tangible benefits to farmer groups, increased their incomes and sustainability of their agricultural businesses, and provided valuable lessons on community-based approaches and sustainable support in agricultural business development.

Abstrak

Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas produk arang sekam padi dan akses pasar bagi kelompok tani. Proyek ini mengidentifikasi masalah utama yang dihadapi kelompok tani, terutama terkait dengan kemasan produk yang kurang efektif. Dengan menggunakan pelaksanaan sosialisasi, penyuluhan, pelatihan, dan evaluasi kami memberikan pelatihan pengolahan produk sekam, merancang kemasan yang lebih efisien, dan memberikan panduan tentang praktik-produk ramah lingkungan. Hasil kegiatan ini mencakup peningkatan kualitas produk arang sekam padi, peningkatan pendapatan kelompok tani, dan akses pasar yang lebih luas. Peningkatan kualitas produk dicapai melalui pelatihan teknis yang mencakup pemilihan bahan baku, pembakaran yang efisien, dan pengemasan yang tepat. Pemberian kemasan yang lebih baik telah membuka pintu ke pasar yang lebih luas, memungkinkan kelompok tani untuk mendapatkan harga jual yang lebih baik. Pendekatan berkelanjutan juga mempromosikan praktik-produk yang ramah lingkungan dalam produksi arang sekam padi. Keseluruhan, kegiatan pengabdian masyarakat ini telah memberikan manfaat nyata kepada kelompok tani, meningkatkan pendapatan serta keberlanjutan usaha pertanian mereka, dan memberikan pelajaran berharga tentang pendekatan berbasis masyarakat dan dukungan berkelanjutan dalam pengembangan usaha pertanian.

PENDAHULUAN

Dengan memiliki kemampuan di bidang pemasaran menjadi sarana bagi pelaku usaha untuk melampaui pencapaian sasaran utama dalam bisnis, yaitu mencapai pendaatan, profitabilitas, pertumbuhan dalam penjualan, serta penguasaan pangsa pasar (Chinakidzwa & Phiri, 2020)(Fithri et al., 2022). Cerdas membaca peluang dan mampu menciptakan produk atau jasa yang berkualitas dan merancang kemasan yang menarik adalah dua elemen yang tak terpisahkan dalam manajemen pemasaran, yang memungkinkan produk diterima dengan baik, baik di pasar lokal maupun internasional.

Sebagai contoh : Berdasarkan hasil penelitian di industri pertanian kopi di Pasuruan, Jawa Timur, disimpulkan bahwa kopi dengan merek Kapiten yang mempunyai ciri khas menonjol dalam hal rasa memiliki keistimewaan, tekstur yang lembut, serta kemasan yang menarik. Telah menjadi strategi kunci untuk memperkenalkan produk kopi Kapiten ke pasar bebas, baik di dalam maupun di luar negeri. Produk kopi Kapiten memerlukan waktu singkat untuk dapat dikenalkan secara luas. Keunikan rasa, tekstur, dan kemasannya menjadikannya daya tarik tersendiri bagi konsumen (Yusuf et al., 2022). Agar produk yang dihasilkan oleh UMKM diterima dengan baik di pasar, penting untuk mengemasnya dengan cermat dan menarik. Hasil studi di tempat wisata di Indonesia menunjukkan bahwa pemilihan warna yang tepat dan desain kemasan yang menarik dapat menciptakan daya tarik yang kuat bagi konsumen. Hal ini mendorong minat mereka untuk membeli produk, terutama ketika mereka mencarinya sebagai oleh-oleh. Keberhasilan desain kemasan dalam mendapatkan respons positif dari konsumen menjadi faktor kunci, terutama dalam meningkatkan penjualan (Fithri et al., 2022).

