



PENGABDIAN MAHASISWA MANDIRI Mendukung MBKM KKN Tematik Indo Global Mandiri Pelatihan Membuat Cake Nanas Rasa Buah

Oleh

Saputri Indah¹, Ridho Rizky Pratama², Hamid Halin³, Siti Komariah Hildayanti⁴

^{1,2}Mahasiswa Fakultas Ekonomi, Universitas Indo Global Mandiri Palembang

^{3,4}Dosen Manajemen Universitas Indo Global Mandiri Palembang

E-mail: ¹sptrindah@gmail.com, ²ridhorzkyprtm@gmail.com,

³hamidhalin@uigm.ac.id, ⁴sitikomaria@uigm.ac.id

Article History:

Received: 08-12-2022

Revised: 22-12-2022

Accepted: 18-01-2023

Keywords:

Cake Nanas, Harga, Rasa,
KKN Tematik, Pelatihan

Abstract: *Bolu nanas merupakan inovasi baru dari produk bolu dengan berbahan dasar tepung terigu dan buah nanas lokal desa Kemang Kec Lembak. Alasan digunakannya buah lokal pada kue bolu ini adalah kurangnya minat masyarakat untuk mengonsumsi buah lokal. Kebanyakan dari mereka lebih memilih buah impor dengan alasan lebih memiliki gengsi yang tinggi terutama bagi masyarakat menengah keatas. Bolu Nanas merupakan bolu inovasi yang bergizi tinggi dapat meningkatkan nilai tambah buah lokal Indonesia serta meningkatkan nilai gizi pada jajanan yang dikonsumsi masyarakat.*

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara yang kaya akan buah-buahan. Namun sangat disayangkan masih sedikit dari masyarakat yang sadar untuk mengonsumsi buah lokal tersebut. Kebanyakan dari mereka lebih memilih buah impor dengan alasan lebih memiliki gengsi yang tinggi terutama bagi masyarakat menengah keatas. Padahal kalau kita lihat, buah lokal sangat bervariasi dengan rasa yang lebih beragam dan alami tanpa proses pengawetan terlebih dahulu. Dengan alasan inilah kami melihat peluang bisnis yang dapat memberikan keuntungan dan bermanfaat bagi kepentingan Bangsa Indonesia, yakni kolaborasi bolu dengan buah. Campuran buah lokal ke dalam bolu diharapkan dapat membantu peningkatan konsumsi buah lokal pada masyarakat.

Pembeda bolu buah dari bolu biasanya adalah dari bahan dasar yang ditambahkan, yakni buah yang sudah dihaluskan sebelumnya. Bolu buah ini dapat disajikan dengan berbagai macam rasa sesuai yang kita inginkan. Untuk rasa yang didapatkan dari kue bolu ini, sesuai dengan rasa yang dihasilkan rasa buah tersebut tanpa mengurangi rasa sedikitpun. Warna menarik akan terlihat pada tekstur bolu yang berasal dari buah – buahan yang digunakan. Selain mengusung inovasi akan citarasa, kami juga mengutamakan kandungan yang terdapat dalam makanan ini seperti vitamin yang berasal dari buah yang dicampurkan pada bolu. Jadi vitamin yang didapat akan beraneka ragam sesuai dengan buah yang dicampurkan. Buah impor sekarang ini sudah banyak merajai pasar buah Indonesia. Dengan tampilan yang menarik dan ukuran yang besar. Sebenarnya buah Indonesia juga tidak kalah menarik jika dibandingkan dengan sejumlah buah lokal tersebut jika dilihat dari rasa, walaupun memang jika dilihat dari tampilan mungkin masih kalah.



Hal inilah yang melandasi kami melihat peluang meningkatkan nilai tambah untuk buah lokal di masyarakat. Dengan membuat inovasi baru yaitu menambahkan buah lokal Indonesia ke dalam adonan bolu menjadikan buah lokal tidak lagi hanya dilihat dari tampilan utuhnya saja. Selain itu penambahan buah juga akan meningkatkan nilai gizi yang terkandung dalam bolu. Jadi bolu yang akan kami tawarkan nantinya dapat mengandung nilai gizi yang tinggi. Seiring berjalannya waktu dan berkembangnya jaman permintaan pasar dalam negeri terhadap buah nanas cenderung terus meningkat, sejalan dengan pertumbuhan jumlah penduduk, makin baiknya pendapatan masyarakat, makin tingginya kesadaran masyarakat akan kandungan gizi dari buah-buahan serta makin bertambahnya permintaan bahan baku industri pengolahan buah-buahan. Buah nanas memiliki kandungan air yang tinggi, 80-90% buah nanas mengandung air. Nanas yang merupakan salah satu produk unggulan komoditas hortikultura yang memiliki nilai ekonomis, buah nanas memiliki karakteristik yang mudah rusak (perishable).



