

Penguatan Unit Badan Usaha Milik Desa melalui Diversifikasi Olahan Pepaya dan Peningkatan Kapasitas Pemasaran di Desa Lempeni, Kabupaten Lumajang, Jawa Timur

Nidya Shara Mahardika¹, Suwita Tri Prihani², Nita Kuswardhani³, Andi Eko Wiyono⁴, Mohammad Fais Rudi⁵

^{1,2,3,4,5} Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian, Universitas Jember, Indonesia
*e-mail: nidyashara@unej.ac.id

Abstrak

Desa Lempeni, Kabupaten Lumajang memiliki potensi komoditas pepaya yang cukup besar, tetapi pemanfaatannya masih didominasi dalam bentuk segar sehingga nilai tambah dan peluang pengembangan usaha belum optimal. Kegiatan pengabdian ini bertujuan memperkuat kapasitas masyarakat dan BUMDes melalui diversifikasi pepaya menjadi abon pepaya dan gummy pepaya serta pendampingan aspek pengolahan, sanitasi, pengemasan, dan pengelolaan usaha. Metode yang digunakan adalah Participatory Rural Appraisal (PRA) melalui tahapan identifikasi masalah, sosialisasi, pelatihan dan praktik pengolahan, pendampingan, serta evaluasi menggunakan kuesioner terhadap 20 peserta. Hasil kegiatan menunjukkan rata-rata 98,75% respons positif peserta pada tahap sosialisasi terhadap potensi diversifikasi, daya tarik produk, pentingnya kemasan, dan minat penerapan pengemasan serta pemasaran. Evaluasi setelah pelatihan menunjukkan bahwa 90% peserta telah menunjukkan pemahaman terhadap proses pengolahan, yang terdiri atas 60% kategori paham dan 30% sedikit paham, sedangkan 10% peserta belum memahami. Pendampingan aspek ekonomi menghasilkan HPP abon pepaya sebesar Rp19.151 per kemasan dengan harga jual Rp25.000 serta HPP gummy pepaya sebesar Rp14.992 per kemasan dengan harga jual Rp23.000. Sebanyak 95% peserta berminat menerapkan teknik pengemasan dan pemasaran produk. Kegiatan ini memberikan dasar awal bagi pengembangan produk olahan pepaya bernilai tambah dan rintisan usaha berbasis potensi lokal melalui BUMDes Desa Lempeni.

Kata kunci: BUMDes; diversifikasi pangan; pengabdian masyarakat; pepaya

Abstract

Lempeni Village, Lumajang Regency, has considerable potential for papaya production; however, its utilization remains predominantly limited to fresh consumption, resulting in low added value and limited opportunities for business development. This community service program aimed to strengthen the capacity of local communities and BUMDes through the diversification of papaya into papaya floss and papaya gummy products, accompanied by assistance in processing, sanitation, packaging, and business management. The program employed a Participatory Rural Appraisal (PRA) approach through problem identification, socialization, processing training and hands-on practice, mentoring, and questionnaire-based evaluation involving 20 participants. The results showed an average of 98.75% positive participant responses during the socialization stage regarding diversification potential, product attractiveness, the importance of packaging, and interest in applying packaging and marketing techniques. Post-training evaluation showed that 90% of participants demonstrated an understanding of the processing procedures, consisting of 60% in the "understand" category and 30% in the "slightly understand" category, while 10% had not yet understood the process. Economic mentoring resulted in a production cost of IDR 19,151 per package for papaya floss with a selling price of IDR 25,000, and IDR 14,992 per package for papaya gummy with a selling price of IDR 23,000. In addition, 95% of participants expressed interest in applying product packaging and marketing techniques. These activities provided an initial foundation for the development of value-added papaya products and the establishment of a local-potential-based business initiative through BUMDes in Lempeni Village.

Keywords: BUMDes; community service; food diversification; papaya

1. PENDAHULUAN

Pangan merupakan kebutuhan dasar yang berperan penting dalam mendukung keberlangsungan hidup dan kesejahteraan masyarakat. Ketersediaan pangan tidak hanya berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan konsumsi, tetapi juga mendukung ketahanan pangan

dan pertumbuhan ekonomi masyarakat (Farid & Romadi, 2018). Seiring meningkatnya kebutuhan konsumen terhadap produk pangan yang beragam, diversifikasi pangan menjadi salah satu strategi yang dapat dilakukan untuk meningkatkan nilai tambah suatu komoditas (Asna et al., 2026). Pengolahan komoditas lokal menjadi produk bernilai ekonomi lebih tinggi juga dapat membuka peluang pengembangan usaha berbasis potensi daerah.

Desa Lempeni, Kecamatan Tempeh, Kabupaten Lumajang memiliki potensi hortikultura yang cukup besar, khususnya pada komoditas pepaya. Berdasarkan hasil identifikasi awal dan observasi pada kegiatan ini, luas budidaya pepaya di Desa Lempeni diperkirakan sekitar 24 ha dengan produksi mencapai sekitar 240 ton per tahun. Pepaya California dan pepaya Thailand merupakan varietas yang banyak dibudidayakan oleh masyarakat karena memiliki permintaan pasar yang relatif tinggi dan dapat mulai dipanen sekitar 8–9 bulan setelah tanam. Harga jual pepaya di tingkat petani berkisar Rp2.300–Rp3.000/kg, sedangkan sekitar 80% hasil panen dipasarkan melalui pengepul dan sisanya dijual melalui pasar lokal maupun secara langsung kepada konsumen. Pada saat produksi meningkat sementara permintaan pasar menurun, sebagian hasil panen berisiko tidak terserap pasar dan mengalami penurunan mutu akibat sifat pepaya yang mudah rusak setelah panen. Kondisi tersebut menunjukkan perlunya diversifikasi pepaya menjadi produk pangan olahan untuk memperpanjang pemanfaatan hasil panen, meningkatkan nilai tambah, serta membuka peluang pengembangan usaha masyarakat dan BUMDes Desa Lempeni.

