

## ABDIMAS UNIVERSAL

<http://abdimasuniversal.uniba-bpn.ac.id/index.php/abdimasuniversal>

DOI : <https://doi.org/10.36277/abdimasuniversal.v7i1.542>

Received: 26-08-2024

Accepted: 15-09-2024

# Strategi Pemanfaatan Nanas Lokal Melalui Diversifikasi Sirup dalam Pemberdayaan UMKM di Desa Tanjung Baru

Jihan Epriyani<sup>1\*</sup>; Fadia Chaisarani<sup>1</sup>; Melia Sari Onika Putri<sup>1</sup>; Sherly Adithia Putri Utami<sup>1</sup>; Defri Anugra<sup>1</sup>; Budi Setiawan<sup>1</sup>; Vhika Meirisari<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Universitas Indo Global Mandiri

<sup>1\*</sup>Email: [jihanepryani1312@gmail.com](mailto:jihanefriyani1312@gmail.com)

### Abstrak

Sebagian besar petani di Desa Tanjung Baru menjual nanas secara langsung tanpa pengolahan, yang mengakibatkan nilai ekonominya kurang optimal. Untuk mengatasi masalah ini, pelatihan sangat penting untuk meningkatkan nilai tambah dari produk nanas olahan. Inisiatif pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pemanfaatan nanas lokal di Desa Tanjung Baru, Kecamatan Lembak, Kabupaten Muara Enim, sekaligus memberdayakan petani dan pelaku UMKM melalui diversifikasi produk. Kegiatan ini terdiri dari empat tahapan: pertama, melakukan survei di perkebunan nanas dan analisis masalah untuk mengidentifikasi potensi dan tantangan yang dihadapi oleh petani dan pelaku UMKM; kedua, wawancara dengan pemilik perkebunan dan pelaku UMKM untuk mengumpulkan informasi mengenai manajemen perkebunan, proses produksi, dan tantangan yang dihadapi; ketiga, fokus pada sosialisasi terkait pengolahan nanas menjadi produk bernilai tambah seperti sirup nanas, serta pendidikan kewirausahaan mengenai teknik pengemasan dan perhitungan keuangan dasar; dan terakhir, penekanan pada edukasi pengemasan produk dengan memberikan pelatihan tentang pemilihan jenis, desain, dan bahan kemasan yang tepat untuk menjamin kualitas, keamanan, dan daya tarik pasar produk. Hasil yang diharapkan dari pengabdian masyarakat ini adalah peningkatan pengetahuan petani dan pelaku UMKM, peningkatan proses pengolahan dan pengemasan produk, serta peningkatan perekonomian lokal melalui produksi sirup nanas bernilai tambah.

**Kata Kunci:** strategi, diversifikasi, pemberdayaan, buah nanas

### Abstract

Most farmers in Tanjung Baru Village sell pineapples directly without processing, leading to suboptimal economic value. To address this issue, training is essential to enhance the added value of processed pineapple products. This community service initiative aims to improve the utilization of local pineapples in Tanjung Baru Village, Lembak Subdistrict, Muara Enim Regency, while also empowering farmers and MSME actors through product diversification. It consists of four stages: first, conducting surveys in pineapple farms and problem analysis to identify the potential and challenges faced by farmers and MSME actors; second, interviewing farm owners and MSME actors to gather information on farm management, production processes, and challenges; third, focusing on socialization regarding the processing of pineapples into value-added products such as pineapple syrup, along with entrepreneurial education on packaging techniques and basic financial calculations; and finally, emphasizing product packaging education by providing training on selecting appropriate packaging types, designs, and materials to ensure product quality, safety, and market appeal. The expected outcomes of this community service are to enhance the knowledge of farmers and MSME actors, improve product processing and packaging, and boost the local economy through the production of value-added pineapple syrup.