Gambar 1 : Buah nanas dikebun

Usaha untuk mengolah buah nanas untuk mengurangi resiko buah yang mudah rusak atau terbuang menjadi suatu bentuk olahan atau makanan yang bernilai ekonomis tinggi. Dengan demikian buah nanas di olah menjadi selai terlebih dahulu, agar memiliki tingkat kepadatan dan mengurangi kadar air yang cukup tinggi pada buah nanas. Adapun proses pengolahan buah nanas menjadi selai sebagai berikut:

- Kupas buah nanas hingga bersih dan hilangkan seluruh mata dan bagian tengah pada buah nanas. Menambah pangan alternatif yang berbahan dasar buah lokal dengan memanfaatkan potensi gizi yang terkandung dalam buah tersebut.
- Setelah dikupas bersih potong kecil-kecil buah nanas tersebut lalu parut atau di blender sampai tidak bergerigil.
- Masukan potongan nanas yang sudah di parut atau di blender tersebut kedalam panci, kemudian panaskan menggunakan api sedang.
- Tambahkan sedikit tepung maizena yang sudah di tambah air, kemudian aduk hingga tercampur rata, agar proses pengentalan selai lebih padat.
- Masak selai selama kurang lebih 30 menit, hingga kandungan air dalam selai berkurang. Selama proses pemasakan selai harus selalu diaduk agar tidak gosong pada bagian bawah.
- Setelah kandungan air pada selai cukup berkurang dan tekstur selai menyerupai pasta, angkat dari pemanas kemudian dinginkan hingga seluruh panas uapnya mengilang. (Hertati.L, 2022) Sejauh ini khususnya dibidang pastry/bakery banyak produk baru yang bermunculan. Kreasi dan inovasi makanan muncul dari



produk-produk yang baru berkembang, sehingga memberikan sentuhan yang berbeda pada perkembangan industri makanan, yang pada akhirnya makanan tersebut memiliki ciri khasnya tersendiri. Baik dari segi warna, tekstur, bentuk, rasa, maupun komposisi bahannya. Inovasi merupakan proses yang tidak pernah berhenti karena merupakan tuntutan perusahaan yang selalu menghendaki produk-produk terbaru yang tidak dapat muncul begitu saja kalau tidak ada orang-orang yang melakukannya (Hertati, et,all, 2021).

Dalam penelitian ini dengan menggunakan bahan tambahan buah nanas yang telah diolah menjadi selai yang akan dijadikan sebagai bahan tambahan pada pembuatan produk brownies. Brownies merupakan kue basah yang modern dan sangat populer di kota-kota besar. Kabupaten Subang sebagai salah satu daerah dengan tingkat konsumsi makanan atau kue basah yang cukup tinggi, dengan minat daya beli dan keinginan mengkonsumsi kue-kue modern seperti bolu, cake dll. (Hertati.L, 2022). Dengan keunikan cake nanas, setiap orang lebih mengenal ciri khas dari kue tersebut. Kue brownies memiliki ciri khas yaitu, berwarna cokelat, manis, dan bertekstur lembut. Mulai dari kalangan anak-anak, remaja, dewasa maupun orang tua menyukai kue tersebut.

Buah nanas secara umum memiliki rasa yang asam terkadang bercampur legit sehingga terkadang kurang diminati oleh masyarakat. Namun hal tersebut berbeda dengan Nanas madu yang merupakan primadona buah nanas karena memiliki rasa yang sangat manis dan juga segar. Nanas madu mengandung bakteri *Acetobacter xylinum* dengan memiliki pH 3-4,5, tumbuh baiknya bakteri nata. Nanas madu juga mengandung gula dan air, hal ini yang menjadikan nanas madu memiliki rasa manis yang lebih di banding nanas biasa dan juga memiliki daging serat lebih lunak serta banyak mengandung air, sehingga lebih segar dan cocok dikonsumsi pada siang hari saat cuaca panas. Karena keunggulan rasa nanas madu tersebut sehingga nanas madu lebih diminati masyarakat dan memiliki harga yang lumayan tinggi dipasaran. Selain itu permintaan pasar akan nanas yang memiliki rasa asam manis belum bisa dipenuhi oleh petani sehingga menjadi sebuah peluang yang menjanjikan jika dikerjakan dengan serius.(Hertati.L, 2022).