Buah pepaya (*Carica papaya* L.) merupakan komoditas hortikultura yang memiliki potensi untuk dikembangkan sebagai bahan baku pangan karena dapat dikonsumsi secara langsung maupun diolah menjadi berbagai produk pangan (Ridwanullah et al., 2025). Pepaya memiliki rasa yang manis, tekstur yang lunak, serta mengandung berbagai komponen gizi seperti vitamin, mineral, serat, dan senyawa bioaktif yang mendukung nilai fungsionalnya sebagai bahan pangan (Salsabilla et al., 2025). Ketersediaan pepaya yang relatif tinggi juga memberikan peluang untuk mengurangi ketergantungan pada pemasaran dalam bentuk segar melalui pengolahan menjadi produk dengan daya simpan dan nilai ekonomi yang lebih tinggi. Berdasarkan hasil observasi dan diskusi awal bersama Pemerintah Desa, BUMDes, dan masyarakat, abon pepaya dan gummy pepaya dipilih sebagai produk prioritas karena dinilai sesuai dengan ketersediaan bahan baku, relatif mudah diterapkan pada skala rumah tangga maupun rintisan usaha, serta mampu memanfaatkan pepaya pada tingkat kematangan yang berbeda. Abon pepaya menggunakan pepaya muda, sedangkan gummy pepaya memanfaatkan pepaya matang, sehingga kedua produk tersebut dapat memperluas pemanfaatan hasil panen sekaligus menghasilkan variasi produk dengan karakteristik dan sasaran konsumen yang berbeda. Dibandingkan produk olahan lain yang memerlukan teknologi atau proses produksi yang lebih kompleks, kedua produk ini dinilai lebih sesuai dengan kondisi awal mitra dan sarana yang tersedia.

Abon pepaya merupakan produk olahan berbahan dasar pepaya muda yang diolah melalui tahapan persiapan bahan, pemberian bumbu, dan pengolahan hingga menghasilkan produk dengan cita rasa gurih serta tekstur menyerupai abon. Produk ini menjadi salah satu alternatif pemanfaatan pepaya muda yang dapat dikembangkan sebagai pangan olahan bernilai tambah. Permen jelly pepaya merupakan produk pangan berbahan dasar pepaya matang yang diolah dengan bahan pembentuk gel dan bahan tambahan pangan sehingga menghasilkan produk dengan tekstur kenyal dan cita rasa yang menarik. Pengembangan kedua produk tersebut memanfaatkan pepaya pada tingkat kematangan yang berbeda sehingga dapat memperluas pemanfaatan bahan baku sekaligus menghasilkan variasi produk olahan yang berpotensi dikembangkan sebagai produk unggulan desa.

Khalayak sasaran kegiatan pengabdian ini adalah BUMDes Desa Lempeni dan Masyarakat dengan jumlah sekitar 20 orang yang diproyeksikan terlibat dalam pengelolaan rintisan unit usaha olahan pepaya. Pemilihan sasaran tersebut didasarkan pada peran BUMDes sebagai kelembagaan ekonomi desa yang memiliki potensi untuk mengelola dan mengembangkan komoditas lokal secara lebih terstruktur. Keterlibatan masyarakat diperlukan untuk mendukung proses produksi sekaligus membangun kapasitas pengelolaan usaha secara kolektif. Penguatan kapasitas BUMDes dan masyarakat diharapkan dapat mendorong terbentuknya unit usaha olahan pepaya yang berkelanjutan dan berorientasi pasar.

Permasalahan yang dihadapi mitra dapat dirumuskan secara konkret, yaitu: (1) pemasaran pepaya yang masih didominasi dalam bentuk segar sehingga nilai tambah produk relatif rendah dan rentan terhadap fluktuasi harga, (2) keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam mengolah pepaya menjadi produk pangan yang memiliki nilai tambah, (3) belum optimalnya penerapan sanitasi dan keamanan pangan dalam proses produksi, serta (4) lemahnya kapasitas manajemen usaha, legalitas, pengemasan, dan strategi pemasaran produk olahan. Berdasarkan permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas BUMDes dan masyarakat dalam mengolah pepaya menjadi produk bernilai tambah, merintis unit usaha pengolahan pepaya yang dikelola secara kolektif, serta memperkuat peran BUMDes sebagai penggerak ekonomi desa melalui pengembangan produk unggulan lokal.

Kajian literatur menunjukkan bahwa diversifikasi pepaya menjadi produk olahan telah dilakukan sebagai upaya meningkatkan nilai tambah dan pemanfaatan komoditas lokal. Hasil Penelitian Amaliah et al. (2019) menunjukkan bahwa diversifikasi produk berbasis pepaya dapat menjadi alternatif dalam mengatasi permasalahan pemasaran pepaya segar sekaligus meningkatkan nilai ekonomi komoditas. Pengolahan bagian tanaman pepaya menjadi produk pangan juga dilaporkan mampu meningkatkan keterampilan masyarakat dalam memanfaatkan bahan pangan lokal (Listiana & Utami, 2025). Hartati et al. (2019) melalui kegiatan pengabdian di Kabupaten Enrekang mengembangkan pepaya menjadi selai pepaya, yang disertai pelatihan pengolahan, pengemasan, dan pelabelan produk untuk mendorong pengembangan usaha rumah tangga. Selain itu, Selain itu, Khair et al. (2025) melakukan pendampingan diversifikasi pepaya pada Kelompok Bunda Harapan Islami di Desa Talun Kenas melalui pengolahan pepaya menjadi keripik dan manisan, disertai pendampingan manajemen usaha serta pemasaran. Kegiatan tersebut menunjukkan bahwa pengolahan pepaya menjadi produk bernilai tambah dapat meningkatkan keterampilan produksi, memperkuat pengelolaan usaha, dan mendorong kemandirian ekonomi masyarakat.

Pengembangan produk berbasis potensi lokal perlu didukung oleh kapasitas kelembagaan agar dapat berkembang menjadi usaha yang berkelanjutan. Peningkatan kapasitas pengelola BUMDes diketahui dapat memperkuat pengembangan produk unggulan dan peran BUMDes dalam perekonomian desa (Raharjo et al., 2024). Kegiatan pengabdian ini mengintegrasikan diversifikasi pepaya, penerapan sanitasi dan keamanan pangan, pengemasan, manajemen usaha, serta pemasaran dalam pengembangan unit usaha BUMDes sebagai bentuk hilirisasi potensi komoditas lokal melalui kegiatan pemberdayaan masyarakat. Pendekatan ini diharapkan dapat meningkatkan kapasitas mitra dalam menghasilkan produk olahan pepaya bernilai tambah sekaligus memperkuat BUMDes sebagai penggerak ekonomi Desa Lempeni.