**Keywords:** strategy, diversification, empowerment, pineapple

### 1. Pendahuluan

Desa Tanjung Baru, yang terletak di Kecamatan Lembak, Kabupaten Muara Enim, merupakan desa dengan luas wilayah 4,85 km<sup>2</sup>. Desa Tanjung Baru adalah salah satu dari 10 desa di Kecamatan Lembak, yang berjarak 7 km ke arah selatan dari pusat kecamatan. Desa ini berbatasan dengan Desa Pangkul (Kota Prabumulih) di sebelah utara, Desa Babat (Kecamatan Belida Darat) di sebelah selatan, Desa

Kemang di sebelah timur, dan Desa Lubuk Semantung (Kecamatan Belida Darat) di sebelah barat.

Menurut Peta Batas Desa Indikatif (Badan Informasi Geospasial) dan Hasil Olah Data tahun 2024, Desa Tanjung Baru dikenal sebagai salah satu daerah pertanian di Sumatera Selatan dengan potensi perkebunan nanas yang melimpah. Di desa ini, banyak warga yang memiliki kebun nanas sendiri, menjadikan buah nanas sebagai salah satu komoditas utama. Nanas yang dihasilkan di desa ini dikenal memiliki kualitas

dan cita rasa yang unggul, namun sering kali belum diolah secara optimal oleh masyarakat setempat.



**Sumber:** Peta Batas Desa Indikatif (Badan Indonesia Geospasial), dan Olah Data 2024

**Gambar 1.** Peta Administrasi Desa Tanjung Baru

Buah nenas sangat populer di Indonesia dan mudah ditemukan di pasar. Nenas dengan nama ilmiah *Ananas comosus*, merupakan buah tropis yang terkenal dengan cita rasa manis dan kualitas nutrisinya yang tinggi (Destiana, I. D., & Rahayu, W. E. 2021). Nenas memiliki berbagai manfaat kesehatan yang signifikan. Buah ini kaya akan vitamin C, bromelain, dan serat, yang mendukung kesehatan sistem pencernaan, meningkatkan sistem kekebalan tubuh, dan memiliki efek anti-inflamasi (Amalia 2023). Kualitas kesehatan dan rasa nenas menjadikannya bahan yang berharga untuk berbagai produk olahan, yang dapat meningkatkan nilai tambah dan daya saing produk lokal di pasar.

Diversifikasi produk, terutama dalam bentuk sirup nenas, merupakan strategi penting untuk memanfaatkan potensi nenas secara lebih efektif. Sirup nenas tidak hanya meningkatkan nilai jual produk tetapi juga memberikan peluang pasar yang lebih luas, baik di tingkat lokal maupun nasional. Produk sirup ini dapat digunakan dalam berbagai aplikasi, mulai dari minuman hingga bahan campuran dalam produk makanan.

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia memegang peranan penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional serta menciptakan lapangan pekerjaan dan merangsang inovasi. Tidak hanya dilihat sebagai sektor usaha yang penting, UMKM juga sebagai fondasi utama yang dapat mendorong perkembangan ekonomi secara menyeluruh. UMKM sering kali menjadi perintis inovasi dan kreativitas baru. Terbatasnya sumber daya mendorong UMKM untuk menemukan solusi yang inovatif dan efisien.

Produk olahan nenas yang bernilai tambah, seperti sirup nenas, dapat menjadi solusi untuk meningkatkan nilai jual komoditas tersebut. Selain itu, edukasi tentang pengemasan produk dan perhitungan penjualan yang

sederhana namun akurat juga penting untuk meningkatkan pemahaman masyarakat dalam mengembangkan usaha.