Upaya untuk *Scale up* (meningkatkan) pendapatan melalui perbaikan kemasan merupakan langkah yang tepat untuk dilakukan karena memiliki dampak yang signifikan dan mendalam pada kesejahteraan kelompok tani dan keberlanjutan usaha pertanian (Arifudin, 2020). Dengan desain kemasan yang lebih efisien dan menarik, produk arang sekam padi menjadi lebih menonjol di pasar. Ini memungkinkan kelompok tani untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan mendapatkan harga jual yang lebih baik (Tiffany & Hananto, 2020). Dalam skala besar, peningkatan pendapatan dari kemasan juga memberikan kelompok tani kesempatan untuk berinvestasi dalam peningkatan produksi, mengadopsi praktik berkelanjutan, serta menciptakan peluang kerja tambahan dalam proses produksi dan distribusi (Nina Sawitri & Yeni Afiza, 2019). Selain itu, peningkatan pendapatan dapat memberikan insentif bagi kelompok tani untuk terus memperbaiki kualitas produk mereka dan berperan aktif dalam pengembangan pertanian lokal, menciptakan dampak positif yang lebih luas pada masyarakat dan lingkungan sekitar (Aini et al., 2020). Dengan demikian, *scale-up* pendapatan dari kemasan tidak hanya memengaruhi aspek ekonomi, tetapi juga berpotensi untuk mendorong perkembangan berkelanjutan di tingkat yang lebih luas.

Tampilan kemasan memiliki kemampuan untuk memengaruhi bagaimana konsumen mempersepsikan suatu produk, dan secara langsung memengaruhi minat mereka untuk membelinya. Kemasan memiliki peran yang signifikan dalam pengambilan keputusan pembelian. Komponen utama dalam desain kemasan adalah bahan yang digunakan untuk membuatnya. Bahan kemasan ini memiliki potensi besar untuk menciptakan kesan awal yang kemudian akan membentuk pandangan konsumen terhadap atribut-atribut produk tersebut (Brozović et al., 2021). Pemberian merek pada kemasan produk dapat meningkatkan nilai jualnya dan memiliki dampak positif pada peningkatan penjualan. Temuan dari penelitian mengungkapkan bahwa faktor-faktor seperti variasi produk, citra merek, dan upaya promosi memiliki pengaruh yang signifikan dan berarti secara terpisah dalam meningkatkan nilai penjualan produk (Ismawati et al., 2021).

Pak Bawon beserta anggota kelompok tani mengoperasikan usaha penggilingan padi yang masuk dalam kategori usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sudah lebih dari dua puluh tahun berlokasi di Jalan Akordion RT 9/RW 2 Kelurahan Tunggul Wulung Kecamatan Lowokwaru Kota Malang Jawa Timur. Mengalami penurunan pendapatan dikarenakan produknya sekamnya kalah bersaing dengan kompetitor. Salah satu tantangan utama yang mereka hadapi saat ini terkait dengan pengemasan produk arang sekam padi. Mereka mengungkapkan bahwa pengemasan yang saat ini digunakan, hanya berupa karung, kurang efisien dalam menjaga kualitas arang sekam padi.

Terutama, dalam hal melindungi arang sekam dari kelembapan dan kerusakan fisik selama proses pengiriman dan penyimpanan. Beberapa anggota dari kelompok tani juga menyatakan jika pengemasan yang digunakan saat ini kurang menarik bagi konsumen. Akibatnya, penjualan terbatas hanya kepada pengepul yang membeli arang sekam untuk penggunaan sebagai alas kandang ternak, dan harga yang diberikan biasanya rendah karena harga jual per karung tidak mengacu pada berat produk dalam kilogram.

Lokasi usaha yang berdekatan dengan berdekatan dengan universitas terkemuka di Kota Malang serta terletak di daerah yang padat penduduk. Keunggulan ini memungkinkan produk-produk yang dihasilkan dari pengolahan limbah pabrik untuk mudah dijangkau oleh target pasar, seperti ibu-ibu yang tinggal di perumahan yang memiliki minat dalam menanam tanaman hias, serta penyedia layanan taman yang memerlukan arang sekam dari limbah padi. Selain itu, berkat kedekatan geografis dengan Kota Batu dan Kabupaten Malang, yang memiliki potensi pasar yang besar dalam sektor pertanian, seharusnya terdapat peluang yang signifikan untuk meningkatkan penjualan arang sekam melalui toko pertanian. Namun sayangnya, Pak Bawon dan anggota kelompok tani Tunggul Wulung belum mampu memanfaatkan sepenuhnya peluang-peluang ini karena keterbatasan mereka dalam hal pengetahuan mengenai pengolahan produk, distribusi, dan pemasaran.

