

Original Research Paper

## Peningkatan Kapasitas Produksi dan Pemasaran Produk Olahan Kelapa dan Susu menjadi Sup Buah

Yusriyah Atikah Gobel<sup>1</sup>, Susan Mokoolang<sup>2</sup>, Moh. Muchlis Djibran<sup>1</sup>, Fahrullah Fahrullah

<sup>1</sup>Program Studi Agribisnis, Universitas Muhammadiyah Gorontalo, Gorontalo, Indonesia;

<sup>2</sup>Program Studi Peternakan, Universitas Muhammadiyah Gorontalo, Gorontalo, Indonesia;

<sup>3</sup>Program Studi Peternakan, Universitas Mataram, Mataram, Indonesia.

DOI : <https://doi.org/10.29303/jpmipi.v7i1.6044>

Sitasi: Gobel, Y. A., Mokoolang, S., Djibran, M. M., & Fahrullah, F. (2024). Peningkatan Kapasitas Produksi dan Pemasaran Produk Olahan Kelapa dan Susu menjadi Sup Buah. *Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA*, 7(1)

### Article history

Received : 7 Desember 2023

Revised: 18 Februari 2024

Accepted: 20 Februari 2024

\*Corresponding Author:

Yusriyah Atikah Gobel, Program Studi Agribisnis, Universitas Muhammadiyah Gorontalo, Gorontalo, Indonesia;

Email:

[yusriyahatikahgobel@umgo.ac.id](mailto:yusriyahatikahgobel@umgo.ac.id)

**Abstract:** Healthy snack-making is a home-based business that many people in Gorontalo Regency engage in. The significant demand for such snacks presents a promising business opportunity. With stiff competition, it's necessary for these businesses to continuously strive for innovation and breakthroughs to ensure their products remain in high demand with consumers. The aim of this initiative is to enhance the local community's understanding of managing their business in a professional, creative and innovative way, and to broaden the exposure of their products in the market. The aim of this initiative is to enhance the local community's understanding of managing their business in a professional, creative and innovative way, and to broaden the exposure of their products in the market. These objectives will be achieved through a range of community service activities such as lectures, practical demonstrations of fruit soup preparation, step-by-step guidance, and assessment. The community service project was well received by the partners, as evidenced by their active participation in all stages of the initiative. Both partners benefited from this activity, particularly in the areas of marketing, business management, and capacity building.

**Keywords:** Coconut, Fruit, Soup, Milk, Marketing.

### Pendahuluan

Saat ini, sektor makanan dan minuman, khususnya industri makanan ringan, sedang berkembang pesat. Bisnis rumahan biasanya memproduksi makanan ringan sehat seperti sup buah, yang memiliki daya tarik bagi berbagai kelompok usia. Terbukti bahwa persaingan sangat ketat di bidang ini, seperti yang ditunjukkan oleh meningkatnya jumlah bisnis yang menawarkan beragam jenis makanan ringan sehat ini. Terbukti bahwa persaingan sangat ketat di bidang ini, seperti yang ditunjukkan oleh meningkatnya jumlah bisnis yang menawarkan beragam jenis makanan ringan sehat ini. Produk makanan ringan sehat (sup buah) adalah pilihan yang semakin populer, dengan

ketersediaan yang luas di toko-toko roti besar dan toko-toko makanan dan toserba yang lebih kecil. Camilan serbaguna ini tidak terbatas pada camilan santai, namun juga dapat disajikan di berbagai acara seperti pertemuan sosial, pernikahan, dan bahkan pertemuan bisnis. Permintaan yang tinggi ini menawarkan peluang bisnis yang menjanjikan bagi mereka yang ingin berinvestasi di pasar makanan kesehatan. Terlibat dalam bisnis ini bisa sangat menguntungkan. Mereka yang terlibat dalam bidang ini harus membiasakan diri dengan kerumitan pemasaran makanan ringan yang sehat (seperti sup buah) dan mendapatkan keahlian dalam produksi makanan ringan yang terbuat dari kelapa dan santan.

Untuk memenuhi permintaan pasar akan makanan ringan yang sehat (sup buah), penting untuk tidak hanya memperoleh pengetahuan tentang pengolahan kelapa dan santan, tetapi juga terlibat dalam aplikasi praktis. Hal ini akan memungkinkan pemanfaatan peluang pasar secara efektif. Meskipun bisnis makanan ringan sehat (sop buah) menguntungkan, umur simpan produk yang pendek tetap menjadi kendala yang signifikan. Jajanan sehat, seperti sop buah, memiliki umur yang terbatas, yaitu satu hari dan paling lama lima hari jika disimpan di lemari es (Asfiah et al., 2021). Oleh karena itu, jumlah yang diproduksi harus ditentukan dengan cermat (Partomo et al., 2011).