Dalam upaya memaksimalkan potensi nenas, beberapa penelitian dan program pengabdian masyarakat menunjukkan pentingnya pengolahan dan diversifikasi produk. Penelitian oleh Wiguna et al. (2020) menunjukkan bahwa budidaya nenas memiliki keuntungan ekonomi yang signifikan dan potensi pasar yang luas. Penelitian tersebut menyoroti pentingnya diversifikasi produk olahan sebagai strategi untuk meningkatkan nilai tambah dan daya saing produk. Kajian lebih lanjut oleh Amsia (2020) yang mengidentifikasi bahwa produk olahan seperti sirup nenas dapat menjadi solusi efektif untuk meningkatkan nilai ekonomi nenas dan memperluas pasar. Selain itu, Suwarni (2023) menjelaskan peran penting UMKM dalam perekonomian nasional, termasuk dalam inovasi dan kreativitas produk. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa UMKM yang berhasil dalam diversifikasi produk dapat meraih keuntungan ekonomi yang lebih besar.

Namun, tantangan yang dihadapi UMKM di Desa Tanjung Baru adalah kurangnya pengetahuan teknis dan teknologi yang diperlukan untuk memproduksi dan memasarkan produk olahan nenas. Wahyudi et al. (2024) menekankan bahwa UMKM sering kali menghadapi keterbatasan dalam akses pengetahuan pasar, yang menghambat potensi pertumbuhan mereka. Oleh karena itu, pelatihan dan edukasi tentang pengolahan nenas dan strategi pemasaran sangat penting untuk meningkatkan kapasitas dan daya saing UMKM lokal.

Maka dari itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan potensi dan permasalahan pemanfaatan buah nenas oleh UMKM di Desa Tanjung Baru, serta mengembangkan diversifikasi produk nenas bagi UMKM dan pemilik kebun. Program ini juga bertujuan untuk memberikan sosialisasi terkait pengembangan UMKM dan Kewirausahaan, serta edukasi tentang pengembangan produk berbasis nenas. Diversifikasi produk nenas, seperti pembuatan sirup, merupakan langkah strategis untuk pemberdayaan UMKM di desa ini. Strategi ini diharapkan dapat menyelaraskan aspek ekonomi, sosial dan lingkungan, serta menciptakan model pemberdayaan berkelanjutan bagi masyarakat setempat.

## 2. Bahan dan Metode

Program Pengabdian kepada Masyarakat ini merupakan bagian dari kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) tematik dengan tema "Strategi Keberlanjutan dalam Pembinaan UMKM dan Manajemen Agrobisnis Buah melalui Edukasi Kewirausahaan di Desa Tanjung Baru, Kecamatan Lembak, Kabupaten Muara Enim". Pelaksanaan Program KKN tematik ini berlangsung dari tanggal 3 Juli 2024 hingga 7 Agustus 2024.

Kegiatan ini menggunakan metode deskriptif untuk menggambarkan strategi keberlanjutan dalam pembinaan UMKM dan manajemen agrobisnis buah nanas melalui edukasi kewirausahaan. Metode ini bertujuan untuk mendeskripsikan kondisi lapangan, potensi agrobisnis, serta efektivitas kegiatan sosialisasi yang telah dilakukan.

Tahapan pengabdian ini meliputi:

#### **Tahap 1: Survei dan Analisis Masalah**

Melakukan survei ke kebun nanas dengan tujuan mengidentifikasi potensi yang ada di kebun nanas Desa Tanjung Baru dan menganalisis masalah yang dihadapi oleh petani dan pelaku UMKM dalam mengelola agrobisnis nanas.

#### **Tahap 2: Wawancara dengan Pemilik Kebun dan Pelaku UMKM**

Mengadakan wawancara dengan pemilik kebun dan pelaku UMKM di Desa Tanjung Baru untuk memperoleh informasi terkait pengelolaan kebun nanas, proses produksi, serta tantangan yang dihadapi oleh pemilik kebun nanas dan pelaku UMKM.

#### **Tahap 3: Sosialisasi Pengelolaan Buah Nanas**

Menyelenggarakan sosialisasi tentang cara mengolah nanas menjadi produk bernilai tambah, seperti sirup nanas. Tujuan sosialisasi ini adalah meningkatkan pengetahuan petani dan pelaku UMKM tentang pengolahan nanas menjadi produk bernilai tambah. Selain itu, sosialisasi juga mencakup edukasi kewirausahaan, termasuk teknik pengemasan yang baik dan perhitungan keuangan dasar.