Berdasarkan kondisi tersebut, tujuan kegiatan ini adalah untuk menyampaikan pemahaman kepada para pemilik usaha penggilingan padi mengenai pengolahan limbah sekam padi dan juga untuk menekankan pentingnya pengemasan produk. Kemasan memiliki peran yang signifikan dalam menarik perhatian calon pembeli dan memengaruhi keputusan mereka dalam membeli produk. Hal ini dilakukan melalui penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan (Wicaksana & Rachman, 2018) dengan harapan agar para pengusaha penggilingan padi di Tasik Madu dapat meningkatkan pendapatan mereka (Sofhia et al., 2020).

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan adalah suatu pendekatan teknis dalam pelaksanaan yang merinci bagaimana suatu tugas diselesaikan secara terstruktur mulai dari awal hingga akhir, mencakup seluruh langkah-langkah dan tugas utama yang relevan beserta metodenya untuk menjalankannya secara teknis. Dengan menerapkan Pendekatan yang digunakan dalam program pengabdian kepada masyarakat ini mencakup tahapan Sosialisasi, penyuluhan, pelatihan, dan evaluasi yang melibatkan anggota kelompok tani pemilik Penggilingan Padi (Prakoso et al., 2023). Berlokasi di pabrik penggilingan padi yang dimiliki oleh bapak bawon yang bertempat di Desa Tasik Madu Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang. Kegiatan ini dilaksanakan selama periode satu bulan yaitu bulan Juni sampai Juli 2023 bertujuan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan bagi peserta serta diharapkan setelah kegiatan ini selesai dilakukan masyarakat dapat melaksanakan sendiri kegiatannya secara mandiri dan melakukan inovasi lanjutan. (Rohmansyah et al., 2018)

Pelaksanaan Sosialisasi, pada tahap awal proyek pengabdian masyarakat, dilakukan sosialisasi kepada kelompok tani di Kelurahan Tunggul Wulung, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang. Sosialisasi ini bertujuan untuk memberikan pemahaman awal mengenai tujuan proyek, manfaat yang dapat diperoleh, serta tahapan yang akan dilalui. Dalam sosialisasi ini, kami menjelaskan pentingnya peningkatan kualitas produk arang sekam padi dan bagaimana proyek ini akan membantu mereka dalam hal ini. Dalam tahap ini, kelompok tani mulai memahami permasalahan yang dihadapi dan keuntungan yang dapat mereka peroleh dari proyek ini. serta mendorong partisipasi dari anggota maupun masyarakat untuk ikut ambil bagian dari adanya kegiatan ini (Setiawati, 2023).

Penyuluhan merupakan sebuah upaya pendidikan yang bertujuan untuk memberikan pemahaman dan kemampuan kepada pelaku usaha, sehingga mereka dapat lebih mudah mengakses berbagai informasi terkait pasar, teknologi, sumber daya, serta permodalan. Di dalam konteks pertanian, penyuluhan digunakan untuk meningkatkan pengetahuan dan merubah pola pikir para petani agar menjadi lebih unggul dalam praktik pertanian mereka. Proses penyuluhan pertanian dapat dilakukan melalui tiga metode, yaitu individu, kelompok, dan massal. Selain itu, dalam pelaksanaannya, metode penyuluhan melibatkan berbagai teknik agar pesan dan informasi yang disampaikan dapat diterima dengan efektif oleh audiens yang dituju (Ramadhana & Subekti, 2021).

Pelatihan yang diberikan, kami memfokuskan pada aspek teknis dalam mengelola limbah sekam hasil penggilingan padi dan mengubahnya menjadi produk arang sekam dengan kemasan. Sasaran dari materi pelatihan dan demonstrasi ini adalah agar kelompok penerima pelatihan merasa termotivasi dan siap untuk memulai usaha pengolahan limbah ini. Harapannya adalah dengan pelatihan ini, kelompok tersebut dapat menjadi pionir dalam mengelola limbah sekam, dan dengan demikian, membuka peluang bagi kelompok usaha lain untuk ikut mengelola limbah tersebut. Selain itu, tujuan lain dari pelatihan ini adalah untuk menjadikan program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini lebih dari sekadar kegiatan sekali jalan, melainkan sebuah inisiatif berkelanjutan yang terencana (Ramadhana & Subekti, 2021).

