

Urgensi Pengemasan Sayuran dalam Meningkatkan Nilai Jual di Kelompok Petani Sayur Sejahtera Penerima Manfaat PKH Karangrejo

Etik Puji handayani¹, Tri Aristi saputri², Krisnarini³

^{1,3} Program Studi Agroteknologi, Universitas Dharma Wacana

² Program Studi Sistem Informasi, Universitas Dharma Wacana

* Jalan Kenanga Nomor 3 Mulyojati, Metro Barat, Kota Metro, Lampung, Indonesia

*Korespondensi: etikpuji68@gmail.com

Abstrak

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan daya jual sayuran melalui inovasi dalam pengemasan di kelompok Petani Sayur Sejahtera penerima manfaat Program Keluarga Harapan (PKH) Kelurahan Karangrejo. Dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya produk organik, pengemasan yang baik menjadi kunci untuk menarik perhatian konsumen dan mengurangi kerugian pascapanen yang dapat mencapai 12,5 persen di tingkat petani. Pelatihan yang diberikan mencakup teknik pengemasan yang inovatif, seperti penggunaan kemasan aktif dan cerdas, serta pemanfaatan limbah sebagai bahan kemasan. Hasil yang diharapkan dari kegiatan ini adalah peningkatan nilai jual sayuran dan pendapatan kelompok penerima manfaat, serta penerapan praktik pertanian yang lebih berkelanjutan. Dengan menerapkan prinsip-prinsip kemasan berkelanjutan, kelompok penerima manfaat diharapkan dapat meningkatkan daya saing produk mereka di pasar. Kegiatan ini juga mendorong kolaborasi dengan pihak-pihak terkait untuk memperluas jaringan distribusi dan meningkatkan akses pasar, sehingga memberikan dampak positif bagi ekonomi lokal.

Kata Kunci: Daya Jual Sayuran, Komunitas Pertanian, Nilai Tambah Produk, Pengemasan Sayuran, Strategi Pemasaran.

1. ANALISIS SITUASI

Dalam pertanian, pengemasan sayuran sangat penting untuk meningkatkan daya jual dan mengurangi kerugian pasca panen. Kebijakan ekonomi sirkular mendorong pengurangan penggunaan kemasan berbasis fosil dan beralih ke alternatif yang lebih berkelanjutan, yang menjadi tantangan bagi petani, terutama di sektor pertanian organik (Michaliszyn-Gabryś dkk., 2022). Pengemasan yang baik tidak hanya melindungi produk, tetapi juga berfungsi sebagai alat pemasaran yang efektif. Desain kemasan yang menarik dapat mempengaruhi perilaku pembelian konsumen, membantu mengatur beban dalam pengiriman, melindungi

produk selama pengiriman, dan menyampaikan informasi yang diperlukan (Fausiah dkk., 2021; Shah, 2023).

Kerugian pasca panen sayuran yang tinggi, hingga 12,5% di tingkat petani, menunjukkan pentingnya praktik pengemasan yang baik untuk menjaga kualitas dan keamanan produk (Rahman & Saha, 2023). Penelitian menunjukkan bahwa banyak petani masih menggunakan metode pengemasan yang kurang efektif, seperti karung jute atau nilon, yang tidak dapat melindungi sayuran dari kerusakan (Saraswati dkk., 2023).

Masyarakat kini semakin sadar akan pentingnya produk organik, yang meningkatkan permintaan sayuran berkualitas tinggi. Untuk memenuhi permintaan ini, kelompok penerima manfaat perlu memahami karakteristik dan preferensi konsumen terhadap sayuran organik, termasuk kemasan yang menarik dan informatif (Fausiah dkk., 2021). Kemasan inovatif, seperti kemasan aktif dan cerdas, dapat memperpanjang masa simpan sayuran dan menjaga kualitas produk, sehingga menarik lebih banyak konsumen (Madhan dkk., 2020).