#### **Tahap 4: Edukasi Pengemasan Produk**

Memberikan edukasi mengenai pentingnya kemasan yang tepat untuk produk sirup nanas, meliputi pemilihan jenis kemasan, desain, dan material yang sesuai untuk menjaga kualitas dan keamanan produk.

### **3. Hasil dan Pembahasan**

#### **Observasi Potensi dan Permasalahan Nanas Lokal**

Desa Tanjung Baru memiliki potensi besar di sektor pertanian, terutama dalam produksi nanas. Namun, salah satu masalah utama yang dihadapi para petani adalah minimnya pengetahuan mengenai cara pengolahan buah nanas. Akibatnya, mereka hanya menjual nanas sebagai bahan baku tanpa pengolahan lebih lanjut. Para petani biasanya memanen nanas setiap 4 bulan sekali, dan tanaman akan kembali berbuah dalam waktu sekitar 4,5 bulan.

Setelah panen, hasil nanas umumnya dibeli dalam jumlah besar oleh pembeli. Sebelum transaksi, pembeli biasanya melakukan negosiasi dengan pemilik kebun. Pemilik kebun cenderung lebih memilih menjual seluruh hasil panen sekaligus, karena jika dijual secara satuan, buah nanas yang kecil atau busuk tidak termasuk dalam perhitungan pembelian. Dalam negosiasi untuk membeli seluruh hasil panen, baik nanas kecil maupun besar tetap dibeli sesuai dengan kesepakatan awal.

Saat ini, para petani dan pelaku UMKM di Desa Tanjung Baru hanya menjual nanas sebagai bahan baku tanpa memanfaatkan potensi pengolahan lebih lanjut untuk meningkatkan nilai tambah produk. Berikut ini adalah dokumentasi survei ke kebun nanas yang dilakukan oleh tim anggota KKNT UIGM 2024 yang ditampilkan pada Gambar 2.



**Gambar 2. Survei ke Kebun Nanas KKNT UIGM 2024 di Desa Tanjung Baru**

#### **Pemanfaatan Buah Nanas Menjadi Sebuah Produk yang Bernilai Tambah Serta Meningkatkan Pendapatan Bagi UMKM dan Petani di Desa Tanjung Baru**

Menurut Sulasih (2017), sirup adalah sejenis minuman berupa larutan yang kental dengan cita rasa yang beraneka ragam. Sirup adalah produk minuman yang terbuat dari campuran air dan gula dengan konsentrasi minimal 65%. Produk ini bisa dibuat dengan tambahan bahan pangan lain yang diizinkan sesuai aturan yang berlaku (Adhamatika & Putri, 2023). Diversifikasi buah nanas dapat dilakukan untuk menambah pengetahuan serta membuka lapangan pekerjaan maupun pendapatan bagi UMKM dan pemilik kebun nanas itu sendiri.

Buah nanas dapat dikelola dengan berbagai olahan yang dapat dihasilkan menjadi sebuah produk. Maka dari itu, tim pengabdian mengelola buah nanas menjadi sirup alami dikarenakan proses pembuatan sirup tidak memakan waktu yang lama. Adapun proses produksi dari sirup nanas yaitu melalui beberapa tahap antara lain:

- Langkah 1, kupas kulit nanas sampai benar-benar bersih.
- Langkah 2, potong buah nanas menjadi bagian kecil.
- Langkah 3, masukkan nanas ke dalam mesin penghalus. Setelah halus, masukkan ke dalam baskom dan berikan perasan dari buah lemon/jeruk nipis beberapa biji.
- Langkah 4, masukkan adonan sirup nanas ke dalam panci besar yang sudah diisi air sebanyak 3 liter air mendidih, lalu masak dengan api yang sedang sampai mendidih. Jika sudah mendidih dan didiamkan beberapa menit, rebusan sirup buah