Evaluasi dan pendampingan dilakukan untuk mengukur pemahaman dan keterampilan yang diperoleh oleh kelompok tani. Evaluasi ini melibatkan tes praktik untuk memastikan bahwa mereka telah menerapkan teknik-teknik yang diajarkan selama pelatihan dengan benar. Hasil evaluasi ini akan menjadi dasar untuk menentukan sejauh mana proyek ini telah berhasil dalam mencapai tujuan perbaikan kualitas produk arang sekam padi dan peningkatan pendapatan kelompok tani. (Kurniawan et al., 2020).

Untuk menilai tingkat keberhasilan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini beberapa tolak ukur berikut dapat digunakan sebagai panduan :

1. Peningkatan dalam pengetahuan dan keterampilan mitra terkait pemasaran produk. Peningkatan dalam pengetahuan dan keterampilan anggota kelompok tani terkait pemasaran produk merujuk pada perkembangan kemampuan dan keahlian penduduk dalam mengubah sampah menjadi produk yang memiliki nilai jual. Serta mampu melakukan kemasan produk siap jual dan mampu laku di pasaran.
2. Kelompok tani Tasik Madu, mampu menjalin hubungan erat di antara pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), dicerminkan dari para petani, produsen sekam, dan pemilik toko pertanian bekerja sama untuk memasarkan produk pertanian secara bersama-sama, dan mereka saling berbagi sumber daya seperti lahan, peralatan, dan modal. Sebagai ilustrasi, petani di wilayah tersebut menyuplai bahan baku kepada produsen penggilingan padi dan sekam, yang kemudian mengubahnya menjadi arang sekam. Produk-produk ini selanjutnya dijual di toko pertanian yang telah bersedia menjadi reseller. Dengan kolaborasi yang kuat seperti ini, para pelaku UMKM di sektor pertanian Tasik Madu dapat meningkatkan efisiensi produksi, memperluas jangkauan pasar, dan bersama-sama mendorong pertumbuhan ekonomi di wilayah mereka.
3. Meningkatnya pendapatan dengan cara memperluas pasar mereka dengan menggandeng lebih banyak distributor dan toko grosir, serta melakukan pemasaran online untuk mencapai pelanggan yang lebih luas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program kegiatan mahasiswa merujuk pada sekelompok inisiatif atau kegiatan yang dijalankan oleh mahasiswa di luar lingkup aktivitas akademik mereka. Maksud dari program-program ini adalah untuk mendorong pengembangan keterampilan,

pemberdayaan diri, kemampuan kepemimpinan, dan partisipasi dalam kegiatan sosial atau lingkungan. Kegiatan ini umumnya merupakan upaya sukarela dan sering kali berfokus pada isu-isu sosial atau lingkungan yang relevan. Contoh program-program kegiatan mahasiswa mencakup proyek-proyek pengabdian masyarakat, kampanye penggalangan dana untuk amal, perhelatan budaya, serta kegiatan yang terkait dengan aspek akademik atau penelitian yang melibatkan mahasiswa. Berikut ini laporan yang merangkum hasil dari kegiatan pengabdian mahasiswa kepada masyarakat Jl. Akordeon Kecamatan Tasik Madu Kota Malang -Jawa Timur.

Sosialisasi pra-kegiatan

Sosialisasi pra-kegiatan merupakan tahap awal yang sangat penting dalam proyek pengabdian masyarakat yang berfokus pada kemasan arang sekam padi. Dalam tahap ini, tim proyek aktif berinteraksi dengan kelompok tani mitra, yang terletak di Kelurahan Tunggul Wulung, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang. Tujuan utama dari sosialisasi ini adalah untuk memperkenalkan proyek, membangun pemahaman yang kuat tentang tujuan dan manfaat proyek, serta mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh kelompok tani. Selama sosialisasi, kelompok tani telah memahami bahwa proyek ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas produk arang sekam padi yang mereka hasilkan, dengan harapan dapat meningkatkan pendapatan dan akses pasar mereka. Mereka juga menyadari bahwa kemasan saat ini tidak efektif dalam menjaga kualitas produk dan memerlukan perbaikan. Selain itu, penting untuk dicatat bahwa sosialisasi pra-kegiatan telah membantu dalam membangun dasar kerjasama yang erat dengan kelompok tani, memastikan partisipasi mereka dalam tahapan berikutnya dari proyek ini, yang mencakup penyuluhan, pelatihan, dan implementasi perbaikan kemasan produk arang sekam padi.