2. METODE

Kegiatan pengabdian dilaksanakan di Desa Lempeni, Kecamatan Tempeh, Kabupaten Lumajang pada bulan Juli–Agustus 2026. Kegiatan ini menggunakan pendekatan Participatory Rural Appraisal (PRA) yang melibatkan BUMDes dan masyarakat sasaran secara aktif dalam proses identifikasi permasalahan, perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi kegiatan (Handayani et al., 2025). Pendekatan PRA dipilih untuk memastikan bahwa program yang dilaksanakan sesuai dengan kondisi, kebutuhan, dan potensi komoditas pepaya di Desa Lempeni. Proses pemberdayaan dilakukan secara partisipatif melalui koordinasi, observasi, dan diskusi bersama BUMDes, masyarakat sasaran, serta Pemerintah Desa Lempeni. Pelaksanaan kegiatan selanjutnya dilakukan melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan dan Identifikasi Masalah

Tahap awal dilakukan melalui observasi lapangan dan diskusi bersama Pemerintah Desa, BUMDes, dan masyarakat untuk mengidentifikasi kondisi, potensi, serta permasalahan pengembangan komoditas pepaya. Identifikasi meliputi kondisi pemasaran pepaya, kemampuan pengolahan, ketersediaan sarana produksi, penerapan sanitasi, serta kapasitas manajemen dan pemasaran usaha. Hasil identifikasi digunakan sebagai dasar dalam

menentukan materi pelatihan, kebutuhan teknologi, dan bentuk pendampingan yang sesuai dengan kondisi mitra. Instrumen yang digunakan meliputi lembar observasi dan panduan diskusi.

2. Tahap Sosialisasi dan Pengenalan Diversifikasi Produk Pepaya

Pada tahap ini dilakukan sosialisasi mengenai potensi pepaya sebagai bahan baku produk bernilai tambah, khususnya abon pepaya dan permen jelly pepaya. Materi disampaikan melalui ceramah interaktif dan diskusi mengenai diversifikasi produk, pengolahan, sanitasi, serta peluang usaha. Kuesioner digunakan untuk mengetahui pemahaman dan tanggapan peserta terhadap materi yang diberikan. Hasil kuesioner digunakan sebagai bahan pendukung dalam menentukan kebutuhan pelatihan dan pendampingan.

3. Tahap Pelatihan dan Praktik Pengolahan Produk Pepaya

Tahap inti dilakukan melalui pelatihan dan praktik pembuatan abon pepaya dan permen jelly pepaya. Pelatihan menggunakan metode demonstrasi dan praktik langsung dengan pendampingan selama proses pengolahan. Materi meliputi pemilihan bahan, tahapan pengolahan, sanitasi, dan pengemasan produk.

4. Tahap Pendampingan

Tahap ini dilakukan melalui pendampingan dalam penerapan hasil pelatihan secara mandiri. Pendampingan meliputi perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), penentuan harga jual, serta pengemasan dan pelabelan produk abon pepaya dan permen jelly. Peserta diarahkan untuk menghitung biaya produksi dan menentukan harga jual yang sesuai. Pendampingan pengemasan dilakukan untuk menghasilkan produk yang lebih menarik dan siap dipasarkan.

5. Tahap Evaluasi dan Pengukuran Keberhasilan

Evaluasi dilakukan setelah seluruh rangkaian kegiatan untuk mengetahui ketercapaian program berdasarkan respons dan tingkat pemahaman peserta. Evaluasi menggunakan kuesioner yang diberikan kepada 20 peserta dan terdiri atas enam butir pertanyaan yang mencakup ketersediaan bahan baku pepaya, pengalaman awal pengolahan pepaya, daya tarik dan potensi pengembangan produk, persepsi terhadap pentingnya kemasan, pemahaman terhadap proses pengolahan, serta minat menerapkan teknik pengemasan dan pemasaran.

Butir pertanyaan 1, 2, 3, dan 6 menggunakan pilihan jawaban dikotomis, sedangkan butir 4 dan 5 menggunakan skala ordinal tiga tingkat. Pada butir 4, jawaban dikategorikan menjadi tidak penting (skor 1), penting (skor 2), dan sangat penting (skor 3). Pada butir 5, tingkat pemahaman peserta dikategorikan menjadi belum memahami (skor 1), sedikit paham (skor 2), dan paham (skor 3). Butir 2 digunakan untuk menggambarkan pengalaman awal peserta sebelum mengikuti kegiatan sehingga tidak dimasukkan sebagai indikator ketercapaian program.

Persentase setiap indikator dihitung dengan membagi jumlah peserta pada masing-masing kategori dengan jumlah seluruh peserta, kemudian dikalikan 100%. Respons positif pada butir 1, 3, dan 6 ditentukan berdasarkan jawaban “ya”, sedangkan pada butir 4 respons positif merupakan gabungan kategori “penting” dan “sangat penting”. Khusus pada aspek pemahaman, peserta dinyatakan telah menunjukkan pemahaman apabila berada pada kategori “sedikit paham” atau “paham”, sedangkan peserta yang memilih “belum memahami” dikategorikan belum menunjukkan pemahaman terhadap proses pengolahan.

Kriteria keberhasilan program ditetapkan secara a priori oleh tim pelaksana sebesar $\geq 80\%$, yang berarti sekurang-kurangnya 16 dari 20 peserta menunjukkan respons positif atau telah mencapai kategori pemahaman yang ditetapkan pada indikator evaluasi. Batas tersebut digunakan sebagai target operasional ketercapaian program, bukan sebagai batas statistik. Data kuesioner selanjutnya dianalisis secara deskriptif menggunakan frekuensi dan persentase. Rata-rata respons positif dihitung dari jumlah persentase respons positif pada indikator yang digunakan dibagi dengan jumlah indikator yang dianalisis.

Secara kualitatif, evaluasi dilakukan melalui observasi selama kegiatan dan tanggapan peserta terhadap pelaksanaan pelatihan dan pendampingan. Tingkat ketercapaian keberhasilan diukur dari beberapa aspek, yaitu:

- Perubahan sikap, ditunjukkan dengan meningkatnya minat dan kesadaran peserta dalam memanfaatkan pepaya sebagai bahan baku produk pangan bernilai tambah.
- Perubahan sosial, ditunjukkan dengan meningkatnya partisipasi dan kerja sama peserta dalam proses pelatihan, pengolahan, serta pengembangan produk olahan pepaya.
- Perubahan ekonomi, ditunjukkan dengan adanya minat peserta dan BUMDes untuk mengembangkan abon pepaya dan permen jelly sebagai produk usaha berbasis potensi lokal.