- nanas disaring terlebih dahulu agar ampas nanas tidak terambil semua.
- e) Langkah 5, masukkan air rebusan sirup nanas ke dalam botol yang telah dibersihkan/steril.
  - f) Langkah 6, jika sudah dituang, diamkan beberapa menit sampai sirup nanas benar-benar dingin agar tidak cepat basi.
  - g) Langkah 7, jika sirup nanas sudah dingin, bisa langsung ditutup/disegel dan diberi logo. Setelah itu, sirup nanas sudah bisa dimasukkan ke dalam mesin pendingin dan dibiarkan selama seminggu dan sudah bisa dinikmati maupun dijual.



**Gambar 3. Langkah Pengolahan Nanas Menjadi Produk Sirup**

**Sosialisasi UMKM dan Kewirausahaan**

Setelah melakukan observasi di Desa Tanjung Baru, tim pengabdian memberikan edukasi kepada masyarakat bahwa nanas sebagai potensi utama desa dapat diolah menjadi produk bernilai tambah seperti sirup. Pengetahuan akuntansi, khususnya dalam penentuan harga pokok produksi, sangat penting bagi para pelaku usaha sebelum memulai bisnis, agar mereka dapat menentukan harga jual yang tepat untuk produk yang akan dijual. Bahkan setelah usaha berjalan, pelaku UMKM harus terus menghitung harga pokok produksi dan menyesuaikan harga jual sesuai dengan kondisi penjualan yang berubah-ubah (Ratu et al., 2024). Ketepatan dalam penentuan harga jual sangat

memengaruhi penjualan dan jumlah laba yang dapat dimaksimalkan oleh pelaku UMKM (Ratu et al., 2024).

Pada tanggal 17 Juli 2024, telah dilaksanakan sosialisasi terkait pengembangan UMKM dan Kewirausahaan di Desa Tanjung Baru. Acara ini diadakan di Posko Desa Tanjung Baru dan dihadiri oleh 32 peserta atau warga desa tanjung baru termasuk perangkat desa dan karang taruna di Desa Tanjung Baru. UMKM adalah singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Secara umum, UMKM mengacu pada kategori usaha yang memiliki skala kecil hingga menengah dalam hal jumlah karyawan, omzet, dan aset. UMKM memiliki peran penting dalam menciptakan lapangan pekerjaan, menggerakkan pertumbuhan ekonomi, dan memperbaiki kesejahteraan rakyat. Dalam konteks ini, peningkatan sektor UMKM memiliki potensi besar untuk memberikan dampak positif bagi kesejahteraan masyarakat (Vinatra, 2023).

Dalam sosialisasi ini, tim pengabdian memberikan panduan tentang cara pembuatan sirup nanas alami, serta perhitungan harga pokok penjualan untuk produk tersebut. Berikut ini adalah perhitungan modal atau harga pokok produksi untuk pembuatan sirup nanas yang ditampilkan pada Tabel 1.

**Tabel 1. Perhitungan Modal/ Harga Pokok Produksi Pembuatan Sirup Nanas Secara Alami**

Bahan Pembuatan Sirup Nanas	Jumlah	Harga (Satuan)	Total
Nanas	12 buah	Rp2.000,00	Rp24.000,00
Gula	3 kg	Rp17.000,00	Rp51.000,00
Jeruk Nipis/Lemon	5 buah	Rp5.000,00	Rp5.000,00
Air	3 liter	Rp3.000,00	Rp3.000,00
Botol Kemasan	28 botol	Rp1.500,00	Rp42.000,00
Stiker	28 botol	Rp1.000,00	Rp28.000,00
Gas	-	Rp5.000,00	Rp5.000,00
<b>Total Biaya Produksi</b>			<b>Rp158.000,00</b>

