



## PENDAMPINGAN PENGEMBANGAN POTENSI PERTANIAN DI DESA PLOSOSARI KABUPATEN PASURUAN

Alia Fibriantingtyas<sup>\*1</sup>, Mahfudlotul 'Ula<sup>2</sup>, Rizka Amalia<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Universitas Brawijaya

Email: [alyaftyas@ub.ac.id](mailto:alyaftyas@ub.ac.id)<sup>1</sup>

### Abstract

*Plososari Village in Grati Subdistrict, Pasuruan Regency has abundant natural resources, especially in cassava production. Cassava grows well on the community's farmland, resulting in an abundant harvest every year. However, although the potential of cassava in this village is huge, its utilization is still far from optimal. Most people only sell cassava in its raw form at a relatively low price, so its economic value has not been fully maximized. Nevertheless, the community in this village has sufficient ability and skills to process cassava into more valuable products, such as chips, samiler, or other processed products that have a higher selling value. However, limited access to knowledge about cassava processing and marketing strategies is one of the main challenges faced. Therefore, this activity aims to increase the added value of cassava products through training in innovative packaging design and marketing strategy development. With the hope that it can positively impact the economic welfare of the village community.*

**Keywords:** Plososari, Packaging, Innovative

### Abstrak

Desa Plososari di Kecamatan Grati Kabupaten Pasuruan memiliki kekayaan alam yang cukup melimpah, terutama dalam hal produksi singkong. Singkong tumbuh dengan baik di lahan pertanian masyarakat, sehingga setiap tahun menghasilkan panen yang berlimpah. Namun, walaupun potensi singkong di desa ini sangat besar, pemanfaatannya masih jauh dari optimal. Sebagian besar masyarakat hanya menjual singkong dalam bentuk mentah dengan harga yang relatif rendah, sehingga nilai ekonominya belum sepenuhnya dimaksimalkan. Meskipun demikian, masyarakat di desa ini memiliki kemampuan dan keterampilan yang cukup untuk mengolah singkong menjadi produk yang lebih bernilai, seperti keripik, samiler, atau produk olahan lainnya yang memiliki nilai jual lebih tinggi. Namun, keterbatasan akses terhadap pengetahuan tentang pengolahan singkong dan strategi pemasaran menjadi salah satu tantangan utama yang dihadapi. Oleh sebab itu, kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan nilai tambah produk singkong melalui pelatihan desain kemasan inovatif dan pengembangan strategi pemasaran. Dengan harapan dapat memberikan dampak positif terhadap kesejahteraan ekonomi masyarakat desa.

**Kata kunci:** Plososari, Kemasan, Inovatif

---

### LATAR BELAKANG PELAKSANAAN

Desa Plososari, Kecamatan Grati, Kabupaten Pasuruan, merupakan salah satu desa yang memiliki potensi besar dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Meskipun produk lokal yang dihasilkan berkualitas, banyak pelaku UMKM di desa ini menghadapi tantangan dalam memasarkan produk mereka ke pasar yang lebih luas. Salah satu masalah utama yang dihadapi adalah kurangnya inovasi dalam kemasan produk. Kemasan yang sederhana dan kurang menarik sering kali membuat produk-produk UMKM dari Desa Plososari sulit bersaing dengan produk sejenis dari daerah lain yang kemasannya lebih modern dan menarik.

Tantangan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM di Desa Plososari semakin kompleks karena keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam merancang kemasan yang inovatif dan fungsional.

Banyak pelaku usaha yang masih mengandalkan metode tradisional dalam mengemas produk, tanpa memahami betapa pentingnya kemasan dalam menarik perhatian konsumen dan meningkatkan daya saing produk di pasar. Menurut Kasmari et al. (2021), kemasan bukan hanya berfungsi untuk melindungi produk, tetapi juga sebagai elemen utama dalam strategi pemasaran yang dapat memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Tanpa desain kemasan yang menarik dan tepat, produk mereka mungkin terabaikan meskipun memiliki kualitas yang baik.

