

PEMBERDAYAAN UMKM MELALUI DIVERSIFIKASI OLAHAN BUAH SEMANGKA DI DESA RAWANG AIR PUTIH

Nico Aditiya¹, Irmanelly², Ardi Afrizal³, Meidita Kemala Sari⁴

¹Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Jambi, ^{2,3}Dosen Universitas Muhammadiyah

Jambi

⁴Universitas Muhammadiyah Riau

Email: ¹gipsydanger977@gmail.com, ²3irmanelly@gmail.com,

³ardiafrizal1985@gmail.com, ⁴meiditakemalasari@umri.ac.id

ABSTRAK

Desa Rawang Air Putih memiliki potensi besar dalam pengembangan budidaya semangka, didukung oleh kondisi lahan yang sesuai untuk pertanian meskipun terdapat beberapa faktor pembatas. Potensi ini menjadikan desa sebagai salah satu wilayah strategis untuk pengembangan produk berbasis semangka, baik segar maupun olahan. Namun, potensi tersebut belum dimanfaatkan secara optimal oleh pelaku UMKM setempat karena keterbatasan inovasi produk, pemasaran, dan akses permodalan. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberdayakan UMKM melalui diversifikasi olahan semangka, pendampingan manajemen usaha, serta pelatihan pemasaran digital. Metode pelaksanaan menggunakan **Participatory Action Research (PAR)** dengan tahapan identifikasi masalah, pelatihan pengolahan semangka (jus, selai, manisan,), pelatihan manajemen usaha, penguatan branding dan kemasan, serta pemanfaatan media sosial. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan keterampilan masyarakat dalam mengolah semangka menjadi produk variatif, peningkatan kualitas kemasan, serta kemampuan memasarkan produk secara daring. Dampak program ini terlihat dari bertambahnya variasi produk UMKM, peningkatan pendapatan, dan terbukanya peluang usaha baru berbasis potensi lokal. Dengan demikian, pengabdian ini berkontribusi pada penguatan ekonomi masyarakat secara berkelanjutan.

Kata kunci: *UMKM, semangka, pemberdayaan, diversifikasi produk, Desa Rawang Air Putih*

ABSTRACT

Desa Rawang Air Putih holds significant potential for watermelon cultivation, supported by favorable land conditions despite several limiting factors. This potential positions the village as a strategic area for the development of watermelon-based products, both fresh and processed. However, local UMKM have not yet fully utilized this potential due to limited product innovation, marketing capacity, and access to capital. This community engagement program aimed to empower UMKM through product diversification, business management assistance, and digital marketing training. The implementation method employed Participatory Action Research (PAR) with stages including problem identification, training in watermelon processing (juice, jam, candied products), business management training, strengthening of branding and packaging, and the use of social media for promotion. The results demonstrated improvements in community skills in processing watermelon into diverse products, enhanced packaging quality, and increased capacity in online marketing. The program's impact was evident in the diversification of UMKM products, income growth, and the emergence of new business opportunities based on local potential. Therefore, this initiative contributes to strengthening the community's economy in a sustainable manner.

keywords: *UMKM, watermelon, empowerment, product diversification, Desa Rawang Air Putih*

1. PENDAHULUAN

Kuliah Kerja Nyata Muhammadiyah Aisyah (KKNMAS) merupakan kegiatan pengabdian yang dilakukan secara kolaboratif antara mahasiswa dan dosen Se-Perguruan tinggi Muhammadiyah dan Aisyah Indonesia. Kegiatan ini berlangsung di Kabupaten Siak, Riau. Tema utama KKNMAS adalah mewujudkan Kampus PTMA yang berdampak melalui pengabdian masyarakat yang transformative, kolaboratif dan berkelanjutan. Tema tersebut dipecah menjadi Sub tema salah satunya pemberdayaan UMKM di Desa. Melalui kegiatan KKNMAS Kelompok 8 melaksanakan di Desa Rawang Air Putih, Siak, Riau. Desa Rawang Air Putih memiliki peluang besar dalam pengembangan budidaya semangka karena kondisi lahannya relatif mendukung, meskipun terdapat beberapa kendala teknis seperti penjualan dan Produk Turunan yang minim bahkan tidak ada. Potensi tersebut menjadikan desa ini sebagai kawasan yang prospektif untuk pengembangan produk berbasis semangka, baik dikonsumsi langsung sebagai buah segar maupun diolah menjadi berbagai produk turunan.