Dengan metode penerapan ini diharapkan mampu memberikan dampak nyata terhadap peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pengelolaan usaha mitra dalam mengembangkan produk olahan pepaya sebagai produk bernilai tambah dan mendukung penguatan unit usaha BUMDes.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Tahap Persiapan dan Identifikasi Masalah

Tahap persiapan dan identifikasi masalah dilakukan untuk memperoleh gambaran awal mengenai potensi dan kondisi mitra dalam pengembangan usaha olahan pepaya di Desa Lempeni. Hasil observasi dan diskusi menunjukkan bahwa pepaya memiliki potensi sebagai bahan baku produk bernilai tambah, tetapi pemanfaatannya masih didominasi dalam bentuk segar sehingga rentan terhadap fluktuasi harga dan kerusakan pascapanen. Mitra juga masih menghadapi keterbatasan dalam pengolahan pangan, penerapan sanitasi dan keamanan pangan, pengemasan, serta pengelolaan dan pemasaran produk. Kondisi tersebut menunjukkan adanya kesenjangan antara potensi ketersediaan pepaya dengan kapasitas pemanfaatannya sebagai produk olahan dan unit usaha desa.

Hasil identifikasi tersebut menjadi dasar dalam menentukan bentuk intervensi yang sesuai dengan kebutuhan BUMDes dan masyarakat sasaran. Permasalahan yang ditemukan kemudian diarahkan pada pengembangan produk abon pepaya dan permen jelly pepaya, disertai penguatan aspek sanitasi, pengemasan, perhitungan HPP, dan pemasaran. Tahap ini memberikan nilai tambah berupa pemetaan kondisi awal dan kebutuhan mitra sebagai dasar pelaksanaan pelatihan serta pendampingan. Dalam jangka panjang, hasil identifikasi diharapkan dapat mendukung BUMDes dalam mengembangkan unit usaha olahan pepaya secara lebih terstruktur dan berkelanjutan. Tahapan pelaksanaan pengabdian secara lengkap disajikan pada Gambar 1.



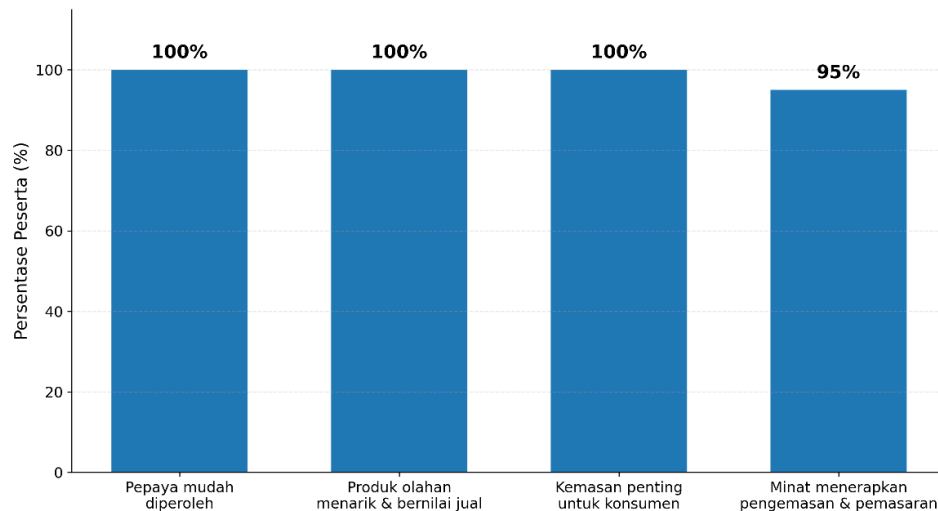
Gambar 1. Tahapan pelaksanaan pengabdian

2. Tahap Sosialisasi dan Pengenalan Diversifikasi Produk Pepaya

Pada tahap sosialisasi, peserta diberikan pemahaman mengenai potensi pepaya sebagai bahan baku produk pangan bernilai tambah, khususnya abon pepaya dan permen jelly pepaya.

Materi yang disampaikan meliputi diversifikasi produk, pengolahan, sanitasi dan keamanan pangan, pengemasan, serta peluang pengembangan usaha. Hasil kuesioner menunjukkan bahwa 100% peserta menyatakan pepaya mudah diperoleh dan produk olahan pepaya memiliki daya tarik serta potensi nilai jual. Selain itu, 100% peserta menilai kemasan penting untuk menarik konsumen dan 95% peserta berminat menerapkan teknik pengemasan dan pemasaran, sehingga rata-rata respons positif peserta mencapai 98,75%.

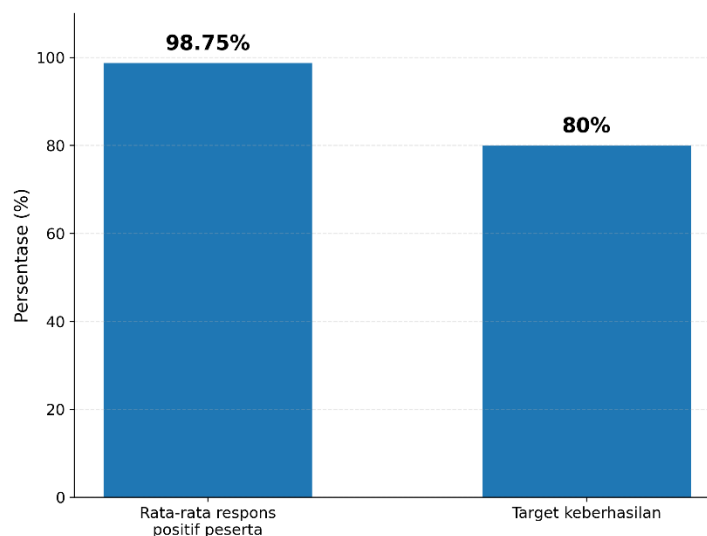
Grafik 1. Respons Peserta terhadap Sosialisasi Diversifikasi Produk Pepaya



Gambar 2. Grafik respon peserta terhadap sosialisasi

Dari aspek perubahan sikap, peserta mulai menunjukkan ketertarikan dan kesadaran untuk memanfaatkan pepaya sebagai bahan baku produk pangan bernilai tambah. Secara sosial, kegiatan mendorong interaksi dan partisipasi aktif peserta melalui diskusi serta pertukaran pengalaman selama sosialisasi. Dalam jangka pendek, kegiatan ini memberikan pemahaman mengenai peluang diversifikasi pepaya dan pengembangan produk, sedangkan dalam jangka panjang diharapkan dapat mendorong pemanfaatan komoditas lokal sebagai peluang usaha masyarakat. Dari sisi ekonomi, kegiatan ini berpotensi mendukung pengembangan produk abon pepaya dan permen jelly pepaya sebagai rintisan usaha berbasis potensi lokal melalui penguatan peran BUMDes.