Selain itu, menggunakan limbah dari produk buah dan sayuran sebagai bahan kemasan dapat menjadi solusi berkelanjutan yang mengurangi limbah dan meningkatkan kualitas kemasan (Dilucia dkk., 2020). Dengan menerapkan prinsip kemasan ramah lingkungan dan inovatif, kelompok PSS penerima manfaat Program Keluarga Harapan (PKH) Karangrejo dapat meningkatkan nilai jual sayuran mereka dan memenuhi permintaan pasar yang semakin meningkat (Bayram dkk., 2021).

Kegiatan pengolahan dan penambahan nilai pada buah dan sayuran memiliki potensi besar untuk meningkatkan pendapatan kelompok perempuan, seperti yang terlihat dalam program di Distrik Raipur, Chhattisgarh, di mana pelatihan pengemasan dan pelabelan berhasil memberdayakan anggota kelompok (Singh & Roy, 2020). Dengan menerapkan teknik pengemasan yang baik, kelompok PSS penerima manfaat PKH Karangrejo dapat meningkatkan nilai jual sayuran, memberdayakan anggotanya, dan menciptakan sumber pendapatan yang berkelanjutan. Dengan mempertimbangkan berbagai tantangan dan peluang, kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan memberikan pelatihan dan inovasi dalam pengemasan sayuran, sehingga kelompok penerima manfaat dapat meningkatkan daya jual produk mereka dan memenuhi permintaan pasar yang semakin meningkat.

2. METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan ini melibatkan serangkaian pelatihan yang mencakup teori dan praktik mengenai teknik pengemasan sayuran, pemanfaatan limbah sebagai bahan kemasan, serta strategi pemasaran yang efektif untuk menarik perhatian konsumen (Dilucia dkk., 2020; Madhan dkk., 2020). Kegiatan dilaksanakan pada hari Jumat, 13 Desember 2024, dari pukul 13.00 hingga 16.30, untuk Kelompok PSS Penerima Manfaat PKH Karangrejo. Adapun rangkaian kegiatan pengabdian ini diuraikan dalam langkah berikut :

- 1) Pemaparan materi tentang pentingnya pengemasan sayuran untuk meningkatkan nilai jual, dihadiri oleh ibu-ibu rumah tangga dari kelompok tersebut. Peserta diberikan pemahaman tentang berbagai jenis kemasan, desain menarik, dan strategi pemasaran yang efektif.
- 2) Praktik pengemasan sayuran. Tim pengabdian menyediakan peralatan dan perlengkapan yang terbatas untuk mendorong kreativitas peserta dalam menciptakan kemasan yang menarik dan fungsional. Diskusi interaktif selama praktik memungkinkan peserta berbagi ide dan mendapatkan umpan balik dari tim pengabdian, menciptakan suasana belajar yang kolaboratif. Selama kegiatan, peserta didampingi oleh Pendamping PKH dari Kecamatan Karangrejo yang berperan penting dalam memberikan dukungan dan motivasi, serta membantu mereka mengimplementasikan pengetahuan yang diperoleh.
- 3) Desain dan pencetakan logo dalam bentuk stiker sebagai contoh informasi produk untuk kemasan sayuran. Kami juga memberikan beberapa desain logo tambahan sebagai masukan kepada peserta dan siap membantu jika mereka membutuhkan perubahan pada logo yang telah disiapkan.
- 4) Diskusi tentang strategi pemasaran, di mana peserta berbagi ide tentang penggunaan media sosial dan promosi untuk meningkatkan visibilitas produk mereka. Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya memberikan pengetahuan dan keterampilan praktis, tetapi juga mendorong peserta untuk berpikir inovatif dalam meningkatkan daya jual sayuran mereka.

3. PELAKSANAAN DAN HASIL

Kegiatan pengabdian masyarakat bertema "*Packaging* Sayuran untuk Meningkatkan Nilai Jual" dilaksanakan untuk Kelompok PSS Penerima Manfaat PKH di Kelurahan Karangrejo, Kecamatan Metro Utara, Kota Metro, Lampung.