Berikut ini Perhitungan Harga Pokok Produksi Sirup Nanas Secara Alami, serta Perhitungan Harga Jual:

Harga Pokok Produksi Sirup Nanas:

$$= \frac{\text{TOTAL BIAYA HASIL PRODUKSI (Modal)}}{\text{HASIL DARI PRODUKSI YANG JADI}} = \frac{\text{Rp158.000}}{28 \text{ botol}} = \text{Rp5.642.}$$

Harga Pokok Produksi: Rp5.642,00 / botol  
 Keuntungan (d disesuaikan): Rp2.358,00 / botol  
 Laba Bersih: Rp2.358,00 × 28 botol = **Rp66.024,00**  
 Harga Jual: Rp8.000,00 / botol  
 Pendapatan: **Rp224.000,00**

Penentuan harga jual melalui perhitungan harga pokok produksi ditunjukkan agar para pelaku UMKM maupun pemula wirausaha dapat menghasilkan keuntungan yang maksimal dengan menghindari kerugian dari kesalahan perhitungan biaya. Dengan adanya edukasi ini, masyarakat yang awalnya belum paham menjadi paham bagaimana pentingnya perhitungan harga jual produk dan menentukan harga jual produk dari perhitungan tersebut (Ratu et al., 2024).



**Gambar 4. Acara Sosialisasi UMKM dan Kewirausahaan**

### Edukasi Pengemasan produk

Pelatihan mengenai pengemasan yang baik dan menarik turut mendukung ketahanan produk. Ada tiga alasan utama mengapa pengemasan sangat penting yaitu memenuhi standar keamanan dan kegunaan, mendukung program pemasaran, serta meningkatkan keuntungan (Riska et al., 2023). Kesan pertama pada produk sangatlah penting karena dapat menentukan pilihan konsumen.

Botol yang digunakan untuk pengemasan sirup nanas adalah botol plastik jenis PET (*Polyethylene Terephthalate*) atau HDPE (*High-Density Polyethylene*). Tim pengabdian masyarakat memilih botol plastik karena aman digunakan untuk sekali pakai, meskipun tidak direkomendasikan untuk penggunaan ulang atau pengisian cairan kembali. Selain itu, tim juga mempertimbangkan aspek lingkungan dalam pemilihan kemasan, yaitu dapat meningkatkan nilai tambah produk dan menarik minat konsumen (Dislkh, 2018).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa citra merek memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Nuridyanto (2020) menjelaskan bahwa komponen yang terdapat dalam citra merek meliputi citra pembuatan, citra pemakaian, dan citra produk, yang semuanya merupakan bagian dari citra merek. Nurdiyanto & Purnomo (2020) pun juga menyatakan bahwa citra merek yang baik akan memberikan dampak positif pada nilai lebih yang

diberikan kepada merek tersebut dan memengaruhi kesan konsumen.



**Gambar 5. Contoh Logo dan Kemasan Produk Terkait Edukasi Pengemasan Produk**

Hasil yang diperoleh memberikan pengetahuan bagi para pelaku UMKM serta membuka wawasan warga Desa Tanjung Baru untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan memperkuat UMKM lokal di desa tersebut. Tidak hanya akan menambah nilai ekonomi pada buah nanas, tetapi juga menciptakan peluang baru bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Tanjung Baru. Proses ini dapat membantu UMKM meningkatkan pendapatan dan memperluas pasar, baik secara lokal maupun nasional. Selain itu, diversifikasi ini dapat memperkuat daya saing produk lokal, meningkatkan stabilitas ekonomi masyarakat, serta mengurangi ketergantungan pada pasar tradisional. Dengan dukungan pelatihan dan teknologi, UMKM di Desa Tanjung Baru dapat memanfaatkan metode pengolahan yang lebih efisien dan memasarkan produk dengan lebih baik. UMKM dapat mengurangi ketergantungan pada pasar tradisional dan menciptakan peluang baru bagi pertumbuhan ekonomi.