Gambar 1. Sosialisasi Program Kerja

Penyuluhan

Tahap berikutnya adalah penyuluhan dalam proyek pengabdian masyarakat menghadirkan serangkaian materi yang bertujuan untuk memberikan pemahaman mendalam kepada kelompok tani mengenai permasalahan kemasan produk arang sekam padi. Materi penyuluhan ini melibatkan aspek-aspek kunci, seperti pentingnya kemasan dalam menjaga kualitas produk, dampak buruk kemasan yang tidak efektif, dan praktik-praktik terbaik dalam merancang kemasan yang baik dan menarik. Selain itu, materi ini juga mencakup pembahasan tentang berbagai jenis kemasan yang sesuai

dengan produk arang sekam padi, termasuk pemilihan material dan desain yang efisien. Kelompok tani telah aktif terlibat dalam proses penyuluhan, dan mereka telah menunjukkan minat yang tinggi dalam memahami semua aspek terkait kemasan produk ini. Dengan pengetahuan yang diperoleh dari penyuluhan ini, kelompok tani diharapkan akan mampu mengidentifikasi perbaikan yang perlu dilakukan pada kemasan produk mereka, memahami pentingnya kemasan dalam meningkatkan daya saing produk di pasar, dan secara efektif merancang kemasan yang lebih efisien dan menarik. Tahap penyuluhan ini membentuk dasar yang kuat untuk melanjutkan pelatihan teknis yang akan membekali mereka dengan keterampilan dan pengetahuan praktis dalam menghasilkan arang sekam padi berkualitas dan kemasan yang efektif.



Gambar 2 Proses penyuluhan materi tentang kemasan

Pelatihan dan Praktik Pembuatan Kemasan

Tahap berikutnya dari proyek pengabdian masyarakat adalah pelatihan dan praktik. Dalam tahap ini, kelompok tani secara aktif terlibat dalam pelatihan teknis yang difokuskan pada pengolahan produk sekam padi. Mereka diberikan pemahaman yang mendalam tentang teknik-teknik pengolahan arang sekam padi yang baik, termasuk pemilihan bahan baku yang berkualitas, proses pembakaran yang efisien, pengendalian suhu, dan pengemasan sementara arang masih panas untuk menjaga kualitas produk. Penting untuk dicatat bahwa pelatihan ini diselenggarakan oleh anggota kelompok tani yang memiliki pengalaman dalam memproduksi arang sekam padi. Dengan demikian, pembelajaran menjadi lebih mudah dipahami dan diterapkan.



Gambar 3. Praktik mengemas produk arang sekam

Selain pelatihan teknis, tahap pelatihan ini juga mencakup praktik langsung dalam pengolahan produk sekam. Kelompok tani memiliki kesempatan untuk menerapkan pengetahuan yang telah mereka peroleh dalam praktek nyata. Proses pembuatan arang sekam padi dilakukan dengan lebih baik, lebih efisien, dan dengan tujuan menghasilkan produk berkualitas tinggi. Mereka juga mempraktikkan teknik-teknik pengemasan yang tepat untuk menjaga kualitas produk selama transportasi dan penyimpanan. Tahap pelatihan dan praktik ini memberikan kelompok tani alat yang lebih kuat dalam meningkatkan kualitas arang sekam padi mereka, yang pada gilirannya akan meningkatkan daya saing produk mereka di pasar. Dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh melalui tahap ini, mereka siap untuk melanjutkan ke langkah berikutnya dalam perbaikan kemasan produk arang sekam padi.



Gambar 4. Hasil kemasan diberi label dengan menggunakan stiker.