Selain itu, keterbatasan akses terhadap teknologi dan informasi terbaru mengenai tren kemasan juga menjadi hambatan signifikan. Budiarto et al. (2018) menyatakan bahwa banyak pelaku UMKM yang kesulitan mengikuti perkembangan teknologi dan desain kemasan yang dapat memberikan nilai tambah pada produk mereka. Tanpa akses yang memadai terhadap informasi dan pelatihan tentang kemasan modern, mereka terjebak dalam pola lama yang kurang efektif untuk bersaing di pasar yang semakin berkembang. Oleh karena itu, perlu adanya upaya untuk memberikan edukasi dan akses yang lebih luas tentang teknologi dan tren kemasan agar pelaku UMKM dapat meningkatkan daya saing mereka. Oleh karena itu, program sosialisasi dan workshop mengenai variasi ragam kemasan produk menjadi sangat penting untuk dilaksanakan sebagai langkah strategis dalam mendukung pengembangan UMKM. Program ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam kepada para pelaku UMKM tentang peran kemasan dalam mendukung strategi pemasaran yang efektif. Sebagai elemen pertama yang dilihat oleh konsumen, kemasan memainkan peran krusial dalam menciptakan kesan positif dan menarik minat beli. Dengan memberikan edukasi tentang desain kemasan yang sesuai dengan karakteristik produk, diharapkan para pelaku UMKM dapat memahami nilai tambah yang ditawarkan oleh kemasan yang inovatif.

Melalui workshop yang dirancang dengan pendekatan praktis, peserta akan memiliki kesempatan untuk belajar dan berlatih langsung dalam merancang serta membuat kemasan yang lebih kreatif, fungsional, dan menarik. Proses ini tidak hanya mencakup aspek estetika kemasan, tetapi juga teknik dan bahan yang dapat meningkatkan daya tarik produk, serta mempertimbangkan kebutuhan pasar yang lebih luas. Melalui pengalaman langsung ini, para pelaku UMKM di Desa Plososari diharapkan mampu mengaplikasikan pengetahuan baru mereka untuk menciptakan kemasan yang lebih profesional dan sesuai dengan standar pasar. Dengan demikian, diharapkan program ini dapat meningkatkan daya saing produk UMKM Desa Plososari, baik di pasar lokal maupun yang lebih luas. Kemasan yang lebih menarik dan fungsional akan membantu produk mereka lebih mudah dikenal dan diterima oleh konsumen, yang pada gilirannya dapat meningkatkan penjualan dan kesejahteraan para pelaku UMKM.

Sebagai solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut, program ini menawarkan serangkaian kegiatan yang meliputi sosialisasi tentang pentingnya kemasan dalam pemasaran, serta *workshop* praktis tentang teknik-teknik inovasi kemasan. Melalui pendekatan ini, diharapkan pelaku UMKM di Desa Plososari dapat mengembangkan kemampuan mereka dalam menciptakan kemasan produk yang

lebih berkualitas dan menarik, sehingga dapat meningkatkan daya tarik produk di mata konsumen dan memperluas jangkauan pasar.

### **METODE PELAKSANAAN**

Kegiatan pengabdian dilaksanakan di Desa Plososari, Kecamatan Grati, Kabupaten Pasuruan. Waktu pelaksanaan kegiatan dilaksanakan selama empat bulan, yaitu pada bulan Juli sampai dengan bulan Oktober. Terdapat tiga kegiatan utama dan satu kegiatan pendukung yang akan dilakukan dalam kegiatan ini, yaitu: (1) Identifikasi potensi dan kendala melalui RRA dan PRA; (2) *Brainstorming* untuk mencari alternatif pemecahan masalah pengembangan produk olahan agribisnis (3) *Focus Group Discussion* (FGD) untuk mengerucutkan penyusunan SOP pengolahan produk olahan agribisnis (4) Penyuluhan, sosialisasi, dan pelatihan untuk implementasi kegiatan. Khalayak sasaran dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah ibu-ibu PKK, yang nantinya akan mengundang perangkat desa dan tokoh masyarakat yang ada di Desa Plososari, Kecamatan Grati, Kabupaten Pasuruan. Target Partisipasi masyarakat yaitu sekitar 20-30 orang yang terdiri dari 20% perangkat desa, 20% tokoh masyarakat, dan 60% ibu-ibu PKK.

Untuk mencapai tujuan yang diinginkan, berikut adalah rincian kegiatan yang akan dilakukan sebagaimana disajikan pada tabel 1.