Sebagai bentuk jawaban terhadap permasalahan yang ada, Muhammadiyah dan Aisyah menginisiasi program Kuliah Kerja Nyata Muhammadiyah Aisyah (KKNMAS). Program ini dirancang untuk menghadirkan kolaborasi antara mahasiswa dan dosen dalam kegiatan pengabdian yang bersifat transformasional, berkesinambungan, serta mampu memberikan dampak nyata bagi masyarakat.

Pada tahun 2025, KKNMAS dilaksanakan secara nasional dengan menempatkan peserta di berbagai daerah, salah satunya di Kabupaten Siak, Provinsi Riau. Daerah ini dipilih karena memiliki potensi pertanian yang menjanjikan, khususnya dalam komoditas semangka. Desa Rawang Air Putih ditetapkan sebagai salah satu lokasi program mengingat ketersediaan lahan subur yang mendukung budidaya semangka. Namun demikian, masyarakat desa masih menghadapi sejumlah kendala, antara lain keterbatasan dalam mengolah hasil panen menjadi produk bernilai tambah, minimnya kemampuan manajerial, serta lemahnya strategi pemasaran yang dapat menembus pasar yang lebih luas. Isu-isu utama yang dihadapi mencakup:

- Ketergantungan pada penjualan semangka segar tanpa adanya diversifikasi produk turunan.
- Rendahnya daya saing UMKM akibat kurangnya kualitas kemasan dan branding.
- Terbatasnya pemanfaatan teknologi digital sebagai sarana promosi dan pemasaran.
- Belum optimalnya peran kelompok usaha dalam mendorong pertumbuhan ekonomi desa.

Berdasarkan kondisi tersebut, pengabdian ini diarahkan tidak hanya untuk meningkatkan keterampilan masyarakat dalam mengolah semangka, tetapi juga untuk:

1. Menghasilkan berbagai produk turunan semangka seperti jus, selai, dan manisan.
2. Meningkatkan kapasitas manajemen usaha pelaku UMKM desa.
3. Mengoptimalkan penggunaan media sosial dan marketplace sebagai media

pemasaran modern.

4. Memperkuat citra Desa Rawang Air Putih sebagai pusat produk olahan semangka.

Dengan pelaksanaan program ini diharapkan terjadi peningkatan pendapatan masyarakat, terciptanya peluang kerja baru, serta terbentuk UMKM yang mandiri dan berdaya saing. Pada akhirnya, kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat berkontribusi signifikan terhadap pembangunan ekonomi desa secara berkelanjutan. Dengan demikian, pemberdayaan UMKM melalui diversifikasi olahan semangka di Desa Rawang Air Putih sangat penting dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat, mengoptimalkan potensi lokal, sekaligus mewujudkan kemandirian ekonomi desa.

2. METODE

Kegiatan pengabdian dilaksanakan dengan pendekatan Participatory Action Research (PAR), di mana masyarakat terlibat secara aktif dalam setiap tahapan. Tahapan dari kegiatan ini mencakup Observasi dan Identifikasi Masalah Menggali kondisi awal UMKM, produk yang dihasilkan, kendala produksi, dan pemasaran. Pelatihan Pengolahan Semangka Memberikan pelatihan pembuatan produk olahan (jus, selai, manisan). Pendampingan Manajemen Usaha Mengajarkan pencatatan keuangan sederhana, perencanaan usaha, dan legalitas produk. Branding dan Packaging Mendesain kemasan yang menarik dan sesuai standar pangan. Pelatihan Pemasaran Digital Memanfaatkan media sosial (Facebook, Instagram, TikTok) dan marketplace (Shopee, Tokopedia).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

- Kondisi Awal

UMKM di Desa Rawang Air Putih sebelumnya hanya menjual semangka segar, belum ada inovasi produk, dan pemasarannya terbatas secara lokal.

