

---

## PEMBERDAYAAN EKONOMI KELUARGA MELALUI DIVERSIFIKASI PRODUK OLAHAN NANAS

Aiyub Aiyub<sup>1\*</sup>, Sri Novitayani<sup>2</sup>, Farah Dineva Ramli<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Departemen Keperawatan Jiwa, Fakultas Keperawatan, Universitas Syiah Kuala, Banda Aceh, Indonesia

Corresponden Author: [aiyub@usk.ac.id](mailto:aiyub@usk.ac.id)

---

**Abstrak:** Nanas (*Ananas comosus* L.) merupakan tanaman yang buahnya sangat digemari penduduk Indonesia. Desa Kayukul merupakan salah satu desa di Aceh Tengah yang dikenal sebagai sentra produksi nanas. Hasil panen masih dijual petani dalam bentuk buah segar sehingga pada saat hasil produksi melimpah dan saat musim hujan harganya nanas segar turun drastis. Oleh karena itu, program diversifikasi produk olahan nanas yang ditawarkan dalam Program Pengabdian Kepada Masyarakat Berbasis Produk (PPKMBP) melalui KKN Tematik USK mendapat respon positif. Tujuan PPKMBP ini adalah meningkatkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam upaya diversifikasi produk olahan nanas sehingga dapat digunakan sebagai salah satu sumber usaha dalam meningkatkan ekonomi keluarga. PPKMBP ini dilakukan dalam tiga tahapan, yaitu: persiapan, pelaksanaan dan evaluasi, dengan sasaran ibu PKK, pelaku UMKM dan remaja putri. Kegiatan PPKMBP dilakukan selama satu bulan dengan tiga produk unggulan yang ditawarkan, yaitu: pembuatan kue kukis nanas, pembuatan sirup nanas, dan pembuatan permen jelly nanas. Sosialisasi produk unggulan dilakukan melalui pelatihan cara membuat produk unggulan yang ditawarkan. Model kegiatan yang dilakukan bersifat partisipatif, dimana kelompok sasaran secara aktif digunakan sebagai responden dalam upaya mengembangkan formulasi produk unggulan. Penentuan nama produk dan pengembangan kemasan juga dilakukan untuk menambah nilai produk unggulan. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa program pengabdian melalui KKN Tematik dianggap sangat bermanfaat oleh masyarakat, sehingga diharapkan program ini dilakukan secara berkelanjutan. Pemerintah juga diharapkan dapat memberi bantuan modal usaha kepada kelompok sasaran pengabdian sehiing.

**Kata Kunci:** Pengabdian Kepada Masyarakat, Nanas, Diversifikasi, Kukis Nanas, Sirup nanas, Permen Jelly Nanas.

---

### Pendahuluan

Nanas (*Ananas comosus* L.) merupakan tanaman tropis yang banyak digemari penduduk Indonesia. Nanas berasal dari Brasilia yang dibawa ke Indonesia pada abad ke 15. Nanas memiliki empat varietas, yaitu: Cayene, Queen, Spanyol Spanish, dan Abacaxi. Varietas Cayene dan Queen merupakan varietas yang banyak dikembangkan di Indonesia (Lubis, E.R. 2020).

Tanaman nanas termasuk komoditas andalan yang menduduki urutan kedua terbesar dalam perdagangan buah di Indonesia, setelah pisang. Buah nanas termasuk salah satu jenis buah yang bernilai ekonomi tinggi. Selain dikonsumsi dalam bentuk buah segar, saat ini nanas banyak diolah menjadi makanan dan minuman seperti: kue, kerupuk, dodol, sirup, dan selai. Kandungan gizi yang sangat tinggi dan lengkap dalam buah nanas sangat baik untuk kesehatan tubuh (Lubis, E.R. 2020).

Budidaya nanas dapat dilakukan di daerah yang beriklim basah maupun kering. Nanas dapat hidup didaerah dengan suhu rata-rata antara 23 – 32<sup>0</sup> C atau pada suhu rendah sampai dengan 10<sup>0</sup> C. Nanas mudah beradaptasi dengan berbagai media tanam (tanah) yang cocok digunakan untuk areal pertanian. Namun pada tanah yang gembur, mengandung pasir, banyak mengandung bahan organik dan kadungan kapur rendah sangat cocok untuk tanaman nanas (Martuani Siregar et al. 2018).

Di Provinsi Aceh, nanas banyak di tanam di daerah dataran tinggi seperti di Aceh Tengah. Varietas nanas Aceh Tengah sendiri memiliki banyak keunggulan dibandingkan dengan varietas

---

nanas di daerah lain di Indonesia. Varietas nanas di Aceh Tengah telah didaftarkan ke Departemen Pertanian yang tertuang dalam Surat Keputusan Menteri Pertanian Republik Indonesia Nomor: 048/Kpts/ SR.120/D.2.7/03/2020. Varietas nanas Aceh Tengah atau yang disebut dengan varietas Gayo memiliki ciri-ciri tersendiri, yaitu: warna batang: kuning keputihan, dengan tinggi tanaman 42.50 – 51.20 cm, lebar tajuk 101.40 – 164.00 cm, diameter batang 6.20 – 10.50 cm, posisi daun terbuka, bentuk daun panjang dan ujung daun meruncing, dengan jumlah anakan bawah tanah 1 – 3 batang dan jumlah slip pada tangkai buah 1 – 2 buah. Sentra produk nanas di Aceh Tengah berada di Kecamatan Pegasing dengan luas lahan mencapai 670 hektar (Pemda Aceh Tengah 2020).