Peserta kegiatan ini adalah ibu rumah tangga penerima manfaat PKH yang ingin menambah penghasilan keluarga melalui penanaman, pengelolaan, dan penjualan sayuran. Kegiatan ini bertujuan memberikan pengetahuan dan keterampilan tentang pentingnya pengemasan sayuran yang baik dan menarik.

Peserta didampingi oleh Pendamping PKH dari Kecamatan Karangrejo yang bernaung di bawah Dinas Sosial. Pendamping ini memberikan dukungan dan motivasi, serta membantu peserta mengelola pertanian dari persiapan lahan, penanaman bibit, perawatan, hingga pemanenan dan penjualan hasil pertanian. Dalam satu kelompok, peserta dibagi menjadi dua tim yang masing-masing mengelola tanah untuk meningkatkan pemasukan. Pendamping juga berperan aktif dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini hingga implementasi hasil pelatihan sesuai target yang diinginkan.

Diharapkan setelah mengikuti pelatihan, kelompok penerima manfaat dapat mengurangi kerugian pascapanen hingga 50% dan meningkatkan daya jual sayuran mereka melalui penerapan kemasan yang lebih menarik dan informatif (Fausiah dkk., 2021; Rahman & Saha, 2023).

Peningkatan Pengetahuan.

Peserta memahami pentingnya pengemasan sayuran melalui materi yang mencakup jenis kemasan, desain menarik, dan strategi untuk meningkatkan harga jual sayuran. Berikut adalah foto bukti kegiatan pemberian materi oleh dua pemateri tentang pengemasan. Pemateri pertama membahas pentingnya pengemasan sayuran dan jenis kemasan, sementara pemateri kedua membahas desain kemasan yang menarik dan strategi meningkatkan harga jual sayuran. Hasil dari evaluasi pre-test dan post-test menunjukkan peningkatan pengetahuan dari peserta sebanyak 80%.



Gambar 2. Pelaksanaan Pemberian Materi

Sumber: Dok. Pengabdian, 2024.

Praktik Pengemasan

Peserta berhasil melakukan praktik pengemasan sayuran dengan peralatan yang disediakan, menciptakan kemasan yang menarik dan fungsional, serta berbagi ide dan mendapatkan umpan balik dari tim pengabdian melalui diskusi interaktif. Foto di bawah ini menunjukkan peserta yang aktif dalam praktik pengemasan sayuran, menciptakan suasana belajar yang interaktif dan kolaboratif.



Gambar 2. Praktik Pengemasan Sayuran

Sumber: Dok. Pengabdian, 2024.

Peserta berhasil membuat kemasan yang menarik secara visual dan fungsional, mempertimbangkan daya tahan sayuran, serta menunjukkan kreativitas dalam penggunaan warna, grafis, dan bentuk yang unik. Berikut merupakan foto sayuran yang belum dikemas yang disediakan oleh peserta yaitu hasil dari proses penanaman yang mereka lakukan.



Gambar 3. Sayuran Sebelum Pengemasan

Sumber: Dok. Pengabdian, 2024.

Gambar 4 merupakan foto sayuran dari hasil pengemasan yang dilakukan oleh peserta sehingga terlihat lebih menarik dan juga dapat meningkatkan daya tahan sayuran.



Gambar 4. Sayuran Setelah Pengemasan

Sumber: Dok. Pengabdian, 2024.

Gambar 5 peserta menunjukkan kebanggaan mereka terhadap hasil kemasan sayuran yang telah mereka buat. Ini mencerminkan keberhasilan pelatihan dan praktik yang dilakukan.



Gambar 5. Hasil Praktik Kemasan Sayuran

Sumber: Dok. Pengabdian, 2024.

Desain Logo dan Stiker.