Grafik 2. Tingkat Respons Positif Peserta pada Tahap Sosialisasi

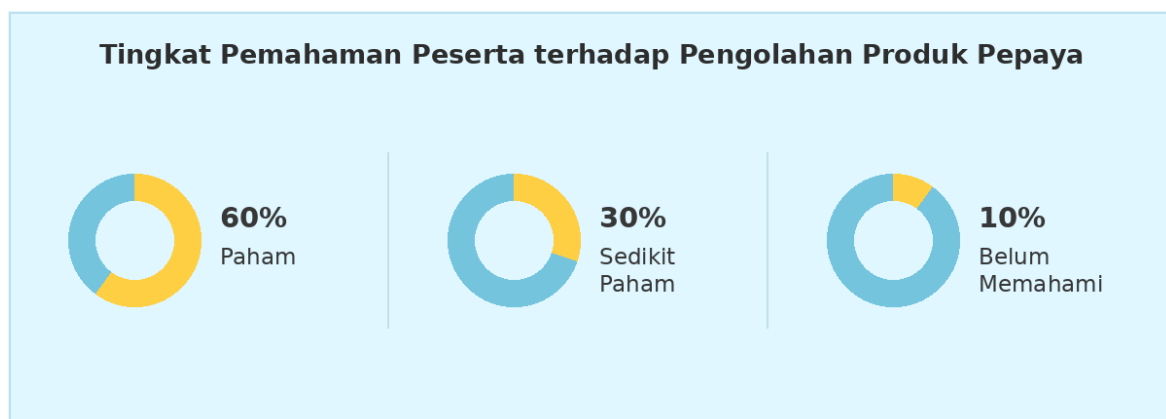


Gambar 3. Grafik Tingkat respon positif peserta terhadap sosialisasi

3. Tahap Pelatihan dan Praktik Pengolahan Produk Pepaya

Tahap pelatihan merupakan inti kegiatan yang berfokus pada transfer keterampilan dalam mengolah pepaya menjadi produk bernilai tambah berupa abon pepaya dan permen jelly pepaya. Pelatihan dilakukan melalui demonstrasi dan praktik langsung yang mencakup pemilihan bahan, tahapan pengolahan, penerapan sanitasi, hingga pengemasan produk. Peserta terlibat secara langsung dalam setiap proses sehingga memperoleh pengalaman praktis dalam mengolah pepaya menjadi produk pangan yang lebih beragam. Metode praktik langsung juga memberikan kesempatan kepada peserta untuk memahami tahapan produksi secara lebih mudah dan aplikatif sesuai dengan kondisi mitra.

Dari sisi ekonomi, pelatihan ini membuka peluang pengembangan usaha berbasis komoditas lokal karena pepaya mudah diperoleh dan dapat diolah menjadi produk dengan nilai jual yang lebih tinggi. Dari aspek sosial, kegiatan praktik secara bersama-sama mendorong interaksi, partisipasi, dan kerja sama antarpeserta selama proses pengolahan. Dalam jangka pendek, peserta memperoleh pengetahuan dan keterampilan baru dalam mengolah pepaya, sedangkan dalam jangka panjang keterampilan tersebut berpotensi mendukung pengembangan produk olahan sebagai unit usaha BUMDes. Keunggulan kegiatan terletak pada penggunaan bahan baku lokal dan proses pengolahan yang dapat diterapkan oleh masyarakat, sedangkan keterbatasannya adalah waktu pelatihan yang masih terbatas sehingga pendalaman variasi produk dan pengembangan produksi skala lebih besar belum dapat dilakukan secara optimal. Hasil pengukuran tingkat pemahaman peserta berdasarkan kuesioner terhadap proses pengolahan produk pepaya selanjutnya disajikan pada Gambar 4.



Gambar 4. Grafik pemahaman peserta

Berdasarkan hasil evaluasi pada Gambar 4, sebanyak 60% peserta berada pada kategori paham, 30% sedikit paham, dan 10% belum memahami proses pengolahan produk pepaya. Hasil tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar peserta telah memperoleh pemahaman terhadap proses pengolahan, tetapi 40% peserta belum mencapai tingkat pemahaman penuh. Dengan demikian, capaian peserta pada kategori “paham” sebesar 60% belum memenuhi target keberhasilan sebesar $\geq 80\%$ yang telah ditetapkan. Kondisi ini menunjukkan bahwa pelatihan telah memberikan pemahaman awal kepada peserta, tetapi masih diperlukan penguatan melalui praktik berulang dan pendampingan lanjutan, khususnya bagi peserta yang berada pada kategori sedikit paham dan belum memahami. Perbedaan tingkat pemahaman tersebut diduga berkaitan dengan pengalaman awal peserta yang beragam serta keterbatasan waktu pelatihan, sehingga kesempatan untuk mengulang setiap tahapan pengolahan belum optimal. Oleh karena itu, pelaksanaan pendampingan secara berkelanjutan diperlukan agar peserta dapat memahami dan menerapkan proses pengolahan secara lebih mandiri sebelum produk dikembangkan pada skala usaha BUMDes.

4. Tahap Pendampingan

Tahap pendampingan dilakukan untuk memperkuat penerapan hasil pelatihan melalui aspek ekonomi dan tampilan produk. Pendampingan mencakup perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), penentuan harga jual, serta pembuatan kemasan dan label produk abon pepaya dan gummy pepaya. Perhitungan HPP dilakukan dengan mengidentifikasi komponen biaya yang digunakan selama proses produksi, meliputi biaya bahan baku, bahan pendukung dan kemasan, tenaga kerja, serta biaya operasional seperti listrik, air, gas, dan penggunaan peralatan produksi. Perhitungan biaya secara lebih rinci diperlukan agar HPP dapat mencerminkan biaya produksi secara lebih tepat dan dapat digunakan sebagai dasar dalam menentukan harga jual produk (Aisyah & Nurjanah, 2024). Pada produk abon pepaya, satu kali proses produksi menghasilkan 3 kemasan dengan total biaya sebesar Rp57.452, yang terdiri atas biaya bahan baku dan pendukung sebesar Rp41.780, biaya operasional sebesar Rp6.057, serta biaya tenaga kerja sebesar Rp9.615. Berdasarkan total biaya tersebut diperoleh HPP sebesar Rp19.151 per kemasan. Harga jual ditentukan dengan menambahkan markup keuntungan sebesar 30% dari HPP, sehingga diperoleh harga sebesar Rp24.896 per kemasan yang selanjutnya dibulatkan menjadi Rp25.000.