METODE

Buah nanas mengandung beragam nutrisi. Salah satunya adalah bertindak sebagai molekul antioksidan. Zat gizi yang memiliki sifat antioksidan dalam buah nanas, yakni flavonoid dan asam fenolik. Seperti yang mungkin sering Anda dengar, molekul antioksidan dapat melawan radikal bebas, atom tak stabil yang bisa menyebabkan kondisi tekanan oksidatif di tubuh. Tekanan oksidatif dapat menyebabkan peradangan kronis, pelemahan daya tahan tubuh, serta beragam penyakit. Beberapa penyakit tersebut, termasuk diabetes, penyakit jantung, dan jenis kanker tertentu. Buah nanas mengandung beragam nutrisi. Salah satunya adalah bertindak sebagai molekul antioksidan. Zat gizi yang memiliki sifat antioksidan dalam buah nanas, yakni flavonoid dan asam fenolik. Seperti yang mungkin sering Anda dengar, molekul antioksidan dapat melawan radikal bebas, atom tak stabil yang bisa menyebabkan kondisi tekanan oksidatif di tubuh.

Tekanan oksidatif dapat menyebabkan peradangan kronis, pelemahan daya tahan tubuh, serta beragam penyakit. Beberapa penyakit tersebut, termasuk diabetes, penyakit jantung, dan jenis kanker tertentu. Buah nanas mengandung beragam nutrisi. Salah satunya adalah bertindak sebagai molekul antioksidan. Zat gizi yang memiliki sifat antioksidan dalam



buah nanas, yakni flavonoid dan asam fenolik. Seperti yang molekul antioksidan dapat melawan radikal bebas, atom tak stabil yang bisa menyebabkan kondisi tekanan oksidatif di tubuh. Tekanan oksidatif dapat menyebabkan peradangan kronis, pelemahan daya tahan tubuh, serta beragam penyakit. Beberapa penyakit tersebut, termasuk diabetes, penyakit jantung, dan jenis kanker tertentu. Buah nanas mengandung bromelain, grup enzim yang sangat baik untuk pencernaan. Enzim ini bekerja dengan memecah molekul protein, menjadi bagian-bagian seperti asam.

Protein yang sudah terpecah, lebih mudah diserap oleh usus. Kondisi ini sangat membantu orang yang memiliki insufisiensi pankreas, yang membuat kelenjar pankreas tidak dapat memproduksi enzim pencernaan dengan cukup. Sebagai informasi, bromelain juga banyak digunakan sebagai pelunak daging komersial, karena kemampuannya untuk memecah protein daging yang keras. Kanker, yang masih menjadi salah pembunuh utama, dapat disebabkan oleh peradangan dan tekanan oksidatif karena radikal bebas. Beberapa penelitian akademik telah menemukan, kandungan buah nanas dapat mengurangi tekanan oksidatif, serta menurunkan peradangan. Bromelain, selain memiliki manfaat untuk pencernaan, dapat melawan kanker berdasarkan beberapa riset. (Hertati1 Asmawati, Ilyas, Syahfitri, Hendarmin.2022) Penelitian-penelitian juga membuktikan, bahwa bromelain menekan kanker pada kulit, saluran empedu, serta lambung dan usus besar.

Selain memiliki cita rasa yang lezat, buah nanas juga sebenarnya telah digunakan sebagai tanaman obat. Mengandung bromelain dan sederet vitamin, buah nanas berpotensi untuk meningkatkan imunitas. Potensi untuk sistem imun tersebut, berasal dari sifat kandungannya yang antiperadangan. Manfaat buah nanas lainnya yang menakjubkan, yakni untuk mencegah penyakit asma. Beberapa penelitian menunjukkan, gejala asma dapat dikurangi berkat bromelain di dalam buah ini. Sebenarnya, risiko asma dapat diturunkan dengan nutrisi tertentu, seperti beta karoten. Anda bisa memperoleh beta karoten, antara lain dari buah nanas. Radikal bebas yang berlebih, dapat memberikan efek negatif untuk tubuh, termasuk untuk sistem reproduksi. Konsumsi makanan yang mengandung molekul antioksidan, untuk menangkal radikal bebas, dapat meningkatkan kualitas kesuburan. (Hertati1.L, Asmawati, Hendarmin.R, Syafitri.L.2021)