Sampai saat ini nanas masih menjadi andalan bagi perekonomian masyarakat di Kecamatan Pegasing Aceh Tengah. Nanas di Kecamatan Pegasing masih dijual dalam bentuk buah segar di pasar lokal atau dikirim ke beberapa kota kabupaten dan provinsi. Banyak kendala yang dihadapi petani maupun pedagang ketika nanas hanya dijual dalam bentuk buah segar. Selain harga jual yang rendah, kondisi cuaca sangat mempengaruhi proses penjualan. Bila cuaca panas, hasil penjualan akan meningkat, sedangkan bila cuaca hujan, petani atau pedagang mengalami kerugian karena omset penjualan mereka turun drastis. Selain itu, masalah penyimpanan juga mengalami kendala, dimana nanas dalam bentuk buah segar akan cepat membusuk bila disimpan (Pemda Aceh Tengah 2020). Situasi ini tentu tidak menguntungkan bagi petani.

Program pemberdayaan ekonomi petani nanas melalui diversifikasi produk tentu sangat dibutuhkan petani nanas di Kecamatan Pegasing. Peningkatan pengetahuan petani tentang diversifikasi produk dan akses pasar sangatlah penting dalam upaya mendorong dan memotivasi petani memanfaatkan kegiatan diversifikasi dalam upaya meningkatkan pendapatan keluarga. USK sebagai lembaga pendidikan “Jantong Hate Rakyat Aceh” tentu memiliki peran besar dalam upaya menyelesaikan berbagai permasalahan yang dihadapi masyarakat. Pemberdayaan ekonomi masyarakat dapat dilakukan melalui program pembinaan dan pendampingan kepada masyarakat sehingga mereka memiliki pengetahuan dan keberanian melakukan berbagai inovasi yang memiliki nilai tambah sehingga dapat meningkatkan penghasilan keluarga. Oleh karena itu, USK melalui program Kuliah Kerja Nyata (KKN) Tematik terpanggil melakukan program pengabdian kepada masyarakat berbasis produk dalam upaya membantu masyarakat Kecamatan Pegasing melakukan diversifikasi produk olahan nanas dalam upaya memberdayakan ekonomi keluarga.

## Realisasi Kegiatan

### 1.1 Survei awal

Survei awal dilakukan untuk menilai kelayakan program yang telah disusun, yaitu sejauh mana program yang telah disusun sesuai dengan kebutuhan masyarakat pengguna. Survei awal dilakukan dengan mewawancarai 15 orang masyarakat yang direkrut sebagai partisipan secara accidental. Data demografi dari partisipan yang terlibat dalam survei awal adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Data Demografi Partisipan Peserta Wawancara Survei Awal

Karakteristik Partisipan	f (%)
<i>Jenis Kelamin:</i>	
Laki-laki	5 (33.33%)
Perempuan	10 (66.67%)
<i>Kelompok Umur:</i>	
Dewasa awal (20-40 tahun)	8 (53.33%)
Dewasa pertengahan (41-60 tahun)	5 (33.33%)
Dewasa akhir (> 60 tahun)	2 (13.33%)
<i>Pekerjaan:</i>	
Petani nanas	10 (66.67%)
Pedagang nanas	4 (26.67%)

---

Karakteristik Partisipan	f (%)
Mahasiswa	1 (6.67%)
<i>Status Perkawinan:</i>	
Kawin	12 (80.00%)
Belum kawin	3 (20.00%)

---

Berdasarkan tabel 3.1 terlihat bahwa partisipan didominasi perempuan (66.67%) dengan kelompok umur terbanyak adalah dewasa awal (53.33%). Pekerjaan partisipan terbanyak adalah petani nanas (66.67%) dengan status perkawinan dominan adalah sudah kawin (80.00%).

Hasil survei awal yang dilakukan melalui wawancara dengan partisipan yang merupakan masyarakat Desa Kayukul, Kecamatan Pegasing, Kabupaten Aceh Tengah mendapatkan data bahwa Kecamatan pegasing merupakan salah satu sentra produksi nanas di Kabupaten Aceh Tengah. Namun saat ini luas perkebunan nanas sudah mulai menyusut akibat dari konversi lahan menjadi perumahan dan pertokoan. Beberapa kutipan langsung wawancara dengan aparat Desa Kayukul adalah sebagai berikut:

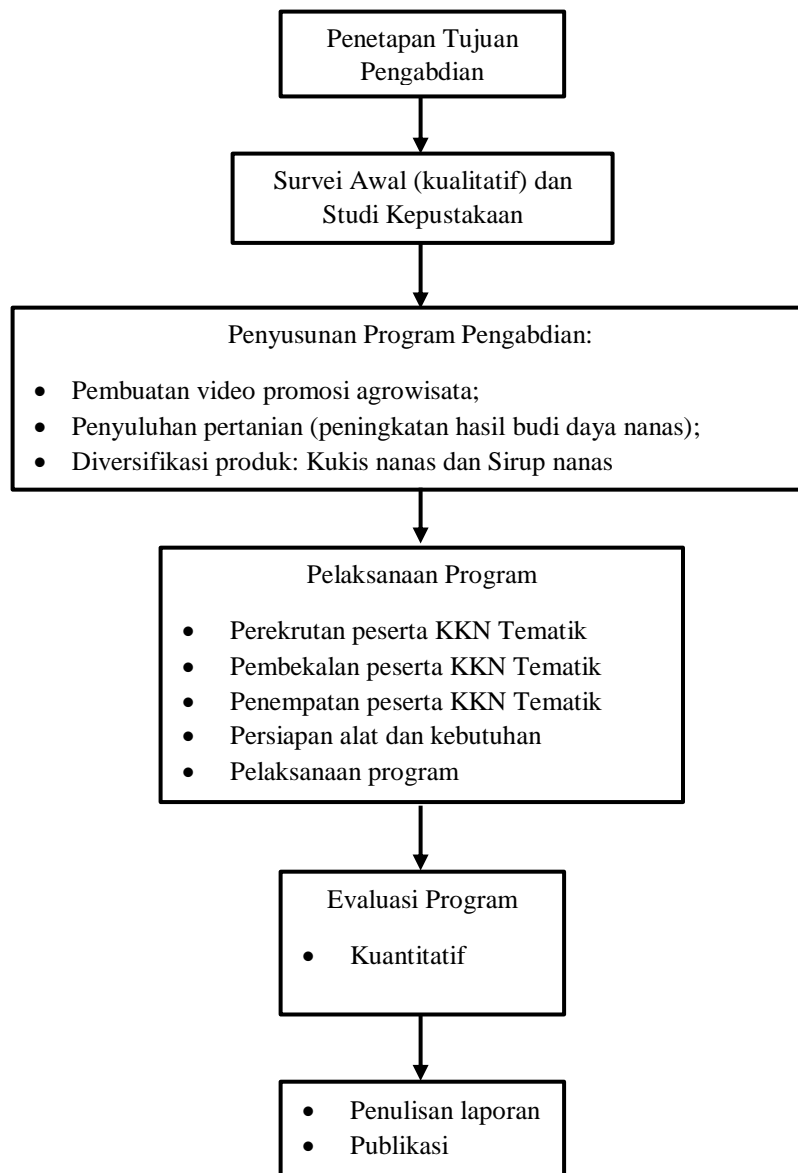
*“Kecamatan Pegasing terkenal dengan sentra produksi nanas di Aceh Tengah. Nanas di Kecamatan Pegasing, Terutama di Desa Kayukul memiliki cita rasa berbeda dibandingkan dengan nanas dari daerah lain, seperti dari Medan”*

*“Saat ini, banyak kebun nanas yang sudah dikonversi menjadi areal Pembangunan rumah dan pertokoan. Kami takut suatu saat, perkebunan nanas di Desa Kayukul hanya tinggal cerita dongen saja. Makanya saat ini kami memiliki rencana untuk mengembangkan agrowisata nanas dengan tema “Makan nanas di kebun nanas. Kita berharap melalui agrowisata ini, para petani memiliki penghasilan yang lebih bagus sehingga tidak mengkonversi atau menjual lahan mereka”.*

Selain itu, beberapa partisipan menyampaikan bahwa mereka tidak mengalami kendala dalam bidang produksi nanas. Kondisi lahan perkebunan di Desa Kayukul sangat cocok untuk budidaya tanaman nanas. Namun beberapa kendala dalam bidang pemasaran sering menjadi persoalan bagi petani. Secara umum, hasil produksi nanas dijual dalam bentuk buah segar di pasar lokal dan juga ada yang dijual ke beberapa ibu kota kabupaten dan provinsi. Penjualan dalam bentuk buah segar sering mengalami beberapa kendala, seperti cuaca. Bila cuaca hujan, maka hasil penjualan ditingkat petani turun drastis. Sementara hasil produksi yang melimpah akan merugikan petani karena buah nanas segar dapat membusuk bila disimpan dalam waktu lama. Beberapa kutipan langsung dari partisipan adalah sebagai berikut:

*“Kami tidak ada masalah dengan penanaman nanas. Masalah kami adalah pemasaran. Saat ini nanas dijual dalam bentuk buah segar ke beberapa ibu kota kabupaten bahkan provinsi”.*

*“Harga buah nanas segar itu sangat tergantung cuaca. Kalau musim hujan, seperti adanya banjir maka harga akan turun drastis”.*



Gambar 1. Alur Pelaksanaan Program Pengabdian Kepada Masyarakat

Seluruh petani nanas menggunakan pupuk organik, yaitu kulit kopi. Menurut mereka, penggunaan pupuk organik sangat bagus bagi pertumbuhan tanaman nanas dan juga cita rasa nanas menjadi lebih manis. Kalau menggunakan pupuk biasa, cita rasa buah nanas kurang manis. Namun harga kulit kopi yang terus mahal menjadi kendala bagi petani. Beberapa kutipan langsung dari pernyataan partisipan adalah sebagai berikut:

*“Semua petani menggunakan pupuk organik dari ampas kulit kopi”, “...kalau menggunakan pupuk organik dari kuli kopi, selain buahnya besar-besar, cita rasanya juga manis. Kalau menggunakan pupuk biasanya, buahnya besar-besar, tapi kurang manis”.*

---

*“Kalau menggunakan pupuk organik dari ampas kulit kopi hasilnya sangat bagus, tapi harganya sangat mahal, mencapai 70 ribu per karung, belum ongkos angkutnya.*

Sampai saat ini menurut partisipan, bantuan pemerintah belum diberikan secara langsung bagi petani nanas. Kalau seandainya pemerintah mau membantu mereka, sektor pemupukan sangat mereka harapkan disamping diversifikasi produk olahan sehingga petani mendapat penghasilan yang lebih bagus. Beberapa kutipan langsung pernyataan partisipan adalah sebagai berikut:

*“Saya belum mendapat bantuan langsung dari pemerintah untuk menggarap lahan perkebunan nanas yang saya miliki”.*

*“Saya berharap pemerintah dapat memberikan bantuan pupuk pada petani nanas, karena harga pupuk mahal dan sangat memberatkan petani”.*

*“Menurut saya, pemerintah juga dapat membantu petani untuk mengolah buah nanas menjadi makanan atau minuman sehingga harganya bisa lebih mahal dan tahan lama”.*