Sementara itu, gummy pepaya dihitung pada kapasitas produksi yang lebih besar, yaitu 260 kemasan, dengan komponen biaya utama berupa pepaya, gelatin, gula, asam sitrat, gula halus, sirup HFS, kemasan pouch, serta biaya operasional berupa listrik, penggunaan peralatan, gas LPG, dan air. Berdasarkan perhitungan kegiatan, total biaya produksi sebesar Rp3.897.990 menghasilkan HPP sebesar Rp14.992 per kemasan. Harga jual ditentukan dengan menambahkan markup keuntungan sebesar 50% dari HPP, sehingga diperoleh nilai sebesar Rp22.488 dan dibulatkan menjadi Rp23.000 per kemasan. Perbedaan kapasitas produksi antara abon pepaya dan gummy pepaya perlu diperhatikan karena jumlah produk yang dihasilkan memengaruhi pembebanan biaya per unit. Pada skala produksi yang lebih besar, biaya tetap dan operasional dapat dialokasikan pada jumlah produk yang lebih banyak sehingga biaya per unit cenderung menjadi lebih efisien (Apriwandi et al., 2025). Oleh karena itu, nilai HPP abon dan gummy pepaya tidak dibandingkan secara langsung, karena keduanya dihitung berdasarkan kapasitas produksi dan struktur biaya yang berbeda. Perbedaan markup ditetapkan berdasarkan simulasi harga jual selama pendampingan dengan mempertimbangkan struktur biaya, kapasitas produksi, bentuk kemasan, serta kisaran harga yang dinilai masih dapat diterima untuk rintisan pemasaran produk. Markup sebesar 30% diterapkan pada abon pepaya, sedangkan gummy pepaya menggunakan markup 50% karena HPP per kemasannya lebih rendah sehingga masih memberikan ruang penambahan keuntungan dengan harga jual akhir yang relatif terjangkau.

Pendampingan pengemasan dan pelabelan dilakukan sebagai tahap awal untuk meningkatkan daya tarik visual, memperkuat identitas produk, memberikan informasi kepada konsumen, serta mendukung kesiapan pengembangan produk olahan pepaya. Rancangan kemasan yang dihasilkan terdiri atas Bonaya untuk produk abon pepaya dengan berat bersih 250 g dan Gupaya untuk produk gummy pepaya dengan berat bersih 200 g, yang keduanya menggunakan konsep kemasan standing pouch. Dari aspek visual, rancangan kemasan telah dilengkapi dengan nama dan identitas merek, ilustrasi bahan baku pepaya, nama produk, serta penggunaan warna yang disesuaikan dengan karakteristik masing-masing produk. Kejelasan identitas visual pada kemasan penting karena desain kemasan dan label yang menarik dapat meningkatkan daya tarik produk, mempermudah konsumen dalam mengenali produk, serta menjadi pembeda dengan produk sejenis (Maturbongs et al., 2024). Tampilan kemasan dan label produk dapat dilihat pada Gambar 5.

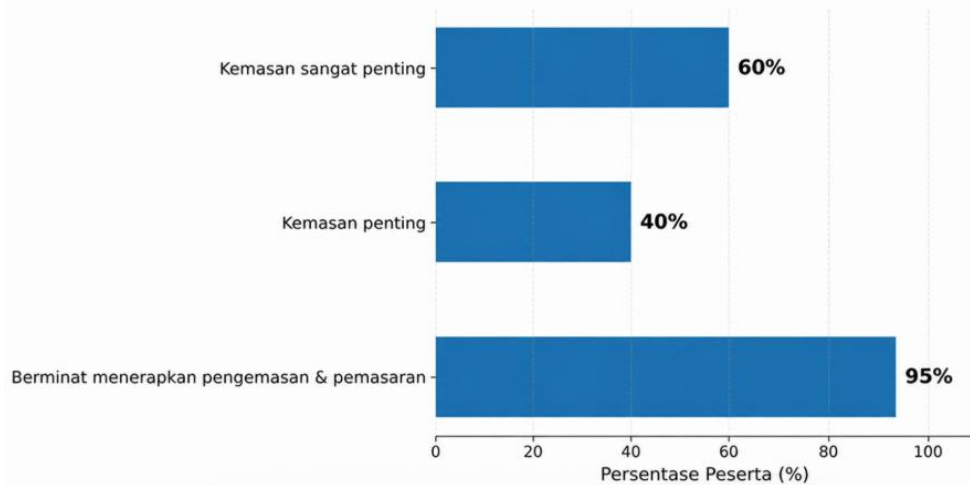


Gambar 5. Kemasan abon pepaya dan permen jelly pepaya

Dari aspek informasi produk, rancangan label Bonaya telah mencantumkan berat bersih, komposisi, saran penyajian, petunjuk penyimpanan, dan informasi produsen, sedangkan rancangan Gupaya memuat komposisi, cara penyimpanan, informasi produsen, berat bersih, serta ruang pencantuman tanggal kedaluwarsa. Keberadaan informasi tersebut menjadi bagian penting dalam pengembangan kemasan pangan karena label tidak hanya berfungsi sebagai identitas produk, tetapi juga sebagai media komunikasi yang memberikan informasi produk kepada konsumen dan mendukung kegiatan pemasaran (Maulidia & Zawawi, 2025). Meskipun demikian, rancangan pada Gambar 5 masih merupakan desain awal hasil pendampingan dan belum digunakan secara resmi oleh BUMDes untuk kegiatan pemasaran. Desain tersebut selanjutnya direncanakan untuk disosialisasikan kepada BUMDes dan masyarakat sebagai bahan evaluasi sebelum ditetapkan sebagai kemasan akhir.

Oleh karena itu, kesiapan Bonaya dan Gupaya pada tahap kegiatan ini lebih tepat diartikan sebagai kesiapan awal dari aspek desain dan informasi kemasan, bukan sebagai produk yang telah sepenuhnya siap dikomersialkan. Sebelum digunakan dalam pemasaran, rancangan masih memerlukan evaluasi bersama mitra yang mencakup keterbacaan informasi, kesesuaian ukuran dan bahan kemasan, konsistensi identitas visual, kelengkapan informasi label, serta uji cetak kemasan. Pendampingan desain kemasan secara bertahap melalui evaluasi keterbacaan, konsistensi visual, dan kesiapan teknis sebelum pencetakan dapat membantu menghasilkan kemasan yang lebih sesuai untuk diaplikasikan oleh pelaku usaha (Anggakarti et al., 2026). Dengan demikian, rancangan Bonaya dan Gupaya merupakan luaran awal pendampingan yang masih memerlukan penyempurnaan dan kesepakatan bersama BUMDes sebelum diterapkan sebagai kemasan produk olahan pepaya Desa Lempeni.