Pengemasan tidak hanya berfungsi untuk menarik perhatian konsumen, tetapi juga memastikan keamanan produk. Dalam kasus botol plastik PET atau HDPE, material ini dipilih karena memenuhi standar keamanan untuk pengemasan sekali pakai, namun perlu diperhatikan bahwa penggunaannya harus mematuhi regulasi terkait dengan limbah plastik dan daur ulang. Keamanan kemasan juga mencakup perlindungan terhadap kontaminasi dan kerusakan selama proses distribusi. Oleh karena itu, sangat penting untuk memastikan bahwa kemasan tidak hanya menarik, tetapi juga fungsional dan aman.

Pengemasan yang menarik dapat memperkuat citra merek dan menarik perhatian konsumen, berperan dalam strategi pemasaran yang efektif. Desain kemasan yang estetik dan informatif membantu produk menonjol di pasar. Pengemasan yang baik dapat mengurangi kerusakan produk dan dapat meningkatkan margin keuntungan. Kemasan yang menarik juga dapat mendukung harga premium dan memperluas pasar, serta memilih kemasan yang ramah lingkungan dapat

meningkatkan nilai produk di mata konsumen dan mendukung tanggung jawab sosial dan perusahaan.

Pelatihan pengemasan membantu UMKM di Desa Tanjung Baru meningkatkan daya saing produk, memperluas pasar, dan memperkuat ekonomi lokal. Kemasan yang efisien membuka peluang baru dan mengurangi ketergantungan pada pasar tradisional.

#### 4. Kesimpulan dan Saran

Desa Tanjung Baru memiliki potensi besar dalam sektor pertanian, terutama dalam produksi buah nanas berkualitas tinggi. Namun, potensi ini belum dimanfaatkan secara optimal karena sebagian besar nanas dijual dalam bentuk bahan baku tanpa proses pengolahan yang dapat meningkatkan nilai tambah. Kendala utama yang dihadapi adalah kurangnya pengetahuan, keterampilan, dan sumber daya pengolahan nanas menjadi produk bernilai tambah seperti sirup nanas. Oleh karena itu, diversifikasi produk nanas menjadi sirup adalah langkah strategis untuk memaksimalkan pemanfaatan buah nanas. Dengan edukasi dan pelatihan yang tepat, masyarakat desa dapat meningkatkan pendapatan, memperluas pasar, dan menciptakan lapangan pekerja baru, sehingga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal yang lebih stabil dan berkelanjutan.

Namun demikian, masih diperlukan pelatihan berkelanjutan dalam pengolahan dan pemasaran sirup nanas, pembangunan infrastruktur pengolahan, serta kolaborasi antara masyarakat, pemerintah, dan pihak swasta untuk memaksimalkan pemanfaatan buah nanas dan mendukung pertumbuhan ekonomi lokal yang berkelanjutan. Dengan menerapkan saran-saran tersebut, diharapkan pemanfaatan buah nanas di Desa Tanjung Baru dapat berkembang secara optimal, memberikan manfaat yang signifikan bagi masyarakat, dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal yang berkelanjutan.

#### 5. Ucapan Terima Kasih

Dengan segala hormat dan rasa syukur yang mendalam, tim pengabdian masyarakat ingin menyampaikan rasa terima kasih yang mendalam kepada semua tim anggota KKNT Desa Tanjung Baru 2024 dan seluruh masyarakat Desa Tanjung Baru yang telah memberikan dukungan dan partisipasi aktif dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini. Ucapan terima kasih yang tulus juga disampaikan kepada masyarakat Desa Tanjung Baru atas keterbukaan, kerja sama, serta sambutan hangat yang telah diberikan. Tanpa dukungan dan partisipasi aktif dari mereka semua, program "Strategi pemanfaatan Buah Nanas Lokal Melalui Diversifikasi Produk Sirup Dalam Pemberdayaan UMKM" tidak akan berjalan dengan baik. Dukungan dan kerja sama ini sangat penting bagi keberhasilan program tim pengabdian dan telah memberikan dampak positif yang signifikan bagi

masyarakat setempat. Dengan penuh rasa hormat, tim pengabdian berharap kerja sama yang telah terjalin dapat terus berlanjut dan memberikan manfaat yang berkelanjutan. Semoga inisiatif ini dapat menjadi inspirasi dan memberikan manfaat yang besar bagi masyarakat dan pengembangan UMKM di masa depan.