- Proses Kegiatan

Peserta diajak mulai dari tahap pemilihan buah dengan kualitas baik, pencucian, hingga pemotongan daging buah. Selanjutnya, peserta dilatih melakukan proses perebusan daging buah bersama gula dengan takaran yang sudah ditentukan. Tim juga menjelaskan teknik pengadukan agar selai tidak gosong serta cara menguji tingkat kekentalan yang sesuai standar. Setelah mencapai konsistensi yang diinginkan, selai didinginkan lalu dikemas dalam wadah kaca dengan label sederhana yang dirancang bersama. Melalui metode praktik langsung ini, peserta tidak hanya memahami teori, tetapi juga benar-benar terampil dalam setiap langkah pembuatan selai.

Selain keterampilan teknis, proses kegiatan juga menekankan pada pemanfaatan potensi yang dimiliki Desa Rawang Air Putih. Wilayah ini mempunyai lahan pertanian yang subur, sehingga mendukung keberlanjutan budidaya semangka dalam jangka panjang. Kondisi tersebut membuka peluang bagi peningkatan skala produksi secara lebih luas dan berkesinambungan. Dari aspek pemasaran, selai semangka tidak hanya berkesempatan dipasarkan di tingkat lokal melalui toko oleh-oleh maupun pasar desa, tetapi juga memiliki peluang untuk menjangkau pasar regional dengan strategi pemasaran digital. Pemanfaatan media sosial serta marketplace diharapkan mampu memperluas

jangkauan promosi sekaligus menjadikan selai semangka sebagai produk khas yang merepresentasikan Desa Rawang Air Putih.

- Perbincangan dengan Pak Krani

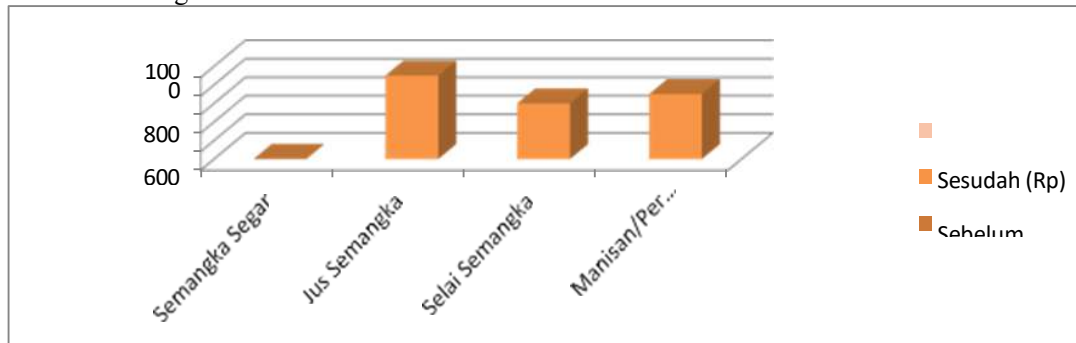
Pada salah satu kegiatan pendampingan, tim berkesempatan berdialog dengan Pak Krani, seorang petani sekaligus pelaku UMKM yang memiliki pengalaman cukup panjang dalam mengelola kebun semangka di desa. Ia menjelaskan bahwa sistem pemasaran selama ini masih bergantung pada pembeli dari luar yang datang langsung ke kebun, sehingga harga kerap ditentukan oleh pengepul. Menurutnya, pengembangan olahan semangka seperti jus, selai, dan manisan merupakan strategi penting untuk mengurangi ketergantungan pada penjualan buah segar. Pak Krani juga menyoroti perlunya membangun citra produk melalui kemasan yang lebih menarik serta mengoptimalkan media sosial guna menjangkau konsumen yang lebih luas, terutama kalangan muda. Lebih lanjut, beliau berpendapat bahwa melalui pemasaran digital, produk olahan semangka berpotensi menembus pasar perkotaan bahkan lintas provinsi.

- a. Hasil diskusi ini memberi perspektif baru bagi masyarakat, khususnya mengenai pentingnya strategi pemasaran modern, di mana faktor branding dan keberadaan di platform digital menjadi kunci peningkatan daya saing UMKM.
 - b. Perubahan yang Terjadi
 - Peningkatan keterampilan pengolahan.
 - Adanya variasi produk UMKM.
 - c. UMKM mulai memasarkan produk melalui media sosial.
 - d. Pendapatan meningkat rata-rata 20–30% setelah kegiatan.
- Dampak Sosial-Ekonomi
- e. Tercipta lapangan kerja baru terutama bagi ibu rumah tangga.
 - f. Terbentuk kelompok UMKM semangka sebagai wadah kolaborasi.