Sampai saat ini penghasilan petani nanas sangat baik dan mampu menutupi kebutuhan hidup mereka sehari-hari. Penghasilan petani sangat ditentukan oleh besarnya kebun nanas yang mereka miliki. Bila kebun nanas dikelola dengan baik, penghasilan petani nanas bisa lebih bagus dari penghasilan petani kopi. Beberapa kutipan langsung pernyataan partisipan adalah sebagai berikut:

*“Hasil dari menjual nanas segar masih mampu menutupi kebutuhan sehari-hari keluarga”.*

*“Bila dibandingkan antara penghasilan petani kopi dan nanas, menurut saya: satu hektar nanas sama dengan empat hektar kopi, tapi kalau dikelola dengan baik dan tidak ada kendala dalam penjualan”.*

Selanjutnya, menurut partisipan, diversifikasi produk olahan nanas masih sangat sedikit, karena petani tidak memiliki pengetahuan tentang diversifikasi dan akses pasar. Terdapat beberapa produk diversifikasi olahan dari nanas, seperti kue nastar, kue bolu, dodol, lumpia, keripik, selai, acar, dan sirup yang pernah dibuat petani. Namun semua hasil diversifikasi ini belum dikelola dengan profesional, sehingga kemudian bangkrut. Beberapa kutipan langsung hasil wawancara dengan petani nanas adalah sebagai berikut:

*“Disini pengolahan nanas, seperti kue nastas dan bolu, selain itu belum ada”. “...ada juga yang buat selai, acar, rujak...”. “...buat nastar untuk oleh-oleh, buat keripik, sirup, dan lain-lain”.*

*“Produksi selain buah segar tidak dikelola dengan baik, sehingga susah dijual di pasar. Kalau ada yang mau mengajarkan seperti kalian sampaikan tadi sangat bagus, sampai kemasannya dan penjualannya, saya yakin akan berhasil”.*

Pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan melalui program KKN Tematik dengan melibatkan 10 orang mahasiswa dari 7 Fakultas dan 9 Program Studi yang berbeda di lingkungan Universitas Syiah Kuala. Perekrutan mahasiswa sebagai peserta KKN Tematik dilakukan secara *purposive* dengan melihat kebutuhan pengetahuan dan skill yang dibutuhkan selama pelaksanaan program KKN Tematik. Alur pelaksanaan kegiatan pengabdian dalam dilihat pada gambar 1.

Terdapat tiga tahapan pelaksanaan pengabdian ini, yaitu: persiapan, pelaksanaan dan evaluasi. Perekrutan peserta KKN Teamtik, pembekalan peserta, sruvei awal, studi kepustakaan, dan

perancangan program pengabdian termasuk ke dalam tahap persiapan program. Sedangkan tahapan pelaksanaan dimulai dari penempatan mahasiswa KKN Tematik di lokasi, uji coba dan penetapan formulasi produk unggulan, pelatihan, dan sosialisasi hasil produk unggulan kepada masyarakat. Tahap akhir dari pelaksanaan program pengabdian ini adalah evaluasi, pelaporan dan Publikasi.

Terdapat dua macam produk diversifikasi yang dikembangkan dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat berbasis produk ini, yaitu: pembuatan kukis nanas dan sirup nanas. Ketiga produk unggulan ini didiskusikan terlebih dahulu dengan aparatur desa dan masyarakat Desa Kayukul untuk mengetahui apakah produk unggulan tersebut dapat menyelesaikan berbagai persoalan yang dialami petani nanas saat ini. Hasil diskusi menunjukkan adanya tanggapan positif terhadap rencana produk unggulan yang akan menjadi fokus diversifikasi produk olahan nanas dalam upaya meningkatkan ekonomi keluarga masyarakat Desa Kayukul.

Pelaksanaan program pengabdian diawali dengan mencari formula produk yang memiliki tampilan dan cita rasa yang baik. Proses formulasi ini dilakukan berulang kali dan meminta tanggapan masyarakat sekitar untuk menilai formulasi yang sudah dicapai. Hasil penilaian kemudian dijadikan masukan untuk terus mengembangkan produk unggulan tersebut.

Setelah formulasi produk selesai dilakukan dan ditemukan sebuah formula ideal berdasarkan penilaian beberapa masyarakat, maka dilakukan pelatihan kepada masyarakat tentang pembuatan produk unggulan tersebut. Pelatihan dilakukan dua kali, yaitu: pertama kepada ibu-ibu yang tergabung dalam kelompok Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga (PKK) dan pelaku UMKM di Desa Kayukul. Teknik pembuatan kue kukis dari nanas dan pembuatan sirup nanas menjadi bahan pelatihan. Sekitar 15 orang ibu PKK dan pelaku UMKM terlibat dalam pelatihan tersebut.

Selama pelatihan, ibu-ibu PKK dan pelaku UMKM sangat antusias mengikuti program pelatihan. Selain belajar, ibu-ibu PKK dan pelaku UKM juga memberi berbagai masukan dalam Pengembangan produk yang dilatih. Menu yang disuguhkan kepada peserta pelatihan adalah kukis nanas dan sirup dari sari nanas. Mereka menyampaikan bahwa kukis nanas belum terasa nanasnya, sedangkan sirup nanas, cita rasanya sudah sangat bagus, namun dari segi pewarnaan perlu ada sedikit pembaharuan. Peserta pelatihan menyarankan agar warna sirupnya agak lebih cerah sehingga menarik konsumen. Beberapa kutipan langsung dari tanggapan peserta pelatihan adalah sebagai berikut:

*“Kalau menurut saya, kukis nanas ini perlu penambahan cita rasa nanasnya, sehingga konsumen bisa merasakan langsung bahwa kukis ini dibuat dari bahan baku nanas”.*

*“...sirup nanas ini lebih teras sudah terasa nanasnya, dan cita rasanya juga tidak kalah dengan sirup yang sudah beredar di pasaran. Namun warnanya perlu dibuat lebih cerah, sehingga lebih menarik”.*

Pelatihan kedua dilakukan pada siswa SMA 3 Takengon yang terletak di Desa Kayukul, Kecamatan Pegasing, Kabupaten Aceh Tengah. Hanya pembuatan kue kukis yang menjadi fokus pelatihan kepada siswa SMA 3 Takengon. Namun, selama pelatihan, para siswa disuguhkan sirup nanas untuk melihat tanggapan dan masukan para siswa tentang bentuk dan cita rasa produk tersebut. Semua siswa yang menjadi peserta pelatihan memberi penilaian positif terhadap sirup nanas yang menjadi produk unggulan pengabdian.