Di wilayah Kabupaten Gorontalo, beberapa usaha yang mengkhususkan diri pada jajanan sehat (sop buah) menawarkan berbagai pilihan. Untuk membantu masyarakat, kegiatan pengabdian ini dilakukan di dua usaha kecil di Desa Bulila, Kecamatan Telaga, yang memproduksi jajanan sehat (sop buah). Usaha kecil ini memiliki jumlah karyawan yang terbatas, dan operasionalnya sepenuhnya berada di bawah kendali pemiliknya masing-masing. Penerapan praktik manajerial yang tidak tepat adalah masalah umum di antara usaha kecil yang memproduksi makanan ringan sehat, karena kurangnya wawasan dan keterampilan untuk menjalankan bisnis mereka secara profesional (Mulyadi dan Santoso, 2015). Selain itu, usaha kecil mitra memiliki variasi produk yang terbatas dan memproduksi produk mereka dalam skala kecil, dengan kemasan yang sederhana. Rangkaian produk mereka terdiri dari sup buah, salad buah, dan rujak. Pelanggannya terdiri dari masyarakat sekitar, pedagang roti di pasar, kafe, warung, dan angkringan. Saluran distribusi yang digunakan untuk memasarkan produk adalah melalui distribusi langsung dan jaringan pengecer. Selain itu, perusahaan ini juga memenuhi pesanan pelanggan. Satu-satunya pendekatan promosi yang digunakan adalah personal selling, sehingga jaringan pemasarannya terbatas (Asizah et al., 2022). Bahan baku dasar yang digunakan dalam kedua usaha ini mengalami fluktuasi harga yang diakibatkan oleh kondisi ekonomi mikro dan makro. Komponen-komponen tersebut antara lain kelapa, nangka, alpukat, sirup, dan susu. Konsekuensi dari fluktuasi ini telah menyebabkan penurunan margin keuntungan. Kurangnya pasokan modal, peralatan yang dibutuhkan untuk memproduksi makanan ringan sehat (sop buah), dan tenaga kerja yang

tersedia untuk menyelesaikan operasi harian telah menghambat perluasan kapasitas produksi selama ini. Situasi ini menyebabkan hilangnya peluang keuntungan dan gagal memenuhi kebutuhan konsumen yang mencari produk dengan permintaan tinggi. Sumber pembiayaan merupakan faktor yang sangat penting dalam operasi bisnis (Suryana: 2010). Sampai saat ini, kedua usaha kecil tersebut sebagian besar menggunakan dana mereka sendiri atau meminjam dari keluarga, teman, atau kenalan. Selain itu, pendapatan juga berasal dari simpanan pelanggan. Memperoleh pendanaan dari lembaga keuangan formal, seperti bank atau lembaga keuangan mikro, masih menjadi tantangan. Hal ini disebabkan oleh persyaratan administrasi yang harus dipenuhi oleh lembaga-lembaga tersebut (Yusuf, 2011). Kurangnya pelaporan keuangan yang sistematis pada kedua usaha kecil ini menyulitkan untuk mengukur kemajuan mereka, karena laporan keuangan tidak pernah dicatat dan pencatatan hanya dilakukan secara informal. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang menjalankan usahanya secara profesional, kreatif dan inovatif, dapat memperluas pasar bagi produknya, dapat meningkatkan kapasitas produksinya, dan meningkatkan keahlian dan keterampilan dalam pembuatan cemilan sehat (sup buah)

## Metode

Metode kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan dalam beberapa tahapan yaitu:

1. Pelatihan Manajemen Pemasaran Pelatihan manajemen pemasaran ditujukan kepada peningkatan pemahaman dan pengetahuan dalam bidang pemasaran. Materi pelatihan mencakup konsep dasar pemasaran, proses perencanaan pemasaran, analisis peluang pasar, dan perencanaan strategi pemasaran (Tjiptono: 2011).
2. Pemberian Stimulan Peralatan Stimulan berupa peralatan yang memadai sehingga dapat menunjang proses produksi sehingga kapasitas produksi dapat ditingkatkan dan terjadi penambahan varian produk, serta permintaan konsumen dapat dilayani.
3. Pendampingan pembuatan produk dan diversifikasinya. Kegiatan pendampingan

pembuatan produk dan diversifikasinya dilakukan untuk membantu mitra dalam membuat varian baru dari produknya sesuai dengan permintaan pasar.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, diskusi, dan peaktek pembuatan sup buah, untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang menjalankan usahanya secara profesional, kreatif dan inovatif, dapat memperluas pasar bagi produknya, juga dapat meningkatkan kapasitas produksinya yang dilanjutkan dengan praktek pembuatan olahan kelapa dan susu menjadi sup buah. Adapun langkah-langkah dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