Hasil pendampingan menunjukkan respons positif peserta terhadap penerapan aspek pengemasan dan pemasaran produk. Berdasarkan kuesioner terhadap 20 peserta, sebanyak 60% peserta menilai jenis dan desain kemasan sangat penting, sedangkan 40% menilai penting dalam menarik minat konsumen. Selain itu, seluruh peserta (95%) menyatakan berminat menerapkan teknik pengemasan dan pemasaran produk olahan pepaya setelah mengikuti kegiatan. Hasil tersebut menunjukkan bahwa pendampingan mampu meningkatkan kesiapan peserta dalam menerapkan pengemasan dan pemasaran produk, sementara perhitungan HPP memberikan dasar dalam menentukan harga jual dan memperkirakan keuntungan produk. Secara keseluruhan, pendampingan memberikan kontribusi terhadap kesiapan pengembangan abon pepaya dan gummy pepaya sebagai produk yang memiliki perhitungan biaya, identitas kemasan, dan potensi pemasaran yang lebih terarah.



Gambar 6. Grafik respon peserta terhadap pendampingan pengemasan dan pemasaran produk pepaya

5. Tahap Evaluasi dan Pengukuran Keberhasilan

Evaluasi dilakukan untuk mengetahui ketercapaian tujuan kegiatan berdasarkan hasil kuesioner yang diberikan kepada peserta setelah seluruh rangkaian kegiatan selesai. Pengukuran mencakup pemahaman peserta mengenai pengolahan produk pepaya, penerapan sanitasi, pengemasan, serta pengelolaan usaha dan pemasaran. Kegiatan dinyatakan berhasil apabila minimal 80% peserta menunjukkan tingkat pemahaman yang baik berdasarkan hasil kuesioner. Data yang diperoleh selanjutnya dianalisis secara deskriptif dalam bentuk persentase untuk menggambarkan tingkat ketercapaian kegiatan.

Keberhasilan kegiatan juga ditinjau dari aspek perubahan sikap, sosial budaya, dan ekonomi masyarakat sasaran. Perubahan sikap ditunjukkan melalui meningkatnya ketertarikan dan kesadaran peserta dalam memanfaatkan pepaya sebagai bahan baku produk bernilai tambah. Dari aspek sosial budaya, keberhasilan terlihat melalui partisipasi, interaksi, dan kerja sama peserta selama proses sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan. Sementara itu, dari aspek ekonomi ditunjukkan melalui pemahaman peserta terhadap perhitungan HPP, penentuan harga jual, serta ketertarikan untuk mengembangkan abon pepaya dan gummy pepaya sebagai peluang usaha berbasis komoditas lokal.

Aspek	Indikator	Hasil
Pengetahuan	Pemahaman diversifikasi dan pengolahan produk pepaya	90% menunjukkan pemahaman (60% paham; 30% sedikit paham)
Keterampilan	Pemahaman tahapan pengolahan abon pepaya dan gummy pepaya	Peserta mengikuti praktik pengolahan secara langsung
Perilaku	Minat menerapkan pengemasan dan pemasaran produk	95% berminat menerapkan
Sosial	Partisipasi dan keterlibatan selama kegiatan	Partisipasi aktif
Ekonomi	Perhitungan HPP, penentuan harga jual, dan minat pengembangan produk	HPP dan harga jual berhasil dihitung; 95% berminat menerapkan pengemasan dan pemasaran

Catatan: hasil berdasarkan kuesioner 20 peserta dan capaian pendampingan.

Gambar 7. Hasil pengukuran indikator keberhasilan

Secara keseluruhan, hasil evaluasi menunjukkan bahwa kegiatan memberikan capaian positif terhadap pemahaman peserta mengenai pengolahan produk pepaya. Berdasarkan Gambar 4, sebanyak 60% peserta berada pada kategori paham, 30% sedikit paham, dan 10% belum memahami. Dalam analisis ketercapaian program, sebagaimana ditetapkan pada metode, peserta yang berada pada kategori “sedikit paham” dan “paham” dikategorikan telah menunjukkan pemahaman terhadap proses pengolahan. Oleh karena itu, 90% peserta dinyatakan telah menunjukkan pemahaman, yang merupakan akumulasi dari 60% peserta kategori paham dan 30% kategori sedikit paham, sedangkan 10% peserta belum menunjukkan pemahaman. Angka 90% yang disajikan pada Gambar 7 dengan demikian merupakan bentuk agregasi dari distribusi tingkat pemahaman pada Gambar 4, bukan hasil pengukuran yang berbeda. Meskipun capaian tersebut telah melampaui target operasional keberhasilan sebesar $\geq 80\%$, hanya 60% peserta yang telah mencapai kategori paham secara penuh. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan telah memberikan pemahaman awal kepada sebagian besar peserta, tetapi penguatan melalui praktik berulang dan pendampingan lanjutan masih diperlukan agar peserta yang berada pada kategori sedikit paham maupun belum memahami dapat mencapai tingkat pemahaman yang lebih optimal.



Gambar 8. Dokumentasi kegiatan program pengabdian

Meskipun demikian, kegiatan masih memiliki keterbatasan pada durasi pendampingan dan tingkat pemahaman peserta yang beragam. Selama pelatihan, peserta telah terlibat secara langsung dalam tahapan pembuatan abon pepaya dan gummy pepaya, mulai dari persiapan bahan hingga pengolahan dan pengemasan. Keterlibatan tersebut menunjukkan adanya kemampuan awal peserta dalam mengikuti proses produksi, namun kemampuan untuk menghasilkan kedua produk secara mandiri tanpa pendampingan belum dapat dievaluasi secara menyeluruh dalam kegiatan ini. Oleh karena itu, keberlanjutan program perlu diarahkan pada praktik produksi mandiri secara bertahap, pendampingan teknis lanjutan, serta evaluasi terhadap konsistensi proses dan mutu produk yang dihasilkan. Pendampingan berkelanjutan juga diperlukan untuk