Evaluasi

Kegiatan PKM yang fokus pada peningkatan pemasaran produk arang sekam padi telah menghasilkan hasil yang positif. Salah satu pencapaian terpenting adalah peningkatan pengetahuan dan keterampilan anggota kelompok tani terkait dengan pemasaran produk mereka. Dengan pelatihan dan pendampingan yang cermat, mereka sekarang mampu menghasilkan arang sekam padi berkualitas tinggi dan merancang

kemasan produk yang efektif. Hal ini telah memperkuat daya saing produk mereka di pasar. Selain itu, kolaborasi erat antara kelompok tani Tasik Madu, produsen sekam, dan pemilik toko pertanian adalah aspek kunci dalam kesuksesan proyek ini. Kolaborasi ini membantu meningkatkan efisiensi produksi dan memperluas jangkauan pasar produk pertanian, memberikan dampak positif pada pertumbuhan ekonomi wilayah Tasik Madu. Terakhir, pendapatan kelompok tani telah meningkat secara signifikan dengan memperluas pasar dan memanfaatkan pemasaran online. Hal ini memberikan manfaat langsung bagi anggota kelompok tani dan berpotensi meningkatkan kesejahteraan wilayah secara keseluruhan.



Gambar 5. penyerahan sampel produk dengan kemasan baru kepada Pak bawon

Namun, ada beberapa aspek yang perlu dipertimbangkan untuk pengembangan lebih lanjut. Terlebih lagi, dalam memanfaatkan pemasaran online, diperlukan pemahaman yang lebih mendalam tentang strategi pemasaran digital dan teknologi informasi yang mungkin memerlukan pelatihan tambahan bagi kelompok tani. Selain itu, pengelolaan hubungan dalam rantai pasokan perlu terus ditingkatkan untuk memastikan kelancaran distribusi dan pasokan bahan baku. Evaluasi yang berkala tentang perubahan pasar, perubahan tren konsumen, dan hasil penjualan juga diperlukan untuk menyesuaikan strategi pemasaran dan produksi secara tepat. Keseluruhan, proyek PKM ini telah membuka jalan menuju peningkatan pemasaran produk arang sekam padi yang signifikan, tetapi perlu ada kesiapan untuk beradaptasi dan terus memperbaiki pendekatan agar hasil yang telah dicapai dapat berlanjut secara berkelanjutan.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang bertujuan meningkatkan kualitas produk, pengetahuan, keterampilan, dan akses pasar bagi kelompok tani telah sukses melewati serangkaian tahap. Dengan memulai identifikasi permasalahan awal, memberikan pelatihan, dan merancang kemasan yang lebih baik, kelompok tani mampu meningkatkan produk mereka dan mendapatkan akses pasar yang lebih luas. Proyek ini juga menekankan kolaborasi dan keberlanjutan lingkungan, memberikan pelajaran berharga tentang pendekatan berbasis masyarakat dan dukungan berkelanjutan dalam pertanian.

Hasil positif yang mencolok setelah proyek yang diharapkan adalah peningkatan pendapatan kelompok tani. Dengan kemasan yang diperbaiki, mereka sekarang dapat menjual produk mereka dengan harga lebih baik, meningkatkan kesejahteraan mereka, dan membuka peluang untuk pengembangan usaha pertanian. Kesuksesan ini mencerminkan tujuan utama pengabdian masyarakat, yaitu memberikan manfaat nyata

dan meningkatkan keberlanjutan usaha pertanian kelompok tani. Dengan dukungan berkelanjutan, diharapkan pendapatan mereka akan terus meningkat dan memberikan dampak positif pada masyarakat dan lingkungan.