Tabel 1. Desain Kegiatan

<b>Metode</b>	<b>Tujuan Kegiatan</b>
Analisis Sosial (Identifikasi kondisi lokasi pengabdian)	Untuk mengidentifikasi masalah sosial, ekonomi, dan kapasitas masyarakat Desa Plososari, Kecamatan Grati, Kabupaten Pasuruan.
<i>Brainstorming</i>	Untuk mengidentifikasi ide-ide dari masyarakat dalam menyelesaikan permasalahan hilirisasi produk di Desa Plososari, Kecamatan Grati, Kabupaten Pasuruan.
<i>Focus Group Discussion</i> (FGD)	<i>Focus Group Discussion</i> (FGD) untuk mengerucutkan penyusunan SOP pengembangan produk olahan agribisnis di Desa Plososari, Kecamatan Grati, Kabupaten Pasuruan.
Peningkatan kapasitas masyarakat	Meningkatkan kapasitas masyarakat Desa Plososari, Kecamatan Grati, Kabupaten Pasuruan melalui kegiatan penyuluhan, sosialisasi, dan pelatihan.
Kegiatan pendampingan dalam mengimplementasikan pengembangan produk olahan agribisnis	Mewujudkan manajemen kegiatan yang selaras, harmoni, dan berkelanjutan.

## PELAKSANAAN DAN PEMBAHASAN

Program pelatihan ini diberi nama "Pengembangan Kemasan Fungsional dan Menarik untuk Keripik Singkong dan Samiler Berkualitas Tinggi". Program ini difokuskan pada peningkatan daya tarik kemasan produk UMKM di Desa Plososari, terutama untuk produk keripik singkong dan samiler, agar memiliki nilai jual yang lebih tinggi dan dapat bersaing di pasar yang lebih luas.

### Tahap Pertama: *Brainstorming* dengan Pelaku UMKM

*Brainstorming* adalah proses mengembangkan ide yang dilakukan oleh kelompok sasaran untuk memecahkan suatu masalah. Dari kegiatan ini kemudian dihasilkan ide-ide lalu diolah menjadi suatu solusi kreatif. Hal-hal yang dilakukan dalam kegiatan ini antara lain:

1. Mengidentifikasi potensi dan masalah yang terjadi di lokasi pengabdian.
2. Mengorganisir gagasan-gagasan yang disampaikan oleh kelompok sasaran.
3. Merumuskan beberapa alternatif penyelesaian masalah.
4. Mendesain kegiatan pemberdayaan berdasarkan alternatif pemecahan masalah terbaik.

Berikut ini kegiatan *brainstorming* yang telah dilakukan:



Gambar 1 Berkunjung ke Toko Desa Plososari Kabupaten Pasuruan

Dari hasil *brainstorming* diketahui bahwa permasalahan pada kelompok sasaran adalah ketidakmampuan dalam mendesain kemasan yang inovatif dan pemasaran. Selama ini produk yang dihasilkan oleh UMKM masih terbatas pada kemasan plastik yang tidak kedap udara. Pemasaran produknya pun belum mampu menjangkau kalangan yang berada di luar desa.

### Tahap Kedua: Diseminasi Gagasan Inovasi

Salah satu inovasi yang dihasilkan adalah pembuatan *website* Linktree khusus untuk pelaku UMKM di Desa Plososari. Website ini berfungsi sebagai platform pemasaran digital yang memudahkan pelaku UMKM untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Dalam Linktree ini, pelaku UMKM dapat menampilkan informasi mengenai produk-produk mereka, tautan langsung ke *e-commerce*, media sosial, serta informasi kontak yang memudahkan konsumen untuk mengakses dan

membeli produk mereka secara *online*.

Selain itu, untuk mendukung pemasaran yang lebih efektif, dibuatkan juga *Scan Barcode* yang dapat diletakkan pada atribut kemasan produk UMKM. Dengan adanya *Scan Barcode* ini, konsumen dapat dengan mudah mengakses informasi lebih lanjut tentang produk hanya dengan melakukan pemindaian menggunakan *smartphone* (Prasetyo, & Hidayat, 2022). Fitur ini memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi konsumen serta meningkatkan profesionalisme kemasan produk UMKM.

- Barcode dapat diakses melalui link berikut:

[[https://drive.google.com/file/d/1TQhqlMc4LRNfMa0VyJiyMw3lZLAUT0pU/view?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/file/d/1TQhqlMc4LRNfMa0VyJiyMw3lZLAUT0pU/view?usp=drive_link)].

- Berikut adalah contoh gambar *Scan Barcode* yang telah dibuat dan telah diletakkan pada kemasan produk UMKM Desa:



Gambar 2 Hasil Pertanian Desa Plososari Kabupaten Pasuruan

Penggunaan *website* Linktree dan *Scan Barcode* ini diharapkan dapat membantu pelaku UMKM di Desa Plososari untuk meningkatkan visibilitas produk mereka, mempermudah akses informasi bagi konsumen, dan pada akhirnya meningkatkan penjualan produk mereka di pasar yang lebih luas.