Setelah pelaksanaan pelatihan, peserta pengabdian menfinalisasi nama dagang dan logo kemasan produk. Kukis nanas diberi nama dagang “PENAN NAS” dan sirup nanas diberi nama dagang “Syrup Nas”. Gambar berikut ini merupakan tampilan logo kemasan dan nama dagang produk pengabdian tersebut.



Gambar 2. Bentuk Kemasan dan Naman Dagang Produk Unggulan Pengabdian Berbasis Produk Universitas Syiah Kuala.

### Hasil

Proses evaluasi program dilakukan dalam dua tahapan, yaitu evaluasi produk dan evaluasi pelaksanaan program pengabdian. Evaluasi produk dilakukan melalui wawancara dan observasi langsung terhadap respon masyarakat ketika mengkonsumsi produk unggulan yang dihasilkan. Reaksi positif lebih banyak diberikan masyarakat terhadap produk unggulan pengabdian. Beberapa masyarakat mengatakan bahwa sirup nanas memiliki cita rasa yang sangat baik. Oleh karena itu ada keinginan dari berapa ibu PKK dan pelaku UMKM untuk memproduksi sirup dan kukis nanas sebagai oleh-oleh bagi wisatawan yang berkunjung ke Aceh Tengah. Salah satu pernyataan pernyataan masyarakat saat merespon produk unggulan KKN Tematik adalah sebagai berikut.

*“Sirup dan kukis nanas memiliki cita rasa yang enak, kalauizinkan kami akan mencoba memproduksi dan menjualnya sebagai oleh-oleh wisatawan yang berkunjung ke Aceh Tengah”.*

Sementara itu, evaluasi program pengabdian dilakukan dengan *survey online* menggunakan kuisioner dalam bentuk *self-report* dengan 11 butir pertanyaan. Terdapat 14 orang responden yang merupakan masyarakat Desa Kayukul, Kecamatan Pegasing, Kabupaten Aceh Tengah. Adapun karakteristik responden tersebut dapat dilihat pada tabel 2 berikut:

Karakteristik Partisipan	f (%)
<i>Jenis Kelamin:</i>	
Laki-laki	3 (21.43%)
Perempuan	11 (78.57%)
<i>Kelompok Umur:</i>	
Dewasa awal (20-40 tahun)	8 (57.14%)
Dewasa pertengahan (41-60 tahun)	6 (42.86%)
Dewasa akhir (> 60 tahun)	0 (00.00%)
<i>Pekerjaan:</i>	
Ibur Rumah Tangga	9 (64.29%)
Petani	2 (14.29%)
Mahasiswa	2 (14.29%)
Konsultan	1 (7.15%)
<i>Status Perkawinan:</i>	
Kawin	11 (78.57%)

Belum kawin	3 (21.43%)
<i>Kepemilikan Kebun Nanas:</i>	
Memiliki	11 (78.57%)
Tidak memiliki	3 (21.43%)

Berdasarkan tabel 2 maka responden yang terlibat dalam survey online didominasi Perempuan (78.57%), dengan kelompok usia paling banyak adalah dewasa muda (57.14%). Sekitar 64% responden merupakan Ibu Rumah Tangga (IRT) dan 78.57% sudah kawin. Hampir semua responden (78.57%) menyatakan memiliki kebun nanas sendiri.

Survey online dilakukan setelah program pelatihan produk unggulan selesai dilakukan. Survei ini melibatkan 14 responden yang dipilih secara *accidental* dengan 10 item pertanyaan mengenai pelaksanaan program pengabdian (KKN Tematik). Adapun hasil survey online dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3. Hasil Suvei Evaluasi Program Pengabdian (KKN Tematik) Tahun 2023 (n=14)

Pertanyaan	Alternatif Jawaban		
	Ya	Tidak	Tidak Tahu
Apakah menurut Bapak/ Ibu, kegiatan KKN Tematik bermanfaat?	92.90%	7.10%	00.00%
Apakah setiap rencana pelaksanaan kegiatan KKN Tematik disosialisasikan kepada Bapak/ Ibu sebelum dilaksanakan?	71.40%	14.30%	14.30%
Apakah produk unggulan KKN Tematik yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan Bapak/ Ibu?	85.70%	7.10%	7.10%
Apakah produk unggulan yang ditawarkan menarik bagi Bapak/ Ibu?	85.70%	0.00%	14.30%
Apakah produk unggulan yang ditawarkan dalam KKN Tematik menginspirasi Bapak/ Ibu dalam mengembangkan usaha untuk meningkatkan ekonomi keluarga?	92.90%	0.00%	7.10%
Apakah Bapak/ Ibu mengikuti kegiatan pelatihan yang dilaksanakan mahasiswa KKN Tematik?	57.10%	42.90%	0.00%
Apakah Bapak/ Ibu diberikan formula (resep) dari produk unggulan KKN Tematik yang ditawarkan?	85.70%	0.00%	14.30%
Apakah mahasiswa yang terlibat dalam KKN Tematik berlaku sopan selama pelaksanaan KKN Tematik?	92.90%	0.00%	7.10%
Apakah Bapak/ Ibu tertarik menjadikan produk unggulan yang ditawarkan selama pelaksanaan KKN Tematik sebagai salah satu usaha meningkatkan pendapatan keluarga?	78.60%	7.10%	14.30%
Apakah Bapak/ Ibu setuju bila KKN Tematik berbasis produk seperti yang dilaksanakan kembali?	100%	0.00%	0.00%