Gambar 2 : Cake Nanas

Rajin mengonsumsi buah nanas menurut penelitian, buah nanas memang terbukti dapat menurunkan kadar kolesterol dalam darah. Manfaat buah nanas untuk kolesterol



dapat diperoleh ketika mengonsumsi nanas dalam bentuk buah segar maupun jus. Ini karena nanas mengandung nutrisi myricetin, polifenol, kandungan vitamin C, dan niasin yang baik untuk mengatasi kolesterol. Kandungan myricetin dapat memperbaiki kadar lemak dalam tubuh. Sementara kandungan polifenol dapat meningkatkan enzim paraoxonase untuk meningkatkan kadar kolesterol baik (HDL) dalam darah. Vitamin C di dalam nanas berperan sebagai antioksidan yang dapat memperbaiki profil lemak. Niasin berfungsi menghambat transportasi lemak ke hati sehingga akan mengurangi sintesis trigliserida.



Gambar 4 : Cake nanas beraneka rasa



Gambar 5 : KKN Tematik desa Kemang

Luaran Yang Diharapkan

Luaran yang diharapkan dari program ini adalah meningkatkan jiwa kewirausahaan mahasiswa, menambah variasi pangan Indonesia yang berbasis bahan baku lokal. Selain itu program ini juga diharapkan dapat meningkatkan nilai tambah buah lokal Indonesia serta meningkatkan nilai gizi pada jajanan yang dikonsumsi masyarakat. Kandungan gizi yang terdapat dalam kue bolu buah ini akan sangat berbeda dengan kue bolu biasa. Hal ini karena bolu yang menggunakan bahan buah memiliki banyak vitamin sesuai buah yang digunakan pada bolu Nanas tersebut. Dari segi sosial tujuan program ini juga untuk membuka lapangan pekerjaan.

Kegunaan Program

1. Bagi Perguruan Tinggi

Munculnya produk “Cake nanas” *Cake Bolu Buah Nanas* sebagai pangan fungsional baru akan memicu jiwa kreatif mahasiswa dalam menciptakan sebuah produk pangan olahan baru yang bermanfaat bagi tubuh dengan kandungan vitaminnya. Kondisi seperti ini dapat menimbulkan iklim kompetitif dikalangan mahasiswa untuk bersaing melalui pengembangan intelektualitas dan kreativitas, sehingga secara tidak langsung dapat



meningkatkan kualitas perguruan tinggi.

2. Bagi Mahasiswa

Pelaksanaan program ini akan merangsang mahasiswa berfikir kreatif, inovatif dan dinamis. Pelaksanaan program ini menuntut mahasiswa untuk dapat bekerja dalam tim. Program ini dapat menambah ilmu dan keprofesionalan dalam bekerja serta menumbuhkan jiwa kewirausahaan bagi mahasiswa.

3. Bagi Masyarakat

Adanya produk ini akan membantu konsumen dalam pemenuhan kebutuhan gizi masyarakat. Produk ini juga dapat membantu masyarakat untuk memberi alternatif produk pangan dalam mempertahankan kesehatan. Selain itu, program ini diharapkan dapat membuka lapangan kerja bagi masyarakat, yang berarti secara sosial ekonomi telah membantu meningkatkan taraf hidup. Tidak kalah penting yaitu pengusaha peningkatan konsumsi buah lokal pada masyarakat.

HASIL

Berikut ini adalah metode pendekatan yang dirancang sebagai acuan untuk melaksanakan program.

No	Uraian kegiatan	Minggu Ke-1				Minggu Ke-2				Minggu Ke-3				Minggu Ke-4				Minggu Ke-5			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Persiapan Kegiatan																				
2.	Koordinasi dengan pemasok bahan baku																				
3.	Pengadaan alat dan bahan-bahan																				
4.	Proses produksi																				
5.	Evaluasi Kegiatan																				
6.	Pelaporan																				
7.	Konsultasi dengan dosen pembimbing																				