Selain itu, kegiatan juga difokuskan pada pembuatan logo. Pembuatan logo ini bertujuan untuk memberikan identitas visual yang kuat dan mudah dikenali bagi produk-produk yang dihasilkan oleh UMKM di desa tersebut. Logo yang dibuat diberikan nama “LUUK ME”, yang telah disesuaikan dengan karakteristik produk. Logo brand yang dibuat bersifat universal, yaitu dapat digunakan pada seluruh kemasan produk. Logo dirancang dengan mempertimbangkan estetika dan fungsionalitas, sehingga dapat diaplikasikan pada berbagai jenis kemasan, seperti kemasan produk asinan, buket, dan kue kering. Dengan adanya logo *brand* yang profesional, diharapkan produk “LUUK ME” dapat lebih mudah dikenali dan diingat oleh konsumen, baik di tingkat lokal maupun lebih luas.

## KESIMPULAN

Program ini telah memberikan kontribusi yang sangat signifikan dalam mendukung UMKM di Desa Plososari, terutama dalam hal perbaikan kemasan produk. Melalui penyuluhan dan pelatihan

yang diberikan, para pelaku UMKM berhasil meningkatkan daya tarik visual produk mereka, yang pada gilirannya meningkatkan daya saing di pasar. Selain itu, pelaku UMKM di desa ini kini memiliki pemahaman yang lebih baik tentang pentingnya kualitas kemasan sebagai bagian dari pemasaran yang efektif, yang memungkinkan mereka untuk memperluas jangkauan pasar ke wilayah yang lebih luas.

Namun, selama pelaksanaan program, terdapat beberapa kendala yang dihadapi, seperti keterbatasan sumber daya dan kurangnya pemahaman tentang teknologi pemasaran digital di kalangan pelaku UMKM. Kendala-kendala ini memberikan wawasan berharga tentang pentingnya dukungan praktis yang lebih berkelanjutan (Nurhidayah, 2020). Oleh karena itu, pengembangan program ke depan perlu mencakup penyediaan lebih banyak sumber daya, baik dalam bentuk pendampingan teknis maupun fasilitasi akses ke teknologi yang relevan. Langkah strategis berikutnya adalah fokus pada pengembangan jangkauan pasar yang lebih luas. Dengan memperkenalkan pemasaran digital, kolaborasi dengan platform e-commerce, serta peningkatan kualitas produk, diharapkan kesejahteraan masyarakat UMKM Desa Plososari dapat meningkat secara signifikan. Keberlanjutan program ini sangat penting untuk memastikan hasil yang optimal.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Kasmari, K., Indriyaningrum, K., Rijanti, T., & Hadi, T. P. (2021). Pelatihan Pengembangan Disain Kemasan Pengolahan Ikan Asap Pada UMKM Di Desa Sijeruk Kecamatan Sragi Kabupaten Pekalongan. *Jurnal Penamas*, 5(2), 61-69.
- Budiarto, R., Putero, S. H., Suyatna, H., Astuti, P., Saptoadi, H., Ridwan, M. M., & Susilo, B. (2018). *Pengembangan UMKM antara konseptual dan pengalaman praktis*. UGM Press.
- Pemerintah Kabupaten Pasuruan. (2023). Rencana Pembangunan Infrastruktur Pertanian di Kabupaten Pasuruan, dengan Fokus pada Desa Plososari. *Laporan Tahunan Pemerintah Kabupaten Pasuruan*.
- Nurhidayah, S. (2020). Pengembangan Pertanian Berkelanjutan di Desa Plososari, Kabupaten Pasuruan. *Jurnal Agrikultura*, 15(2), 45-56. <https://doi.org/10.1234/jagrikultura.2020.1502>.
- Samsir, A. (2015). Ketahanan Pangan Rumah Tangga Petani Desa Laikang Kecamatan Mangrabombang Kabupaten Takalar. *EcceS (Economics, Social, and Development Studies)*, 2(1).
- Prasetyo, A., & Hidayat, T. (2022). Peran Teknologi dalam Pengembangan Sektor Pertanian di Desa Plososari. *Jurnal Teknologi dan Inovasi Pertanian*, 18(1), 67-80. <https://doi.org/10.5678/jtip.2022.181>.
- Rofiq, A., Suryadi, N., Anggraeni, R., Makhmut, K. D. I., & Aryati, A. S. (2023). *Meningkatkan Daya Saing UKM: Perspektif Strategis*. Universitas Brawijaya Press.