DAFTAR RUJUKAN

- Aini, D. N., Arisanti, D. W., Fitri, H. M., & Safitri, L. R. (2020). Pemanfaatan Minyak Jelantah Untuk Bahan Baku Produk Lilin Ramah Lingkungan Dan Menambah Penghasilan Rumah Tangga Di Kota Batu. *Warta Pengabdian*, 14(4), 253. <https://doi.org/10.19184/wrtp.v14i4.18539>
- Arifudin, O. (2020). PKM Pembuatan Kemasan dan Perluasan Pemasaran Minuman Sari Buah Nanas Khas Kabupaten Subang Jawa Barat. *Aptekmas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 20–28. <https://jurnal.polsri.ac.id/index.php/aptekmas/article/view/2053>
- Brozović, M., Kovačević, D., & Bota, J. (2021). Consumer satisfaction with packaging materials: Kano model analysis approach. *Tehnicki Vjesnik*, 28(4), 1203–1210. <https://doi.org/10.17559/TV-20200831093518>
- Chinakidzwa, M., & Phiri, M. (2020). Impact of digital marketing capabilities on market performance of small to medium enterprise agro-processors in Harare, Zimbabwe. *Business: Theory and Practice*, 21(2), 746–757. <https://doi.org/10.3846/btp.2020.12149>
- Fithri, P., Zadry, H. R., & Turrahmi, U. N. (2022). Kansei-Based Design for an Indonesian Traditional Food Packaging. *ASEAN Engineering Journal*, 12(1), 63–68. <https://doi.org/10.11113/aej.v12.16715>
- Ismawati, I., Raeza Firsta Wisra, Imelfina Musthafa, & Riva Hendriani. (2021). Assistance of Amanah Farmer Women's Group in Increasing Product Value Added Through Packaging and Label Design in Limapuluh Kota Regency. *Engagement: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), 443–453. <https://doi.org/10.29062/engagement.v5i2.297>
- Kurniawan, D. T., Anugrahani, I. S., Prasasti, A., & Fitri, R. (2020). Pelatihan dan Pendampingan UMKM di Desa Gajahrejo dalam Pembuatan Desain Kemasan Inovatif Oleh-Oleh Khas Malang Untuk Meningkatkan Daya Saing Produk. *VIVABIO: Jurnal Pengabdian Multidisiplin*, 3(1), 22. <https://doi.org/10.35799/vivabio.3.1.2021.31380>
- Nina Sawitri, & Yeni Afiza. (2019). Strategi Pengembangan Arang Tempurung Kelapa Sebagai Produk Alternatif Untuk Meningkatkan Pendapatan Petani Kelapa Di Kabupaten Indragiri Hilir. *Jurnal Agribisnis*, 8(2), 82–102. <https://doi.org/10.32520/agribisnis.v8i2.854>
- Prakoso, N. B., Aprilina, V., & Qintharah, Y. N. (2023). Pemanfaatan bahan dapur sebagai penanggulangan hama untuk mengurangi ketergantungan terhadap pestisida kimia. *PENA DIMAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 51–58. <https://doi.org/10.33474/penadimas.v1i2.18571>
- Ramadhana, Y. D., & Subekti, S. (2021). Pemanfaatan Metode Penyuluhan Pertanian Oleh Petani Cabai Merah. *Jurnal KIRANA*, 2(2), 113. <https://doi.org/10.19184/jkrn.v2i2.25410>
- Rohmansyah, N. A., Nurdyansyah, F., & Prastiwi, B. K. (2018). PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MELALUI IbM PELATIHAN OLAHAN LIMBAH TAHU DI DESA DRONO NGAWEN KLATEN. *Jurnal Kewirausahaan Dan Bisnis*, 21(11). <https://doi.org/10.20961/jkb.v21i11.20840>
- Setiawati, E. S. (2023). *Jurnal Pengabdian UNDIKMA*: 4(3), 555–562.
- Sofhia, D. E. G., Nurhasanah, W., & Munandar, J. M. (2020). Pemanfaatan Limbah

- Sekam Menjadi Produk Arang Sekam untuk Meningkatkan Nilai Jual di Desa Gunturmekar, Kabupaten Sumedang. *Jurnal Pusat Inovasi Masyarakat Juni*, 2(4), 679–684.
- Tiffany, & Hananto, B. A. (2020). Peran Desain Identitas Visual dan Kemasan untuk Brand Tulaboocha. *Prosiding Seminar Nasional Desain Dan Arsitektur (SENADA)*, March, 113–118.
<https://eprosiding.idbbali.ac.id/index.php/senada/article/view/275/189>
- Wicaksana, A., & Rachman, T. (2018). PELATIHAN PEMBUATAN ALAT FRESS ARANG BRIKET SEKAM PADI DI DESA TATAH BELAYUNG. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 3(1), 10–27.
<https://medium.com/@arifwicaksanaa/pengertian-use-case-a7e576e1b6bf>
- Yusuf, M. I., Putra, F., & Hakim, L. (2022). Development of Kapiten Coffe as a Media to Branding an Agropolitan City: Case Study in Pasuruan, Indonesia. *International Journal of Sustainable Development and Planning*, 17(5), 1615–1620.
<https://doi.org/10.18280/ijstdp.170526>