Tahap persiapan ini meliputi persiapan perlengkapan dan pembelian bahan baku, pembagian kerja (*job description*), dan sasaran promosi. Aktivitas persiapan perlengkapan dan pembelian bahan baku meliputi (1) pembelian peralatan pembuatan bolu seperti oven, loyang, mixer, dan lain-lain (2) pembelian bahan-bahan pembuatan bolu seperti terigu, telur, margarin, gula, buah, dan lainnya (3) pembuatan form pemesanan. Persiapan tempat usaha



dilakukan dengan mencari tempat usaha yang strategis dan memadai. Melalui berbagai pertimbangan, akhirnya diputuskan tempat usaha Cake Nanas dipusatkan di pondok Sabrina Daerah Babakan Tengah, Dramaga Bogor. Secara kebetulan, alamat ini juga merupakan kost dari anggota KKN Tematik ini. Penentuan *job description* dibedakan atas *job description* untuk produksi tahap persiapan dan *job description* untuk aktivitas pelaksanaan kegiatan. Tugas persiapan meliputi belanja alat-alat dan bahan pembuatan produk, dan rencana pemasaran. Berdasarkan alur kerja yang dibuat tersebut, selanjutnya ditentukan *job description* bagi masing-masing anggota tim untuk aktivitas pelaksanaan kegiatan.

Pada saat penentuan *job description* ini diupayakan untuk dapat melibatkan teman-teman mahasiswa UIGM di luar anggota tim KKN Tematik sebagai tenaga pemasaran. Adapun persiapan media dan sasaran untuk promosi dilakukan dengan mencetak brosur dan logo. Ditetapkan sasaran promosi, meliputi sekolah-sekolah, mahasiswa, dosen dan masyarakat umum. Karenanya, pada tahap persiapan ini ditentukan sekolah-sekolah, dan lokasi-lokasi yang akan dijadikan sasaran promosi secara langsung. Adapun promosi melalui media twitter dan facebook. Promosi dilakukan kepada ibu-ibu yang sedang berolahraga dan berjalan-jalan di Gladiator dan sekitar kampus dengan cara menyebarkan brosur dan penjualan dengan harga promosi. Saat itu juga ada pemesanan sehingga dilakukan pelayanan pesanan konsumen. Kegiatan promosi dan pelayanan pesanan konsumen ini terus berlanjut pada bulan-bulan berikutnya. Adapun promosi di kalangan kampus telah dilakukan kepada mahasiswa UIGM, (Hertati, et,all, 2021).

Pada minggu kedua bulan Maret dilakukan koordinasi dengan pemasok bahan baku. Pengadaan alat dan bahan dilakukan pada minggu ke tiga bulan Maret. Proses produksi dilakukan pada minggu keempat bulan Maret sampai dengan minggu ke tiga bulan Juni. Produksi dimulai pada minggu pertama bulan Maret sampai bulan juni akhir. Selama proses produksi terjadi pembaharuan metode pembuatan untuk mendapatkan hasil sesuai dengan permintaan konsumen. Mulai bulan kedua sampai bulan ketiga, setiap akhir bulan dilakukan evaluasi secara berkesinambungan atas program kerja yang telah dilaksanakan. Pada kesempatan ini ditentukan juga rencana pelaksanaan dan pengembangan kegiatan selanjutnya.

Cara pembuatan "*cake nanas*" tidak berbeda jauh dengan pembuatan bolu-bolu pada umumnya. Hal yang membedakan "*cake nanas*" dengan bolu yang lain adalah adanya dua tahap penambahan buah pada proses pembuatannya. Penambahan buah yang pertama dilakukan dengan menambahkan buah yang telah diblender sebagai pengganti air pada adonan. Tahap penambahan yang kedua adalah nanas dengan menambahkan potongan-potongan buah yang berbeda pada adonan roti. Variasi rasa yang ditawarkan adalah durian, melon selai sirsak, nangka selai pisang dan nanas selai pisang. Sasaran konsumen pada produk kami adalah mahasiswa UIGM dan masyarakat umum disekitar SUMSEL. Pengenalan produk pada konsumen dilakukan dengan cara pemasaran secara langsung dan tak langsung. Pemasaran langsung dilakukan dengan menjualnya secara langsung pada konsumen (*dirrect selling*), sedangkan secara tak langsung (*indirrect selling*) dapat berupa pemberitahuan lewat brosur dan jejaring sosial. Harga yang kami tawarkan terbilang cukup terjangkau. Harga satu loyang "*cake nanas*" adalah Rp.75.000. Dengan harga yang terjangkau ini diharapkan masyarakat menengah ke bawah juga dapat membelinya, sehingga dapat membantu perbaikan gizi masyarakat. Setelah kami adakan penghitungan keuangan, bisnis ini juga dapat terhitung menjanjikan karena dapat mengembalikan modal selama 2 bulan.