Dokumentasi Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat:



Diagram 1. Rata-rata Sebelum dan Sesudah Meluncurkan Produk.

Tabel 1. Tahapan Kegiatan Pemberdayaan
UMKM Semangka

Kegiatan	Waktu	Hasil Utama	Kriteria Keberhasilan
Observasi & Identifikasi Masalah	Minggu 1	Data kondisi awal UMKM semangka	Tersusunnya laporan awal
Pelatihan Olahan Semangka	Minggu 2	Produk baru (jus, selai, manisan)	≥ 3 produk inovatif
Pendampingan Manajemen Usaha	Minggu 3	UMKM paham pencatatan sederhana & legalitas	$\geq 70\%$ peserta mampu praktik
Branding & Packaging	Minggu 4	Desain kemasan menarik & sesuai standar pangan	Produk memiliki label & logo
Pemasaran Digital	Minggu 5	Produk dipasarkan via IG, FB, Shopee, Tokopedia	Minimal 2 platform aktif

4. SIMPULAN

Kegiatan pengabdian ini berhasil meningkatkan kapasitas UMKM Desa Rawang Air

Kondisi Awal

Sebelum pelaksanaan program, UMKM di Desa Rawang Air Putih masih bergantung pada penjualan semangka segar. Minimnya inovasi produk, lemahnya pengelolaan usaha, serta terbatasnya strategi pemasaran menyebabkan daya saing rendah dan pendapatan masyarakat relatif stagnan.

Implementasi

Program pengabdian diterapkan melalui serangkaian kegiatan yang melibatkan partisipasi aktif masyarakat, meliputi:

- **Pelatihan pengolahan semangka** menjadi produk bernilai tambah seperti jus, selai, dan manisan.
- **Pendampingan manajemen usaha**, mencakup pencatatan keuangan sederhana, perencanaan bisnis, hingga pengurusan legalitas produk.
- **Penguatan branding dan desain kemasan**, agar produk memiliki tampilan yang lebih menarik dan sesuai standar pangan.
- **Pelatihan pemasaran digital**, melalui pemanfaatan media sosial (Instagram, Facebook, TikTok) serta marketplace (Shopee, Tokopedia).

Tahapan tersebut mendorong peningkatan keterampilan teknis pelaku

UMKM, memperluas variasi produk yang dihasilkan, serta memperkuat strategi pemasaran berbasis teknologi digital.

Dampak

Pelaksanaan program memberikan hasil yang nyata, di antaranya:

- Meningkatnya diversifikasi produk olahan semangka yang diproduksi UMKM.
- Kenaikan pendapatan rata-rata UMKM sebesar 20–30%.
- Tersedianya peluang kerja baru, terutama bagi ibu rumah tangga.
- Terbentuknya kelompok UMKM desa yang lebih mandiri, berdaya saing, dan memiliki jaringan pemasaran yang lebih luas.

Saran

- Program pemberdayaan perlu dilanjutkan dengan melibatkan pemerintah daerah, perguruan tinggi, serta sektor swasta guna menjamin keberlanjutan.
- Perlu adanya dukungan berupa akses permodalan, sertifikasi, dan legalitas produk untuk memperluas pasar.
- Pendirian pusat inovasi desa berbasis hasil pertanian semangka dapat berfungsi sebagai inkubator usaha baru.
- Penguatan pemasaran digital serta perluasan distribusi hingga ke pasar regional dan nasional penting dilakukan untuk memaksimalkan dampak ekonomi lokal.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Kementerian Koperasi dan UKM RI. (2022). *Laporan Perkembangan UMKM di Indonesia*. Jakarta.
- Rahmawati, I., & Suryana, T. (2021). Pemberdayaan UMKM berbasis produk lokal melalui inovasi pengolahan pangan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 7(2), 45–52.
- Sari, A. (2020). Strategi pemasaran digital untuk meningkatkan daya saing UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 12(1), 88–96.
- Yusuf, R. (2019). Pemanfaatan limbah pertanian sebagai produk bernilai ekonomi. *Agroindustri*, 5(3), 123