memperkuat kemampuan BUMDes dan masyarakat dalam mengelola aspek produksi, kemasan, serta pemasaran sehingga abon pepaya dan gummy pepaya dapat dikembangkan secara lebih mandiri sebagai rintisan produk usaha Desa Lempeni.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian di Desa Lempeni menghasilkan capaian positif dalam pemanfaatan pepaya sebagai bahan baku produk bernilai tambah melalui pengolahan abon pepaya dan gummy pepaya. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa 90% peserta telah menunjukkan pemahaman terhadap proses pengolahan, yang terdiri atas 60% peserta dalam kategori paham dan 30% dalam kategori sedikit paham, sedangkan 10% peserta belum memahami secara penuh. Selain itu, 95% peserta menyatakan berminat menerapkan teknik pengemasan dan pemasaran produk. Pendampingan aspek ekonomi menghasilkan perhitungan HPP abon pepaya sebesar Rp19.151 per kemasan dengan harga jual Rp25.000, sedangkan gummy pepaya memiliki HPP sebesar Rp14.992 per kemasan dengan harga jual Rp23.000. Kegiatan juga menghasilkan rancangan awal kemasan dan label produk sebagai bagian dari persiapan pengembangan usaha. Meskipun demikian, kemampuan produksi secara mandiri, keberlanjutan produksi, penjualan, omzet, dan pengelolaan usaha oleh BUMDes belum dievaluasi dalam kegiatan ini. Oleh karena itu, pengembangan selanjutnya perlu diarahkan pada pendampingan produksi mandiri, penyempurnaan kemasan dan label, peningkatan kapasitas produksi, serta penguatan pemasaran agar produk olahan pepaya dapat dikembangkan secara berkelanjutan sebagai rintisan usaha berbasis potensi lokal Desa Lempeni.

DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah, A., & Nurjanah, Y. (2024). Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Produksi Terhadap Harga Jual Pada UMKM Kaos Baba Sablon. *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 5(1), 91–106. <https://doi.org/10.37641/jadkes.v5i1.2448>
- Amaliah, N., Setyawati, R., Farida, F., Suriana, I., & Gafur, A. (2019). Diversifikasi Produk Pangan Olahan Berbasis Buah Pepaya Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kelurahan Karang Joang Balikpapan Kalimantan Timur. *Jurnal ABDINUS : Jurnal Pengabdian Nusantara*, 2(2), 108-114. <https://doi.org/10.29407/ja.v2i2.12471>
- Anggakarti, D. M., Pertiwi, A. B., Hadijah, I., & Wijaya, M. (2026). Peningkatan Daya Tarik Produk UMKM Cimahi melalui Pendampingan Re-Desain Kemasan di Mozi Design Institute. *ADMA: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 6(2), 273-284. <https://doi.org/10.30812/adma.v6i2.5651>
- Apriwandi, Debbie, Syakieb, & Irene Sukma. (2025). Pendampingan dalam Perhitungan Biaya Produksi dan Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas UMKM Keripik Liapik. *Jurnal Abdimas Mandiri*, 9(1), 51–60. <https://doi.org/10.36982/jam.v9i1.5136>
- Asna, A., Arifudin, M., & Bukhori, M. I. (2026). Pemberdayaan Potensi Lokal Berbasis Diversifikasi Pertanian Dan Digitalisasi Umkm Di Desa Grenden Kecamatan Puger. *Pandalungan: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 165-174. <https://doi.org/10.62097/pandalungan.v4i1.2872>
- Farid, A., Romadi, U., & Witono, D. (2018). Faktor-faktor yang mempengaruhi adopsi petani dalam penerapan sistem tanam jajar legowo di Desa Sukosari Kecamatan Kasembon Kabupaten Malang Provinsi Jawa Timur. *Jurnal Penyuluhan*, 14(1), 27-32.
- Handayani, A., Wardani, V. R. A., Nugroho, T. S., Hidayah, H. N., & Khasan, M. (2025). Pengembangan Potensi Wisata Desa Kandangmas Melalui Fgd (Focus Group Discussion) Dan Pra (Participatory Rural Appraisal). *Devote: Jurnal Pengabdian Masyarakat Global*, 4(4), 778–790. <https://doi.org/10.55681/devote.v4i4.5127>
- Hartati, H., Pagarra, H., & Mu'nisa, A. (2019). Diversifikasi pengolahan pepaya di Kabupaten

- Enrekang. DEDIKASI, 21(2). <https://doi.org/10.26858/dedikasi.v21i2.11498>
- Khair, U., Lubis, I., Utama, D. W., Nazmy, T. S. H. A., & Daffa, M. A. H. (2025). Pendampingan Diversifikasi Produk Pepaya pada Kelompok Bunda Harapan Islami Desa Talun Kenas. *Prioritas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(02), 66–72. Retrieved from <https://jurnal.harapan.ac.id/index.php/Prioritas/article/view/1243>
- Listiana, W., & Utami, S. S. (2025). Diversifikasi Produk Olahan Daun Pepaya sebagai Makanan Ringan Stik untuk Pemberdayaan Masyarakat Dusun Ngasem Utara, Gunungkidul. *Journal of Rural and Development*, 13(2), 55-62. <https://doi.org/10.20961/jr&d.v13i2.115120>
- Maturbongs, T., Tanihatu, M. M., & Saleky, S. R. J. (2024). Desain Kemasan Dan Label Produk Enbal Pada UMKM Nen Te Idar Desa Ngilngof, Maluku Tenggara. *Jurnal Administrasi Terapan*, 3(1), 168-178. <https://doi.org/10.31959/jat.v3i1.2529>
- Maulidia, A., & Zawawi, Z. (2025). Labeling dan Packaging Sebagai Strategi Pemasaran UMKM Di Desa Galengdowo, Kecamatan Wonosalam. *Abimanyu: Journal of Community Engagement*, 6(1), 50–55. <https://doi.org/10.26740/abi.v6n1.p50-55>
- Raharjo, K. M., Sucipto, S., Ishom, M., & Fatihin, M. K. (2024). Peningkatan kapasitas pengelola Bumdes dalam mengembangkan produk unggulan desa. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 4(1), 115-121. <https://doi.org/10.52436/1.jpmi.2000>
- Ridwanulloh, M. U., Safira, I., Hidayah, F. N., & Amrullah, M. S. (2025). Pemanfaatan Buah Pepaya Menjadi Kripik Pepaya Guna Meningkatkan Ekonomi Dan Kreativitas Warga Desa Panjer Melalui Sosialisasi Dan Pelatihan Produksi. *Jurnal Abdi Citra*, 2(1), 41–51. <https://doi.org/10.62237/jac.v2i1.193>
- Salsabila, C. R., Solichah, K. M. A., & Puspitasari, D. (2025). Uji daya terima dan kandungan serat pada dessert box berbahan dasar tepung pepaya sebagai pangan alternatif tinggi serat. *Jurnal Teknologi Pangan dan Gizi (Journal of Food Technology and Nutrition)*, 24(2), 79-87. <https://doi.org/10.33508/jtpg.v24i2.7639>

Halaman ini dikosongkan