DISKUSI

Dalam Program ini kami menghasilkan output berupa variasi kue bolu yang dicampur dengan buah lokal. Dengan Output ini dapat diperoleh pendapatan dan juga pengalaman bisnis bagi mahasiswa. Output produk yang dihasilkan setiap kali produksi dari awal pembuatan ialah berbeda. Pada produksi pertama sengaja dibuat tidak terlalu banyak karena produk ini hanya digunakan untuk mengetahui tentang reaksi pasar terhadap produk. Namun pada produksi-produksi berikutnya setelah produk mempunyai tempat-tempat tetap untuk dipasarkan maka jumlah produk mulai meningkat dengan lima kali produksi dalam satu minggu. Pemasaran dilakukan secara langsung dan tidak langsung. Pemasaran langsung dilakukan dengan memberikan harga promo pada saat awal keluarnya produk ini. Sedangkan pemasaran tidak langsung dilakukan dengan membagi brosur, poster dan juga dilakukan melalui media sosial seperti facebook dan twitter. Upaya promosi yang telah dilakukan cukup berhasil dalam membantu penjualan, karena melalui media promosi ini ada pesanan yang datang dan juga mulai dikenalnya kue bolu buah ini.

Permasalahan dan Penyelesaian

Berikut dikemukakan permasalahan yang terjadi selama pelaksanaan KKN Tematik ini beserta alternatif penyelesaian masalahnya.

a) Pemasaran

Pada awalnya sedikit dari masyarakat yang mengetahui adanya produk ini. Kemudian permasalahan ini di atasi dengan mulai dijalkannya media promosi secara tidak langsung seperti media sosial berupa facebook dan twitter, serta penyebaran brosur dan poster.

b) Organisasi

Secara organisasi tidak ada permasalahan karena semua anggota telah mengetahui tugas masing-masing secara jelas. Dalam pelaksanaannya, semua anggota bekerja sesuai dengan *job description* yang telah diberikan di awal dan tetap melakukan koordinasi dengan dosen pembimbing secara intensif. Permasalahan yang terjadi pada waktu untuk berkoordinasi antar anggota yang cukup susah karena jurusan masing-masing anggota yang berbeda., (Arifudin, 2019). Namun hal ini dapat teratasi dengan komunikasi secara tidak langsung yang dapat cukup membantu seperti lewat handphone maupun media sosial. Buah yang musiman buah yang musiman seperti durian kami siasati untuk mencari banyak *stakeholder* untuk tetap mendapatkan stok buah tersebut. Dalam penyelesaian berbagai masalah kami selesaikan secara tim dan mengikut sertakan dosen pembimbing. Peran dosen pembimbing disini sangatlah penting, selain memberikan saran, dosen pembimbing kami juga sering membantu dalam melaksanakan solusi seperti mengenalkan kami kepada pemasok buah-buahan.(Hertati, 2012)

KESIMPULAN

Program usaha bolu buah dengan nama dagang Cake Nanas ini sudah mulai berjalan Pelaksanaan pengabdian ini Alhamdulillah berjalan dengan baik dan lancar. Melalui pengabdian ini masyarakat mendapat wawasan baru, termotivasi dan antusias untuk berfikir kreatif dan inovatif. Sebagai hasil keberhasilan pengabdian kepada masyarakat ini peserta tertarik untuk memproduksi selai nanas untuk dipasarkan sehingga meminimalisir kerugian akibat anjloknya harga saat tiba masa panen. Tim pengabdian sedang menyiapkan kegiatan



lanjutan terkait dengan pengaplikasian memasarkan produk selai nanas baik dari tampilan atau desain kemasan, penggunaan wadah produk sampai cara memasarkan dan tempat pemasaran produk. Kelemahan dalam pengabdian kali ini adalah waktu yang terbatas dan jarak yang jauh antara tim pengabdian dan mitra pengabdian sehingga perkembangan hanya dapat berbagi informasi secara online. Kemudian dari pelaksanaan program ini pun timbul beberapa masalah seperti masalah karyawan yang belum terampil dalam pembuatan kue, masalah terbatasnya pemasaran, dan kurangnya promosi serta sifat buah yang musiman di pasar. Program usaha kue bolu buah ini dapat dibilang layak untuk dikembangkan karena dilihat dari analisis kelayakan usaha baik secara break event point, return cost ratio, dan B/C ratio dikatakan layak (dengan perhitungan yang sudah diuraikan diatas)