Sebagai hasil pengabdian, tim kami mendesain dan mencetak logo dalam bentuk stiker yang berfungsi sebagai contoh informasi produk untuk menunjang kemasan sayuran. Selain itu, kami juga memberikan beberapa desain logo tambahan sebagai masukan kepada peserta untuk implementasi logo mereka. Kami siap membantu peserta jika mereka membutuhkan perubahan pada logo yang telah disiapkan, sehingga mereka dapat memiliki identitas yang sesuai dengan produk mereka.

Gambar 6 merupakan hasil desain logo yang disiapkan oleh tim pengabdian dan dicetak dalam bentuk stiker meskipun masih dalam jumlah yang terbatas sebagai contoh informasi yang dicantumkan pada kemasan produk.



Gambar 6. Logo Hasil Desain Tim Pengabdian
Sumber: Dok. Pengabdian, 2024.

Hasil dan Dampak Kegiatan: Peningkatan Penjualan

Hasil diskusi selama kegiatan menunjukkan antusiasme dan partisipasi aktif peserta, yang menekankan pentingnya inovasi dalam pengemasan untuk menarik perhatian konsumen, serta perlunya eksplorasi bahan kemasan ramah lingkungan dan teknologi baru untuk memperpanjang umur simpan sayuran. Peserta juga sepakat bahwa *branding* yang kuat dan mudah diingat dapat meningkatkan nilai jual produk, dan mereka berencana memanfaatkan media sosial serta promosi untuk meningkatkan visibilitas produk yang telah dikemas dengan baik. Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian masyarakat ini berhasil meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta mengenai pengemasan sayuran, sehingga mereka dapat meningkatkan daya jual sayuran dan memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal serta memperluas jangkauan pasar di Kota Metro.

Sebelum pelaksanaan pengemasan, kelompok penerima manfaat hanya menjual sayuran mereka dari pasar ke pasar atau kepada penjual sayuran. Setelah pelaksanaan pengemasan, mereka berhasil merambah ke berbagai kegiatan di Kota Metro, seperti:

- a) Agro Ceria setiap hari Jumat pada minggu ke-2 dan ke-4.
- b) *Metro Sport Tourisme* (MST) setiap hari Minggu pada minggu ke-2.
- c) *Car Free Day* pada hari Minggu minggu pertama.
- d) Agro Ceria Dinas Tanaman Pangan.

e) MST Disporapar.

Kegiatan-kegiatan tersebut selalu berpindah tempat sesuai dengan jadwal yang dibuat oleh dinas terkait, memberikan kesempatan lebih luas bagi peserta untuk memasarkan produk mereka.

4. PENUTUP

Kegiatan pengabdian masyarakat ini berhasil memberikan pelatihan pengemasan sayuran kepada kelompok PSS penerima manfaat PKH Kelurahan Karangrejo. Dengan pemahaman tentang pentingnya pengemasan yang baik dan ramah lingkungan, kelompok ini diharapkan dapat meningkatkan daya jual produk sayuran mereka. Teknik pengemasan inovatif, seperti kemasan aktif dan cerdas serta pemanfaatan limbah sebagai bahan kemasan, dapat memperpanjang masa simpan sayuran dan menarik perhatian konsumen yang peduli pada produk organik.

Hasil yang diharapkan dari kegiatan ini mencakup pengurangan kerugian pascapanen yang dapat mencapai 12,5% di tingkat petani dan peningkatan nilai jual sayuran dapat meningkatkan pendapatan kelompok penerima manfaat. Penelitian menunjukkan bahwa kemasan yang menarik dan informatif adalah faktor terpenting dalam menarik perhatian konsumen terhadap sayuran organik. Selain itu, pengemasan yang baik dapat berfungsi untuk mengonsolidasikan beban unit dalam pengiriman, melindungi produk selama proses pengiriman, serta menyampaikan informasi yang diperlukan kepada konsumen.