1. Peserta diberikan materi tentang peningkatan kapasitas produksi melalui produk olahan kelapa dan susu menjadi sup buah
2. Peserta diberikan materi tentang pelatihan manajemen pemasaran, pelatihan manajemen pemasaran ditujukan kepada peningkatan pemahaman dan pengetahuan dalam bidang pemasaran.
3. Peserta diberikan kesempatan untuk mendiskusikan materi yang telah diberikan. Kesempatan tanya jawab diberikan untuk memperjelas hal-hal yang masih menjadi keraguan. Pertanyaan kemudian didiskusikan dan diberikan penjelasan beserta contohnya.
4. Peserta mempraktekkan produk olahan kelapa dan susu menjadi produk sup buah
5. Hasil pemaparan, diskusi, dan praktek pembuatan produk olahan kelapa dan susu menjadi produk sup buah dievaluasi sebagai bahan rekomendasi rencana tindak lanjut

## Hasil dan Pembahasan

Kegiatan awal dalam pengabdian kepada masyarakat ini adalah dengan memberikan penyuluhan terkait peningkatan kapasitas produksi olahan dari kelapa dan susu. Produk olahan kelapa dan susu selama ini dilakukan dengan mengirangirang saja, dan diproduksi secukupnya agar tidak bersisa. Kelapa semata-mata dimaksudkan untuk dikonsumsi sebagai buah dan air oleh konsumen. Daging buah kelapa mengandung banyak enzim. Setiap bagian dari buah kelapa dapat dimanfaatkan untuk berbagai tujuan (Meilizar et al., 2023). Komoditas unggulan yang berasal dari daging buah

kelapa adalah kopra dan minyak kelapa yang memiliki nilai ekonomi yang luar biasa. Selain untuk keperluan kuliner, minyak kelapa juga dapat digunakan sebagai obat tradisional dan produk kecantikan. Daging kelapa muda dapat diolah menjadi bahan makanan dan makanan ringan. Air kelapa merupakan cairan alami steril yang kaya akan kalium, klorin dan memiliki nilai kalori yang tinggi. Air kelapa biasa digunakan dalam industri makanan sebagai bahan baku pembuatan kecap dan nata de coco.

Penting untuk dicatat bahwa susu segar dan susu olahan (seperti pasteurisasi) merupakan bahan yang rentan terhadap kerusakan, seperti yang disampaikan oleh para ahli industri. Produk susu ini harus dijaga agar tetap dalam kondisi yang baik, bebas dari pengaruh mikrobiologis yang dapat merusak susu. Oleh karena itu, pengawetan sangat diperlukan. Perkembangan teknologi pangan telah memungkinkan pengawetan susu dengan tetap mempertahankan kandungan nutrisinya, serta meningkatkan nilai gizi dan citarasanya (Abdulahman dan Nor, 2017; dan Wardhana et al., 2017). Hal ini sejalan dengan temuan penelitian yang menunjukkan bahwa pengolahan dan penyimpanan yang tepat dapat secara efektif menghambat pertumbuhan bakteri pada susu. Upaya untuk memperpanjang umur simpan susu berkontribusi pada pemeliharaan kualitas dan meningkatkan daya tariknya bagi konsumen (Resnawati, 2014).

Sesi ini mencakup pengemasan produk, manajemen, dan pemasaran online. Demonstrasi pengemasan menyoroti berbagai faktor yang memengaruhi kualitas produk, termasuk jenis bahan pembungkus dan kebutuhan peralatan pendingin untuk mengawetkan makanan beku. Demonstrasi pengemasan menyoroti berbagai faktor yang memengaruhi kualitas produk, termasuk jenis bahan pembungkus dan kebutuhan peralatan pendingin untuk mengawetkan makanan beku. Selain itu, instruktur memberikan wawasan tentang daya tahan makanan beku. Pada sesi ini, instruktur mendemonstrasikan teknik yang tepat untuk menyajikan produk sup buah. Langkah selanjutnya adalah membiasakan diri dengan metode pemasaran, baik tradisional maupun online. Platform atau aplikasi media sosial dapat digunakan untuk pemasaran online, namun, peserta harus mempertimbangkan biaya jasa kurir.



Gambar 1. Bahan yang dipergunakan dalam pembuatan sop buah

Tahapan kegiatan selanjutnya adalah peserta mempraktekkan proses pengolahan sop buah dengan menggunakan bahan dan peralatan yang telah disiapkan. Disela kegiatan, para peserta antusias dalam memberikan pertanyaan terkait dengan proses pengolahan dan mekanisme dan strategi pemasaran yang baik.



Gambar 2. Proses pembuatan sop buah

Setelah kegiatan pembuatan produk olahan sop buah, kegiatan selanjutnya adalah evaluasi kegiatan. Evaluasi kegiatan dilakukan dengan mengetahui tingkat pemahaman terkait mekanisme pemasaran produk dan pengolahan produk pangan, sebelum pelatihan secara rata-rata 2,50 dan setelah pelatihan terjadi peningkatan secara rata-rata 4 (skala 1-5). Apabila dikonversi dalam bentuk persentase, tingkat pemahaman sebelum pelatihan adalah 50% berada pada kategori sedang dan setelah pelatihan 90% pada kategori tinggi.

**Tabel 1. Tingkat pemahaman peserta pengabdian**

	Tingkat Pemahaman	
	Sebelum	Sesudah
Skor Rataan	2,5	4
%	50	90
Kategori	sedang	tinggi

Untuk ketertarikan dalam membuka usaha olahan sop buah ini, sebanyak 2 orang (28,57%) tertarik dan sebanyak 5 orang (71,43) sangat tertarik dalam membuka usaha sop buah. Namun disisi lain, peserta kegiatan pengabdian ini menyatakan memiliki beberapa kendala dalam membuka usaha seperti modal dan kendala dalam jaringan pemasaran.



Gambar 3. Peserta kegiatan pengabdian

### Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan yang telah dilaksanakan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kegiatan pengabdian ini mendapatkan sambutan yang cukup baik dari mitra, hal ini ditunjukkan dengan partisipasi aktif dari kedua mitra dengan mengikuti secara teratur semua tahapan kegiatan
2. Mitra memperoleh manfaat dari kegiatan pengabdian ini dalam bidang pemasaran, pengelolaan usaha, dan peningkatan kapasitas usaha.

### Daftar Pustaka

Abdul-rahman, A. dan Nor, S. M. 2017. Challenges of profit-and-loss sharing financing in Malaysian Islamic banking. *Geografia-Malaysian Journal of Society and Space*, 12(2): 39-46.

Asfiah, N., Irawati, S. dan Fiandari, Y. R. Peningkatan kualitas produk olahan susu dengan penyimpanan hasil produksi yang efektif. *Studi Kasus Inovasi Ekonomi*, 5(2): 9-16.

Asizah, N., Ernawati., Tajuddin., Syarif, M., Natsir, M., Muthalib, A. A., Saenong, Z., Alwi, S., Dja'wa, A., Baheri., Nur, S. dan Ariani, W.

- O. R. 2022. Pelatihan manajemen produksi dan pemasaran usaha pangan beku bagi calon entrepreneur muda. *Lumbung Inovasi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(2): 106-115.
- Meilizar., Hadiguna, R. A., Santosa. Dan Nofialdi. 2023. Strategi pengembangan agroindustry santan kelapa. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 19(3): 275-286.
- Mulyadi, A. F. dan Santoso, E. F. S. M. 2015. Peningkatan kapasitas dan efisiensi produksi UMKM minuman sari buah. *Journal of Innovation and Applied Technology*, 1(1): 37-43.
- Partomo, Titik S. dan Soejoedono, A. R. 2011. *Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi*. Ghalia Indonesia: Jakarta.
- Resnawati, H. 2014. Kualitas susu pada berbagai pengolahan dan penyimpanan. *Semiloka Nasional Prospek Industri Sapi Perah Menuju Perdagangan Bebas*, 497-502.
- Suryana. 2010. *Kewirausahaan, Pedoman Praktis : Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Salemba Empat: Jakarta.
- Wardhana, D. K., Prawesthirini, S. dan Effendi, M. H. 2017. Pengabdian masyarakat pelatihan pembuatan yoghurt bagi masyarakat peternak sapi perah di Kecamatan Mulyorejo, Surabaya. *AGROVETERINER*, 5(2): 158-162.
- Yusuf, N. 2011. *Wirausaha dan Usaha Kecil*. Modul PTKPNF Depdiknas: Jakarta.