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Terima kasih pada masyarakat desa Kemang dank kepala desa serta ketua adat yang telah banyak meluangkan waktu untuk di wawancara serta mengikuti pelatihan. Saran untuk mengembangkan usaha ke depan yaitu perlunya perluasan pemasaran. Perluasan pemasaran ini nantinya target yang ingin dicapai adalah toko oleh-oleh, sehingga kue bolu buah ini nantinya diharapkan dapat menjadi oleh-oleh khas bogor. Kemudian terkait dengan karyawan yang belum terampil memang perlu dilakukan pelatihan secara rutin dan pengawasan dalam proses pembuatan agar tidak melenceng dari resepnya. Sedangkan saran untuk sifat buah nanas yang musiman adalah tidak menggunakan buah yang tidak sedang musim karena harga buah akan melambung saat tidak musim sehingga akan menaikkan harga produksi.

DAFTAR REFERENSI

- [1] Arifudin, O. (2019). Pengaruh Kompensasi Terhadap Kinerja Karyawan Di PT. GLOBAL (PT.GM). *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, 3(2), 184–190.
- [2] Arifudin, O. (2020). PKM Pembuatan Kemasan, Peningkatan Produksi Dan Perluasan Pemasaran Keripik Singkong Di Subang Jawa Barat. *Integritas : Jurnal Pengabdian*, Vol 4(No 1), 21–36.
- [3] Arifudin, O. (2020). PKM Pembuatan Kemasan Dan Perluasan Pemasaran Minuman Sari Buah Nanas Khas Kabupaten Subang Jawa Barat. *Aptekmas : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 20–28.
- [4] Hertati.L,Asmawati.Syafitri.L Hendarmin.R(2022). Pelatihan Peran Inovasi, E-Commerce, Ekosistem Mendorong Inovasi Produk Unggulan Desa. *ABDIMASY: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat* DOI: <https://doi.org/10.46963/ams.v3i1.522>
- [5] Hertati, L., (2012). Ketidakmerataan Distribusi Pendapatan Rumah Tangga Kota Palembang (Studi Kasus Pusat Kota Pinggir Kota). *Jurnal Media Wahana Ekonomika*, 9(1), pp.47-52.
- [6] Hertati1.L, Asmawati, Hendarmin.R, Syafitri.L.2021. Pelatihan Limbah Nanas Pewarna Alami Kain Jumputan Masyarakat Prabumulih Era Covid-19. *Abdimasy: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 2(1), 77-91. <https://doi.org/10.46963/ams.v2i2.408>
- [7] Hartati1.L, Asmawati, Hendarmin R, Syafitri.L.(2021). Pelatihan Pemberdayaan Jus Sirsak Sebagai Minuman Kesehatan Olahan Alami Pencegah Kanker. *Portal Riset Dan*