Dengan demikian, kegiatan ini berkontribusi pada peningkatan ekonomi lokal dan mendukung praktik pertanian yang lebih berkelanjutan. Kedepan, disarankan agar kelompok penerima manfaat terus berinovasi dalam pengemasan dan pemasaran sayuran, serta menjalin kemitraan dengan pihak terkait untuk memperluas jaringan distribusi dan meningkatkan akses pasar. Dengan menerapkan prinsip-prinsip kemasan berkelanjutan dan inovatif, kelompok PSS penerima manfaat PKH Karangrejo dapat meningkatkan nilai jual sayuran mereka, mengurangi limbah, dan menciptakan sumber pendapatan yang berkelanjutan.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini.

Terima kasih kepada kelompok PSS penerima manfaat PKH Kelurahan Karangrejo yang telah berpartisipasi aktif dan menunjukkan antusiasme dalam mengikuti pelatihan pengemasan sayuran. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada para fasilitator yang telah mendukung kegiatan ini, baik secara langsung maupun tidak langsung.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Bayram, B., Ozkan, G., Kostka, T., Capanoglu, E., & Esatbeyoglu, T. (2021). Valorization and Application of Fruit and Vegetable Wastes and By-Products for Food Packaging Materials. *Molecules*, 26(13), 4031. <https://doi.org/10.3390/molecules26134031>
- Dilucia, F., Lacivita, V., Conte, A., & Del Nobile, M. A. (2020). Sustainable Use of Fruit and Vegetable By-Products to Enhance Food Packaging Performance. *Foods*, 9(7), 857. <https://doi.org/10.3390/foods9070857>
- Fausiah, E., Sarma, M., & Najib, M. (2021a). Customer Preference And Satisfaction Level Toward Organic Vegetable Attribute (Case Study On Top Buah Segar Cibubur). *Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship*. <https://doi.org/10.17358/ijbe.7.1.53>
- Fausiah, E., Sarma, M., & Najib, M. (2021b). Customer Preference And Satisfaction Level Toward Organic Vegetable Attribute (Case Study On Top Buah Segar Cibubur). *Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship*. <https://doi.org/10.17358/ijbe.7.1.53>
- Madhan, S., Espírito Santo, C., . L. P. A., . P. D. S., & . P. D. G. (2020). Active and Intelligent Packaging with Phase Change Materials to Promote the Shelf Life Extension of Food Products. *KnE Engineering*. <https://doi.org/10.18502/keg.v5i6.7037>
- Michaliszyn-Gabryś, B., Krupanek, J., Kalisz, M., & Smith, J. (2022). Challenges for Sustainability in Packaging of Fresh Vegetables in Organic Farming. *Sustainability*, 14(9), 5346. <https://doi.org/10.3390/su14095346>
- Rahman, M. A., & Saha, M. K. (2023a). Analyzing the existing value chains of fruits and vegetables in selected upazilas of Bangladesh. *International Journal of Agricultural Research, Innovation and Technology*, 13(1), 123–130. <https://doi.org/10.3329/ijarit.v13i1.68069>
- Rahman, M. A., & Saha, M. K. (2023b). Analyzing the existing value chains of fruits and vegetables in selected upazilas of Bangladesh. *International Journal of Agricultural Research, Innovation and Technology*, 13(1), 123–130. <https://doi.org/10.3329/ijarit.v13i1.68069>

- Saraswati, A., Indrawan, D., & Rifin, A. (2023). Implementation of High Value Vegetable Eco Packaging: Case Study on Local Agricultural Company in Yogyakarta. *Business Review and Case Studies*. <https://doi.org/10.17358/brcs.4.2.112>
- Shah, K. (2023). Impact Of Packaging On Consumer Buying Behaviour. *Interantional Journal Of Scientific Research In Engineering And Management*, 07(03). <https://doi.org/10.55041/IJSREM17886>
- Singh, R., & Roy, G. (2020). Economic resurgence through processing and value addition of fruits and vegetables for women SHGs of district Raipur in Chhattisgarh. *International Journal of Chemical Studies*, 8(2), 3010–3012. <https://doi.org/10.22271/chemi.2020.v8.i2at.9870>