#### 6. Daftar Rujukan

- Adhamatika, A., & Putri, D. A. (2023). *PENGARUH PERBEDAAN JENIS PEMANIS DAN BAHAN BAKU TERHADAP KARAKTERISTIK DARI SIRUP NANAS*. 3(2), 193–212. <https://doi.org/10.33830/fsj.v3i2.6470.2023>
- Amalia, Chaerul. (2023). Manfaat nanas untuk kesehatan. [https://yankes.kemkes.go.id/view\\_artikel/2740/manfaat-nanas-untuk-kesehatan](https://yankes.kemkes.go.id/view_artikel/2740/manfaat-nanas-untuk-kesehatan).
- Amsia. (2020). *Penetapan Kadar Garam Dan Gula Pada Campuran Jamur Tiram (Pleurotus Ostreatus) Dan Buah Nanas (Ananas Comosus) Sebagai Kandidat Penyedap Alami*. 12.
- Destiana, I. D., & Rahayu, W. E. (2021). Karakteristik Kimia Dan Sensori Minuman Tinggi Vitamin C Dari Sari Kulit Nanas Dan Pepaya. *Jurnal Ilmiah Ilmu Dan Teknologi Rekayasa*, 4(2), 18–24. <https://doi.org/10.31962/jiitr.vvii.63>.
- Dislkh. (2018). *Jenis-jenis Plastik*. <https://dislkh.badungkab.go.id/artikel/17841-jenis-jenis-plastik>.
- Nurdiyanto, A. D., & Purnomo, M. (2020). *PENGARUH KESADARAN MEREK, CITRA MEREK DAN KOMUNIKASI PEMASARAN TERHADAP EKUITAS MEREK*. 7(3), 558–570.
- Ratu, M. K., Fauzia, A., Meiriasari, V., & Emilda. (2024). *PELATIHAN PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK POTENSI UNTUK PELAKU UMKM DI DESA ALAI SELATAN*. 8(1), 71–82.
- Riska, A., Prastiwi, R., Halin, H., & Hildayanti, S. K. (2023). *PELATIHAN PENGOLAHAN PANGAN LOKAL BERBAHAN BAKU NANAS PROGRAM MBKM KKN TEMATIK INDO GLOBAL MANDIRI Oleh*. 2(1), 291–300.
- Sulasih, E. (2017). *SUBSTITUSI MADU PADA PEMBUATAN SIRUP BROKOLI (FAMILY BRASSICACEAE)*. 1–101.
- Suwarni, E. (2023). *Pemberdayaan Umkm : Pilar Utama Pertumbuhan Ekonomi Indonesia*.
- Vinatra, S. (2023). *Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat*.

1(3).

Wahyudi, M., Septiani, N., Tanjung, M. R., Saputra, R. N., Khairul, & Muhammad, I. (2024). *Jurnal Pengabdian Harapan Bangsa Pelatihan Design Untuk Meningkatkan Kreativitas Promosi UMKM* *Jurnal Pengabdian Harapan Bangsa*. 2(1), 176–181.

<https://doi.org/10.56854/jphb.v2i1.159>.

Wiguna, M., Hardi, Dasrol, Silalahi, S. P., Hasan, M. A., Fradisty, A., & Mulyani, I. (2020). *Pemanfaatan potensi lokal buah Nanas untuk meningkatkan perekonomian keluarga di Kecamatan Bangko Pusako Kabupaten Rokan Hilir*. 2, 471–477.