Berdasarkan tabel 3, dapat dilihat bahwa 92.90% responden menganggap bahwa KKN Tematik bermanfaat, 85.70% mengatakan menarik dan sesuai kebutuhan mereka. Kemudian, sekitar 92.90% responden terinspirasi dengan produk unggulan KKN Tematik dan 78.60% diantara responden ingin menjadikan produk unggulan KKN Tematik sebagai salah satu usaha keluarga dalam meningkatkan ekonomi keluarga. Oleh karena itu, ketika ditanyakan tentang apakah setuju model KKN Tematik berbasis produk dilakukan kembali di Desa Kayukul, maka 100% responden yang disurvei menyatakan setuju.

### Pembahasan

Nanas merupakan salah satu komoditi perkebunan yang populer dan banyak ditanam oleh masyarakat di Desa Kayukul, Kecamatan Pegasing, Kabupaten Aceh Tengah. Secara geografis, Desa Kayukul terletak pada ketinggian 1.200-meter diatas permukaan laut sehingga sangat cocok bagi budi daya tanaman nanas. Nanas yang ditanam di Desa Kayukul merupakan jenis *Cayyene* (Pemda Aceh Tengah 2020). Nanas jenis *Cayyene* atau yang dikenal dengan nanas madu memiliki daun halus, tidak berduri dengan buah yang besar. Keunggulan nanas *Cayyene* adalah pertumbuhan tanaman lebih besar, rasanya manis keasam-asaman, kandungan airnya tinggi, dan ukuran buah lebih besar (Putri, Sutanto, and Noor 2017).

Saat ini perkebunan nanas di Desa Kayukul sudah mulai menyusut. Pertambahan penduduk menyebabkan terjadinya konversi lahan dari kebun nanas menjadi perumahan dan pertokoan. Situasi ini mencemaskan masyarakat di Desa Kayukul. Mereka tidak menginginkan tanaman nanas hilang dari Desa Kayukul. Oleh karena itu, Desa Kayukul memiliki program unggulan yaitu pengembangan agrowisata dengan tema “Makan Nanas di Kebun Nanas”. Proyek ini mulai dikerjakan dengan mengadakan pembersihan lahan (*Clearing*) untuk ditanam tanaman nanas. Proyek ini dibiayai dengan Anggaran Pendapatan Belajarn Gampong (APBG) Desa Kayukul.

Tanaman nanas tumbuh subur di Desa Kayukul. Selain udaranya yang lembab, kontur tanahnya juga gembur dan sedikit berpasir sangat cocok untuk penanaman nanas. Petani nanas mengatakan tidak ada kendala yang dialami petani dalam budi daya nanas. Hanya harga pupuk yang tinggi membuat pendapatan petani menurun. Semua petani nanas di Desa Kayukul menggunakan pupuk organik dari ampas kulit kopi. Penggunaan pupuk organik sangat baik bagi pertumbuhan buah nanas dan cita rasa juga lebih manis. Sementara penggunaan pupuk non-organik mempengaruhi cita rasa buah nanas, dimana rasa buahnya agak keasaman.

Penggunaan pupuk organik sangat dianjurkan karena ramah lingkungan. Pupuk organik dari kulit kopi memiliki nutrisi yang baik bagi pertumbuhan tanaman nanas. Unsur nitrogen, fosfor, kalium, magnesium, serta unsur hara mikro lainnya seperti tembaga dan zinc, sangat membantu meningkatkan pertumbuhan dan perkembangan tanaman nanas (Wahyuni, Darliana, and Srimulyaningsih 2023). Namun penggunaan pupuk organik dari kulit kopi membutuhkan biaya besar, sehingga petani sangat mengharapkan adanya bantuan pemerintah dalam hal pengadaan pupuk organik dari kulit kopi.

Masalah pemasaran hasil panen nanas sering kali menjadi kendala bagi petani nanas. Kebanyakan petani menjual hasil panen mereka dalam bentuk buah segar kepada pedagang lokal yang kemudian mendistribusikannya ke berbagai wilayah di Aceh Tengah, maupun ke beberapa ibu kota kabupaten dan provinsi sekitar. Menurut petani, harga jual nanas segar sangat tergantung pada besar buah nanas, tingginya hasil panen dan cuaca. Pada musim hujan harga jual buah nanas segar cenderung menurun karena mengalami kendala dalam pendistribusian. Ketika hasil panennya melimpah, dan buah nanas tidak bisa dikirim ke luar Takengon, maka harganya menurun drastis. Guna menghindari pembusukan, maka petani biasanya menjual hasil panen mereka dengan harga murah. Oleh karena itu, petani mengatakan bahwa diversifikasi produk olahan nanas sangat penting dalam upaya meningkatkan nilai jual sehingga dapat meningkatkan ekonomi petani.

Sebenarnya, proses diversifikasi produk olahan nanas sudah pernah dilakukan oleh beberapa petani maupun pelaku UMKM di Aceh Tengah, seperti mengolah nanas menjadi makanan (kue nastar, keripik, selai, acar, rujak dan dodol), atau diolah menjadi minuman (sirup). Namun pengelolaan yang tidak profesional membuat usaha diversifikasi tersebut kemudian berhenti. Petani sangat mengharapkan kepada mahasiswa KKN Tematik USK untuk mensosialisasikan dan mengajarkan masyarakat membuat produk-produk turunan baik berupa makanan atau minuman dapat meningkatkan penghasilan masyarakat.

Terdapat dua produk diversifikasi yang ditawarkan dalam upaya meningkatkan ekonomi masyarakat, yaitu: sirup nanas dan kue kukis berbahan baku nanas. Pada tahapan awal, mahasiswa

KKN Tematik melakukan tiga kali uji coba untuk menemukan formula produk unggulan tersebut. Penampilan, daya tahan dan cita rasa menjadi fokus dalam pengembangan formula produk unggulan. Pengujian formulasi produk dilakukan dengan meminta tanggapan masyarakat tentang formulasi produk unggulan. Setiap masukan dijadikan pertimbangan dalam proses formulasi selanjutnya. Sesudah mendapatkan formula yang dianggap cocok, peserta KKN Tematik mengajarkannya kepada masyarakat melalui pelatihan. Terdapat dua kali pelatihan diberikan, yaitu kepada ibu-ibu PKK dan pelaku UMKM, serta siswi Sekolah Menengah Atas (SMA).

Tahapan akhir dari Pengembangan produk unggulan adalah merancang kemasan (*packaging*). Pengemasan memiliki peranan yang sangat penting karena dapat menambah nilai jual dari sebuah produk. Pengemasan sering disebut “*the silent sales-man*” karena mewakili ketidakhadiran produsen dalam menunjukkan kualitas produk (Mashadi dan Munawar A. 2021). Kemasan yang baik dapat membangun persepsi tentang kualitas produk (Najib et al. 2022). Ada beberapa hal yang menjadi fokus dalam merancang kemasan produk unggulan, yaitu: (1) memperhatikan tujuan pembuatan kemasan. Pembuatan kemasan harus mampu memberi informasi tentang produk, menstimulasi persepsi terhadap kualitas produk, memberi ciri atau keunikan bahwa produk yang dikemas berbeda dengan produk serupa yang ada di pasaran, serta menarik perhatian konsumen; (2) Memperhatikan desain dan estetika. Kemasan harus menarik dan mencirikan produk yang dikemas, serta paduan warna yang elegan sehingga memberi kesan mewah. Kesan inilah yang kemudian dapat menstimulasi persepsi terhadap kualitas produk; (3) Fungsionalitas, seperti mudah dibuka, aman, dan mampu melindungi produk yang dikemas dengan baik; (4) Informatif, yaitu kemasan dapat memberikan informasi tentang produk didalamnya; serta (5) dilakukan uji atau Pengumpulan saran dan masukan.

Sebelum kemasan dikembangkan, pemberian nama produk juga sangat penting. Nama produk yang menarik, mudah diingat dan menimbulkan rasa penasaran akan dapat menstimulasi persepsi dan imajinasi positif dari konsumen. Oleh karena itu (Ibrahim, Zainuddin, and Surusa 2019; Kurniawati, Widowati, and Santoso 2021) menyampaikan bahwa ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam menentukan sebuah merk produk, yaitu: (1) Nama produk (Merk) harus memiliki keterkaitan langsung dengan produk itu sendiri, sehingga ketika merk disebutkan, maka konsumen dapat membayangkan apa produk sebenarnya. Merk tidak boleh memunculkan persepsi negatif terutama berhubungan dengan sentiment agama, budaya dan keyakinan lokal lainnya; (2) Merk harus singkat dan mudah diingat; (3) Merk harus unik, yaitu berbeda dengan nama produk yang sudah beredar di pasaran; dan (4) belum ada yang menggunakan merk tersebut sebagai nama dagang dari produk lain, baik yang serupa maupun yang berbeda. Berdasar beberapa pertimbangan tersebut, maka nama produk untuk kue kukis adalah “PENAN NAS” dan sirup adalah “Syrup Nas”. Terdapat dua hal yang diharapkan dari kedua nama tersebut, yaitu menggambarkan ciri produk berbahan baku nenas dan mencirikan bahwa nenas yang digunakan sebagai bahan baku berasal dari daerah Gayo (Aceh Tengah).

Sebelum nama dagang dan kemasan difinalisasi, dilakukan beberapa kali pengujian dengan meminta masukan masyarakat. Ada beberapa hal yang ditanyakan kepada masyarakat, yaitu: (1) Bagaimana pendapat anda tentang nama produk ini?; (2) Apa yang anda pikirkan tentang desain produk ini?; (3) Apakah anda merasa nama produk ini mencerminkan kualitas produk?; (4) Apakah kemasan produk ini menarik perhatian anda?; dan (5) Apakah kemasan produk ini terlihat simpel dan mewah?. Hasil survei ini kemudian dijadikan masukan dalam pengembangan nama produk dan desain kemasannya. Nama dan desain akhir produk ditetapkan ketika jawaban dari pertanyaan survei mengarah pada persepsi positif dan kritikan serta saran yang diberikan responden sudah sangat sedikit.

Selain menawarkan produk unggulan, program pengabdian berbasis KKN Tematik juga membuat video promosi agrowisata. Video ini diharapkan dapat mempromosikan Desa Kayukul sebagai salah satu destinasi agrowisata yang perlu dikunjungi. Video ini diharapkan dapat mendukung program agrowisata Desa Kayukul dengan tema “Makan Nanas di Kebun Nanas” yang sedang di

rintis aparat desa dan masyarakat. Video berdurasi 6 menit 38 detik tersebut menggambarkan profil Desa Kayukul, potensi wisata, dan Pengembangan agrowisata. Video ini dibuat dengan tujuan menarik minat para wisatawan terutama wisatawan lokal untuk berkunjung dan merasakan nikmatnya nanas di Desa Kayukul. Video ini akan diupload ke Youtube P3KKN USK dan juga diberikan sebagai arsip Desa Kayukul, Kecamatan Pegasing, kabupaten Aceh Tengah.

Sesi akhir program pengabdian adalah melakukan survei untuk menilai persepsi masyarakat terhadap pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat berbasis produk melalui KKN Tematik. Survei ini dilakukan secara online (*googleform*) dengan 10 pertanyaan tertutup. Hasilnya menunjukkan respon positif dari masyarakat terhadap pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat melalui KKN Tematik. Masyarakat menganggap KKN Tematik lebih bermanfaat daripada KKN Reguler biasa. KKN Tematik menawarkan produk sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Produk yang ditawarkan dapat menjadi inspirasi bagi masyarakat dalam mengembangkan usaha rumah tangga sehingga dapat meningkatkan pendapatan keluarga. Oleh karena itu, semua responden yang disurvei (14 orang) setuju bila KKN Tematik ini dilakukan kembali di Desa Kayukul, Kecamatan Pegasing, Kabupaten Aceh Tengah.

### Kesimpulan

Program pengabdian kepada masyarakat berbasis produk yang dilakukan melalui program KKN Tematik terbukti menimbulkan persepsi positif di kalangan masyarakat. Produk unggulan yang ditawarkan sebagai salah satu jenis usaha mendapat sambutan baik dari para ibu PKK, pelaku UMKM dan siswi. Terdapat tiga produk unggulan yang ditawarkan kepada masyarakat, yaitu: pembuatan kukis nanas, pembuatan sirup nanas dan pembuatan jelly nanas. Pengembangan ketiga produk ini dilakukan dalam beberapa langkah, yaitu: formulasi, pelatihan dan sosialisasi, serta penembangan kemasan. Program pengabdian sebaiknya dilakakukan secara partisipatif sehingga masyarakat sasaran terlibat langsung dalam menentukan produk seperti apa yang mereka inginkan. Diharapkan kepada *stakeholder* terkait dapat mendukung upaya menjadikan produk unggulan yang ditawarkan selama kegiatan pengabdian untuk menjadi sumber usaha masyarakat dalam meningkatkan ekonomi keluarga. Bantuan modal usaha harus diberikan kepada mereka yang serius ingin mengembangkan produk unggulan menjadi usaha keluarga sehingga dapat meningkatkan penghasilan keluarga.

### Daftar Pustaka

- Ibrahim, Melinda, Muammar Zainuddin, and Frengky Eka Putra Surusa. 2019. "Upaya Peningkatan Pemasaran Produk Melalui Pendampingan Pembuatan Nama Produk, Kemasan Dan Perizinan Usaha Dodol Desa Reksonegoro Kabupaten Gorontalo." *JATI EMAS (Jurnal Aplikasi Teknik Dan Pengabdian Masyarakat)* 3(1):29. doi: 10.36339/je.v3i1.186.
- Kurniawati, Emaya, Sri Yuni Widowati, and Aprih Santoso. 2021. "Sosialisasi Pembuatan Merek Produk Ukm Di Kelurahan Pedurungan Semarang." *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 8(1):8–12. doi: 10.33795/jabdimas.v8i1.110.
- Lubis, E.R. 2020. *Hujan Rejeki Budi Daya Nanas*. Jakarta: Bhuana Ilmu Populer.
- Martuani Siregar, Plato, Ni Putu NDR, dan R. Sujeki, Program Studi Meteorologi, Kelompok Sains Atmosfer, and Abstrak Kecamatan. 2018. "PROSIDING SNIPS 2018 Aplikasi Remote Sensing Untuk Analisis Kesesuaian Iklim Dan Lahan Pada Tanaman Nanas (Studi Kasus Di Wilayah Kab.Subang, Jawa Barat)." 4:123–32.
- Mashadi dan Munawar A. 2021. "Pendampingan Pengembangan Kemasan Produk Bagi UMKM Kota Bogor." *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan* 2(1):115–20. doi: 10.374/jadkes.v2i1.1402.
- Najib, Moh Farid, Agustunus Februadi, Tjetjep Djarnika, Wahyu Rafdinal, Carolina Magdalena Lasambouw, and Neneng Nuryati. 2022. "Inovasi Desain Kemasan (Packaging) Sebagai Faktor

---

Peningkatan Daya Saing Produk UMKM Di Desa Ciwarua, Kabupaten Bandung Barat.”  
*Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 6(1):56–64. doi:  
10.31849/dinamisia.v6i1.8397.

Pemda Aceh Tengah. 2020. “Nanas Pegasing Potensi Komoditi Buah Unggulan Kabupaten Aceh Tengah.” Retrieved September 10, 2023  
(<https://acehtengahkab.go.id/berita/kategori/pertanian/nanas-pegasing-potensi-komoditi-buah-unggulan-kabupaten-aceh-tengah>).

Putri, Novia Diana, Agus Sutanto, and Rasuane Noor. 2017. “Perbandingan Hasil Pertumbuhan Nanas Queen Dan Nanas Madu (Cayenne) Sebagai Sumber Belajar Biologi Berupa Panduan Praktikum Materi Pertumbuhan Dan Perkembangan.” *Prosiding Seminar Nasional Pendidikan* 117–22.

Wahyuni, Dwi, Ina Darliana, and Reni Srimulyaningsih. 2023. “Pemanfaatan Limbah Kulit Kopi Sebagai Pupuk Kompos Di Kelompok Tani LMDH Campaka Bentang Desa Loa Majalaya.”  
5(September):255–69.