- Inovasi Pengabdian Masyarakat (Prima) 1 (1) 37-46. <https://ojs.transpublika.com/index.php/Prima/>
- [8] Hertati.L, Puspitawati.P. Gantino.R, Ilyas.M.(2022). The Sales Volume And Operating Costs As Key Influencing Factors In Covid-19 Pandemic Era. *Global Journal of Accounting and Economy Research* 3, (1), 2022, pp. 83-105. doi.org/10.46791/gjaer.2022.v03i01.05
- [9] Hertati1 Asmawati, Ilyas, Syahfitri, Hendarmin.2022. Determinans PSAK 23 Terhadap Penyajian Pelaporan Keuangan Perusahaan Dagang Era Pademic Covid-19 Pada UMKM di Indonesia. *Media Manajemen Jasa*. 10 (1) 70-83
- [10] Hertati.L, 2022.Akuntansi Sektor Publik. PT. Global Eksekutif Teknologi. ISBN : 978-623-8004-48-5
- [11] Hertati.L, 2022. Green Accounting: Akuntansi dan Lingkungan. *Media Sains Indonesia*, 6233625904, 9786233625906
- [12] Heryati. A, Afriyani. F And Ulfah. B, (2020). "Pelatihan Packaging Produk Makanan Ringan Dan Otak-Otak Pada Kampung Kb Layang-Layang", Prosiding Seminar Nasional Avoer Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Avoer 12 Fakultas Teknik Universitas Sriwijaya
- [13] Heryati and M. I. Herdiansyah, (2020) "The Application of Data Mining by Using K-Means Clustering Method in Determining New Students' Admission Promotion Strategy," *International Journal of Engineering and Advanced Technology*, vol. 9, no. 3, pp. 824–833, 2020.
- [14] Heryati and E. Erduandi,(2018) "Sistem Informasi Pengembangan Karir Mahasiswa Universitas Indo Global Mandiri," *J. Inform. Glob.*, 8, (2), 2018.
- [15] Heryati, A., Yulianti, E., Sartika, D., Saluza, I., & Sanmorino, A., 2019 "The design of smart notification on android gadget for academic announcement," *TELKOMNIKA (Telecommunication Computing Electronics and Control)*, 17, (1), pp. 147-152, 2019
- [16] Heryati, A. (2018). Hubungan Antara Pendidikan dan Pelatihan (Diklat) K3 dan Pemberian kompensasi Terhadap Kinerja Karyawan PT. Kereta Api Indonesia (Persero) Devisi Regional III Palembang. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini*, 9(1), 71-76.
- [17] Pratami.S,Hertati.L, Puspitawati.L, Gantino.R, Ilyas.M .(2021). Teknologi Inovasi Pengolahan Limbah Plastik Menjadi Produk Umkm Guna Menopang Ekonomi Keluarga Dalam Mencerdaskan Keterampilan Masyarakat. *Unit Publikasi Ilmiah Perkumpulan Intelektual Madani Indonesia* 1, (1), pp. 1-11
- [18] Ilyas.M.&Hertati.L(2022) Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Struktur Modal Dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan Era Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA)*. 11(2) 190-205. DOI 10.34010/jika.v11i2.6744
- [19] Kotler, Philip, dan G. A. (2012). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Jakarta : Erlangga.
- [20] Mahmudah Masyhuri, S. W. U. (2017). Analisis Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Pasar Tradisional Sleko Di Kota Madiun. *Jurnal Akuntansi Dan Pendidikan*, 6(1), 59–72.
- [21] Saputra.Y, Hertati.L, Puspitawati.L, Gantino.R, Ilyas.M.(2021). Pengembangan Kuliner Kue Lumpang Khas Daerah Lahat Guna Melestarikan Kuliner Asli Daerah. *Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 2(1), 46-52. <https://doi.org/10.46963/ams.v2i1.335>.



- [22] Terttiaavini, T., & Saputra, T. S. (2022). Literasi Digital Untuk Meningkatkan Etika Berdigital Bagi Pelajar Di Kota Palembang. JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri), 6(3), 2155-2165.
- [23] Terttiaavini, T., Sofian, S., & Saputra, T. S. (2021). Pendampingan Penyusunan Program Rencana Kerja Badan Usaha Milik Desa Dalam Rangka Optimalisasi Potensi Desa Serijabo Ogan Ilir Sumatera Selatan. JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri), 5(6), 3536-3546
- [24] Terttiaavini, T., & Saputra, T. S. (2020). Analisa Pelatihan Strategi Manajemen Penjualan Produk Umkm Menggunakan Digital Marketing Bagi Masyarakat Terdampak Covid-19 Di Kampung Keluarga Berhasil (KB) Layang-Layang Palembang. *Applicable Innovation of Engineering and Science Research (AVoER)*, 697-703.
- [25] Terttiaavini, M. L., Yulius, Y., & Saputra, TS (2020). Evaluating the Kemplang Tunu Production Training for Low Income and Education Communities Using the Kirkpatrick Model. Atlantis Press, 151, 238-242.
- [26] Terttiaavini, T., Marnisah, L., Yulius, Y., & Saputra, T. S. (2019). Pengembangan Kewirausahaan “Kemplang Tunu” Sebagai Produk Cemilan Khas Kota Palembang. *Jurnal Abdimas Mandiri*, 3(1).
- [27] Terttiaavini, T., Fitriani, A., & Saputra, T. S. (2018). Peningkatan Kompetensi Guru Dalam Pembuatan Bahan Ajar Menggunakan Media Pembelajaran Smart Learning Di Kabupaten Sembawa Sumatera Selatan. *Jurnal Abdimas Mandiri*, 1(1).
- [28] Shepherd, P. K. A. dan C. D. (2010). *Innovation Management*. New Jersey: Pearson Education. Inc. Sutarno. (2012). *Serba-Serbi Manajemen Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- [29] Tambajong, G. (2013). Bauran Pemasaran Pengaruhnya Terhadap Penjualan Sepeda Motor Yamaha Di Pt. Sarana Niaga Megah Kerta Manado. *Jurnal EMBA*, 1(1), 1291-1301.
- [30] Masnita, Y., Khomsiyah, & Hermien Triyowati. (2020). Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro (UMi) Melalui Keuangan Inklusi. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 255-262.



HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN