
Inovasi pengolahan pepaya menjadi keripik : strategi *packaging* dan pelabelan untuk meningkatkan pendapatan UMKM

Teguh Santoso¹, M. Ramadhan¹, Wahyu Akbar¹, Siti Komariah Hildayanti¹, Reny Aziatul Pebriani², Herda Sabriyah Dara Kospa³

¹Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Indo Global Mandiri, Indonesia

²Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Indo Global Mandiri, Indonesia

³Perencanaan Wilayah Dan Kota, Fakultas Ekonomi, Universitas Indo Global Mandiri, Indonesia

Penulis korespondensi : Teguh Santoso

E-mail : Gusan101214@gmail.com

Diterima: 12 Agustus 2024 | Direvisi: 05 September 2024 | Disetujui: 07 September 2024 | © Penulis 2024

Abstrak

Desa Lubuk Enau di Kecamatan Lembak, Kabupaten Muara Enim, Sumatera Selatan, mayoritas penduduknya adalah petani dengan komoditas utama berupa pepaya. Namun, hasil pertanian pepaya belum dikelola dengan baik, sehingga nilai jualnya rendah. Pengabdian ini bertujuan untuk mendampingi masyarakat Desa Lubuk Enau dalam mengembangkan inovasi produk UMKM dengan mengolah pepaya menjadi keripik. Kegiatan ini melibatkan sosialisasi dan pelatihan kepada masyarakat mengenai proses pengolahan, pengemasan, dan pelabelan produk. Dengan pengemasan yang menarik dan pelabelan yang informatif, produk keripik pepaya diharapkan memiliki daya tarik lebih dan nilai jual yang lebih tinggi. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa masyarakat sangat antusias dan memiliki peningkatan pengetahuan mengenai pentingnya pengemasan dan pelabelan dalam pemasaran produk. Evaluasi dan pengawasan kontinyu dilakukan untuk memastikan kualitas produk. Inovasi produk ini diharapkan dapat meningkatkan pendapatan UMKM dan kesejahteraan masyarakat Desa Lubuk Enau.

Kata kunci: pengolahan; packaging; pelabelan; UMKM

Abstract

Lubuk Enau Village in Lembak Sub-district, Muara Enim Regency, South Sumatra, has a majority of farmers whose main commodity is papaya. However, papaya agricultural products have not been managed properly, resulting in low selling value. This service aims to assist the Lubuk Enau Village community in developing innovative MSME products by processing papaya into chips. This activity involves socialization and training to the community on processing, packaging, and product labeling. With attractive packaging and informative labeling, papaya chip products are expected to have more appeal and higher selling value. The results of the activity show that the community is very enthusiastic and has increased knowledge about the importance of packaging and labeling in product marketing. Continuous evaluation and supervision are carried out to ensure product quality. This product innovation is expected to increase the income of MSMEs and the welfare of the Lubuk Enau Village community.

Keywords: processing; packaging; labeling; MSMEs

PENDAHULUAN

Desa Lubuk Enau, yang terletak di Kecamatan Lembak, Kabupaten Muara Enim, Sumatera Selatan, adalah salah satu desa yang kebanyakan penduduknya bermata pencaharian sebagai petani. Di daerah ini ada banyak komoditas pertanian yang tumbuh subur, salah satunya adalah pepaya. Petani di Desa Lubuk Enau belum melakukan sesuatu yang baru untuk mengelola produk UMKM mereka. Mereka masih menjual pepaya ke pengepul karena banyaknya pertanian pepaya dan harganya rendah. Oleh karena itu, Mahasiswa KKN-T Kelompok 11 berusaha membantu masyarakat Desa Lubuk Enau mengeksplorasi kembali potensinya dengan meningkatkan kapasitas pemberdayaan sumber daya alam manusianya. Mereka akan melakukan ini dengan memberikan pelatihan dan sosialisasi tentang cara mengolah potensi buah pepaya untuk meningkatkan pendapatan UMKM masyarakat Desa Lubuk Enau. Menurut (Kadi et al., 2022) Perusahaan mikro, kecil, dan menengah (UMKM) adalah perusahaan komersial yang dikelola oleh individu atau entitas komersial dalam skala kecil atau mikro. Untuk mendorong ekonomi kreatif dan meningkatkan kapasitas masyarakat dengan memanfaatkan potensi desa, usaha kecil dan menengah (UMKM) dapat menjadi contoh bagi kelompok masyarakat lain (Pranata et al., 2024). Sebelumnya produk olahan UMKM yang berada di Desa Lubuk Enau adalah keripik dari olahan buah nanas dan melon oleh karena itu kami menambahkan variasi produk olahan baru UMKM dari buah pepaya. Masyarakat menanam buah pepaya karena mudah dirawat dan mengandung banyak vitamin C dan likopen yang meningkatkan sistem kekebalan tubuh dan membantu pencernaan yang kuat (Syafitri & Malasari, 2023).

Permasalahan masyarakat di Desa Lubuk Enau yaitu, mereka menjual langsung buah pepaya tanpa dikelola menjadi produk olahan yang mengakibatkan kurangnya pendapatan masyarakat dari harganya yang rendah dan tidak menguntungkan serta belum adanya inovasi dari pengelolaan buah pepaya tersebut untuk dijadikan produk olahan yang bisa meningkatkan nilai jualnya. Oleh sebab itu, Solusi yang ditawarkan oleh Mahasiswa KKNT adalah dengan menawarkan inovasi untuk mengolah buah pepaya tersebut menjadi produk olahan keripik dan mengajarkan bagaimana pembuatan produk keripik tersebut. Inovasi dapat meningkatkan ketertarikan pelanggan dan memperluas pangsa pasar. Keripik pepaya adalah salah satu produk olahan yang memiliki prospek pasar yang bagus. Dengan pengolahan yang tepat, pepaya yang melimpah dapat diubah menjadi produk yang memiliki masa simpan yang lebih lama dan nilai jual yang lebih tinggi. Namun, kualitas produk olahan tidak hanya dipengaruhi oleh kualitas produk itu sendiri, tetapi juga strategi pemasaran yang efektif, seperti kemasan (kemasan) dan pelabelan. Pelabelan dan Pengemasan, yang merupakan identitas produk secara langsung, bertanggung jawab atas penampilannya. Oleh karena itu, salah satu hal penting yang harus diperhatikan oleh pelaku industri rumah tangga adalah manajemen penampilan. Pandangan pertama konsumen selama lima detik sangat memengaruhi pilihan mereka, sehingga penampilan sangat penting bagi konsumen di pasaran (Irrubai, 2016). Kemasan yang menarik dan fungsional tidak hanya berfungsi untuk melindungi produk dari kerusakan tetapi juga sebagai alat promosi yang dapat menarik minat konsumen. Label yang informatif dan menarik dapat memberikan informasi penting mengenai produk, seperti bahan baku, nilai gizi, tanggal kadaluwarsa, dan keunikan produk. Strategi pengemasan dan pelabelan yang baik dapat meningkatkan daya tarik produk di mata konsumen sehingga meningkatkan penjualan dan pendapatan masyarakat.

Pendapatan masyarakat berkorelasi dengan perekonomian, pertanian, dan perkebunan, serta usaha lainnya yang dilakukan oleh masyarakat untuk meningkatkan pendapatan keluarga setiap hari. Kemampuan masyarakat untuk membayar kebutuhan sehari-hari mereka, seperti kebutuhan dasar, kebutuhan sosial, dan kebutuhan lainnya, disebut peningkatan pendapatan masyarakat. Peningkatan pendapatan masyarakat ditandai dengan peningkatan penghasilan keluarga, pengeluaran keluarga, dan tabungan keluarga yang lebih besar (Mulyati & Kurnia, 2021). Salah satu upaya untuk meningkatkan pendapatan serta pemberdayaan masyarakat yang bisa dilakukan yaitu dengan memanfaatkan sumber daya yang ada untuk dijadikan sebagai sumber pendapatan sekaligus mempromosikan desa tersebut sebagai salah satu desa wisata (Pebriani, Rum Hendarmin, et al., 2024). Oleh sebab itu program ekonomi kreatif ini diharapkan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat Desa Lubuk Enau dengan memanfaatkan sumber daya alam. Inovasi adalah permulaan atau

Inovasi pengolahan pepaya menjadi keripik : strategi *packaging* dan pelabelan untuk meningkatkan pendapatan UMKM

pengenalan sesuatu yang baru, termasuk produk atau proses baru. Tujuan utama dari proses inovasi adalah untuk menciptakan dan menghasilkan nilai pelanggan yang lebih baik. (Mulyati & Kurnia, 2021). Menurut Irawan (2015), inovasi produk berarti mengembangkan dan memperkenalkan produk baru atau yang baru dikembangkan melalui pemasaran.

Tujuan dari pengabdian ini adalah untuk menemukan cara baru untuk membuat pepaya menjadi keripik dan untuk membuat cara yang lebih baik untuk mengemas dan label pepaya. Dengan demikian, pengabdian ini diharapkan dapat meningkatkan ekonomi desa dan UMKM masyarakat dan memberdayakan masyarakat setempat dengan membuat produk unggulan berbasis lokal.

METODE

Untuk mencapai hasil maksimal dari segala sesuatu yang telah direncanakan sebelumnya, maka pengabdian masyarakat ini akan dilaksanakan dalam beberapa tahap kegiatan, yaitu :

1. Praktik Pembuatan Produk

Kegiatan ini bertujuan agar masyarakat Desa Lubuk Enau memahami tata cara pembuatan, bahan, dan alat yang diperlukan untuk memproduksi Keripik Pepaya. Kegiatan ini juga dilakukan dengan cara memberikan pemahaman betapa pentingnya pengemasan dan labeling produk. Praktik dilaksanakan di kantor Kepala Desa Lubuk Enau, melibatkan mahasiswa KKN-T Universitas Indo Global Mandiri 2024 dan ibu-ibu desa setempat. Melalui kegiatan ini, diharapkan masyarakat dapat mengembangkan keterampilan mereka dalam pembuatan Keripik Pepaya dan meningkatkan perekonomian desa melalui usaha mandiri berbasis produk lokal.

2. Sosialisasi

Pengenalan produk Keripik Pepaya dilakukan melalui penyuluhan kepada masyarakat Desa Lubuk Enau. Salah satu metode yang dapat digunakan untuk memperkuat masyarakat dan khususnya memberikan pemahaman baru adalah dukungan partisipatif (Mustanir et al., 2019). Tim memilih pendekatan partisipatif yang tepat untuk mencapai tujuan pemahaman. Menggunakan model pemberdayaan partisipatif yang melibatkan langsung peserta sebagai peserta pelatihan secara langsung (Retno et al., 2020). Oleh Sebab itu, tujuan dari pelatihan ini adalah untuk memberi masyarakat keterampilan yang diperlukan untuk memanfaatkan potensi dari buah pepaya muda.

Kegiatan ini bertujuan untuk menyadarkan masyarakat mengenai perbandingan penjualan langsung buah pepaya dengan pengolahan menjadi produk olahan keripik serta manfaat pembuatan produk UMKM tersebut. Penyuluhan ini diharapkan dapat membuka pengetahuan dan wawasan masyarakat tentang potensi ekonomi dari produk olahan pepaya, seperti nilai tambah yang diperoleh, peluang pasar yang lebih luas, dan peningkatan pendapatan. Dengan demikian, masyarakat Desa Lubuk Enau diharapkan tertarik dan termotivasi untuk mengembangkan usaha Keripik Pepaya secara berkelanjutan, meningkatkan kesejahteraan desa.

3. Pemasaran

Untuk menjangkau pasar yang lebih luas, sebaiknya melakukan promosi melalui media sosial. Media sosial yang dapat digunakan sebagai alat periklanan antara lain Facebook, Instagram, WhatsApp, dll. Dengan adanya alat promosi ini, kelompok UMKM dapat menjual produk keripik pepayanya dengan lebih mudah tanpa harus menjual produk keripik pepaya di pasar secara manual. Bagi pelaku UMKM yang tidak familier dengan media sosial tetapi memiliki anggota keluarga dapat memberikan bantuan kepada para ibu dan pemilik usaha kecil. Langkah ini akan membantu meningkatkan pemasaran dan penjualan produk, sehingga usaha Keripik Pepaya dapat berkembang lebih pesat.

4. Evaluasi

Kegiatan evaluasi ini dilakukan melalui kegiatan monitoring, supervisi dan dukungan terhadap pengelolaan, pengemasan dan pelabelan keripik pepaya di desa Lubuk Enau. Serta melakukan evaluasi dalam pemasaran.

Inovasi pengolahan pepaya menjadi keripik : strategi *packaging* dan pelabelan untuk meningkatkan pendapatan UMKM

HASIL DAN PEMBAHASAN

Desa Lubuk Enau terdiri dari 3 Dusun, dengan kantor desa terletak di Dusun 1. Meskipun banyak juga masyarakat sebagai pedagang namun usaha yang digeluti sebagian besar milik pribadi/perorangan. Kelompok 11 mahasiswa Kuliah Kerja Nyata Tematik (KKN-T) Universitas Indo Global Mandiri yang mendapat tema kegiatan dengan melihat potensi di Desa Lubuk Enau pastinya berusaha membuat lapangan usaha untuk masyarakat Desa Lubuk Enau. Usaha yang kami ingin ciptakan karena keberadaannya di Desa Lubuk Enau sangat minim akan membuat peningkatan dalam pendapatan dan memperkenalkan produk lokal. Salah satu cara agar produk kreatif lokal dikenal dan memberikan peluang bisnis bagi pelaku usaha lokal adalah melalui peran UMKM. Apalagi peran UMKM dinilai sangat penting dalam meningkatkan pendapatan per kapita dan meningkatkan perekonomian daerah, sehingga UMKM harus mampu berkontribusi terhadap pertumbuhan perekonomian negaranya harus (Halim, 2020).

Sebelum memulai pengolahan buah pepaya menjadi keripik, kelompok 11 KKN-T Universitas Indo Global Mandiri melakukan survey sumber daya alam di Desa Lubuk Enau. Berdasarkan hasil Survey tersebut maka didapatkan hasil bahwa :

1. Desa Lubuk Enau merupakan wilayah yang masyarakatnya dominan berprofesi menjadi petani.
2. Mayoritas hasil kebun dari Desa Lubuk Enau yang cukup melimpah adalah buah pepaya dan nanas. Tapi kami disini berfokus ke pepaya di karenakan lebih banyak yang menanamnya dari pada nanas. Namun harga jualnya yang lumayan rendah mengakibatkan kurangnya pendapatan Masyarakat Desa Lubuk Enau.
3. Ketidaktahuan tentang cara meningkatkan nilai jual pepaya menyebabkan harga pasarnya rendah.

Berikut adalah tahapan-tahapan untuk melaksanakan inovasi yang ditawarkan dalam pembuatan produk, sosialisasi, pemasaran dan evaluasi sebagai berikut :

1. Praktik Pembuatan Produk

Baiklah untuk tahapan pertama yang dilakukan dalam mengolah buah pepaya menjadi keripik adalah mengadakan pendampingan pelatihan pembuatan keripik pepaya kepada ibu-ibu di Desa Lubuk Enau. Letak tempat pelatihannya terletak di Kantor Kepala Desa pada Tanggal 30 Juli 2024 pukul 16.00 WIB sampai selesai. Sebelum melakukan pelatihan Kelompok 11 Mahasiswa KKN-T Universitas Indo Global Mandiri 2024 terlebih dahulu menjelaskan alat dan bahan-bahan apa saja yang diperlukan untuk membuat keripik pepaya tersebut. Berikut adalah Bahan dan alat-alat yang diperlukan :

- Buah Pepaya 1kg
- Tepung terigu 1kg
- Tepung Tapioka 1kg
- Tepung Beras 1kg
- Minyak Goreng
- Kunyit, Bawang putih, Bawang merah, Kunyit, Masako daging, Merica bubuk, Ketumbar, Garam halus
- Serutan/ Pisau, Saringan, Spatula

Setelah penyampaian penjelasan tentang alat dan bahan, kegiatan ini dilanjutkan dengan pelatihan pembuatan keripik pepaya. Berikut proses pembuatan keripik pepaya :

1. Proses pertama dalam pembuatan keripik pepaya adalah memilih buah pepaya yang matang namun masih cukup keras untuk diiris tipis.
2. Setelah pepaya dipilih, langkah selanjutnya adalah pengupasan kulit pepaya menggunakan pisau atau alat pengupas untuk menghilangkan kulit luarnya.
3. Pepaya yang sudah dikupas kemudian melalui proses penyerutan (pengirisan) untuk mendapatkan irisan tipis yang seragam.
4. Pencucian dilakukan pada irisan pepaya tersebut untuk membersihkannya dari sisa-sisa getah dan kotoran yang mungkin masih menempel.

Inovasi pengolahan pepaya menjadi keripik : strategi *packaging* dan pelabelan untuk meningkatkan pendapatan UMKM

5. Setelah dicuci, irisan pepaya direndam dalam air garam atau larutan kapur selama kurang lebih 15 menit pada tahap perendaman untuk memberikan rasa dan menjaga teksturnya.
6. Setelah dicuci yaitu dilakukan penirisan, di mana irisan pepaya ditiriskan hingga benar-benar kering dari air rendaman.
7. Langkah berikutnya sebelum melakukan penggorengan yaitu menghaluskan bumbu yang sudah di siapkan. Bumbu yang telah dihaluskan dicampur dengan pepaya yang telah di siapkan.
8. Langkah terakhir dalam proses pembuatannya adalah menggoreng keripik pepaya dalam minyak panas. Sesudah digoreng lalu di campurkan dengan perasa seperti bumbu perasa jagung, balado, dll.



Gambar 1. Pembuatan Keripik Pepaya

Sesudah pembuatan keripik pepaya dilakukan adalah Packaging dan Labeling pada produk untuk menarik perhatian pelanggan dan meningkatkan daya saing produk. Penampilan produk sangat penting untuk menarik konsumen memasuki pasar, karena kesan pertama konsumen sangat menentukan keputusan konsumen (Irrubai, 2015). Pengemasan yang baik harus berkinerja efisien dan ekonomis. Efisien didefinisikan sebagai penggunaan kemasan pada produk yang membuat pembelian lebih mudah. Untuk mempermudah pelanggan dalam mengingat produk adalah dengan memasang label pada produk. Label kemasan memberikan informasi produk kepada pelanggan. Label menjadi identitas dan melekat dalam ingatan konsumen, Hal ini berdampak besar ketika konsumen ingin membeli kembali (Fauzi et al., 2020).



Gambar 2. Kemasan dan Label Produk

Dalam era internet saat ini, desain kemasan produk dan optimasi media sosial telah terbukti menjadi alat yang berguna untuk meningkatkan visibilitas dan daya tarik produk, sehingga meningkatkan pendapatan dan memperluas jangkauan pasar (Pebriani, Syafitri, et al., 2024) Umumnya,

Inovasi pengolahan pepaya menjadi keripik : strategi *packaging* dan pelabelan untuk meningkatkan pendapatan UMKM

toko-toko yang lebih besar mengirimkan kemasan sebagai sarana utama untuk menawarkan produk untuk dijual di toko (Hidayat & Triharyanto, 2016). Pada dasarnya, kemasan adalah kunci dari sebuah produk, sekalipun suatu produk rasanya enak, konsumen tidak akan membelinya jika kemasannya tidak menarik (Meiriyanti et al., 2020). Dengan memberikan kemasan dan label pada produk keripik pepaya, Anda dapat meningkatkan nilai suatu produk karena membedakannya dari produk sejenis dan menjamin bahwa produk tersebut memiliki reputasi baik (Egim & Nenengsih, 2019). Dengan adanya produk ini diharapkan bisa meningkatkan pendapatan atau perekonomian Masyarakat dan UMKM di Desa Lubuk Enau.

2. Pelaksanakan Sosialisasi

Tahap selanjutnya adalah melakukan sosialisasi tentang betapa pentingnya packaging dan lebeling untuk suatu produk agar memudahkan produk untuk dikenali dan mudah ditemukan. Kegiatan ini juga diadakan untuk meningkatkan semangat Masyarakat UMKM dalam mengembangkan produk dari bahan olahan yang melimpah dari sumber daya alam seperti dari hasil pertanian yang penduduknya banyak berprofesi menjadi petani. Pengenalan produk Keripik Pepaya dilakukan melalui penyuluhan kepada masyarakat Desa Lubuk Enau. Kegiatan ini bertujuan agar masyarakat memahami perbandingan antara pemasaran langsung buah pepaya dengan buah pepaya yang diolah menjadi produk keripik, serta mengetahui keunggulan dari pengolahan produk UMKM ini.



Gambar 3. Label Produk Keripik Pepaya



Gambar 4. Sosialisasi Pengenalan produk keripik pepaya

3. Pemasaran Produk

Tahap selanjutnya adalah pemasaran produk agar dapat menarik pelanggan untuk mengetahui produk yang dipasarkan. Sangat penting bagi UMKM untuk memanfaatkan berbagai platform media sosial sebagai alat promosi untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Platform media sosial seperti Facebook, Instagram, WhatsApp, dan berbagai pasar lainnya memberikan peluang yang lebih besar untuk memperkenalkan produk secara lebih efektif. Sebagai entitas bisnis, UMKM harus mampu

Inovasi pengolahan pepaya menjadi keripik : strategi *packaging* dan pelabelan untuk meningkatkan pendapatan UMKM

mengikuti perkembangan teknologi, seperti dalam pemasaran media sosial. UMKM yang dapat berkomunikasi dengan pelanggannya melalui media sosial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kemampuan mereka untuk memperoleh akses pasar yang lebih besar (Ariyanti & Darmanto, 2020). Pelaku UMKM bisa lebih mudah memasarkan atau mempromosikan keripik mereka tanpa bergantung pada pemasaran manual atau langsung di pasar konvensional dengan memanfaatkan alat promosi ini. Ibu-ibu dapat meminta bantuan anggota keluarga mereka untuk mempelajari tentang media sosial untuk memasarkan produknya. Dengan metode ini, ibu-ibu akan dapat menggunakan teknologi untuk memperluas jangkauan pasar mereka dan memperoleh keterampilan baru yang akan membantu mereka maju di masa depan.

4. Evaluasi

Tahap terakhir adalah evaluasi. Evaluasi dilakukan melalui pengawasan dan pendampingan terhadap pengelolaan, pengemasan, dan pelabelan keripik pepaya di Desa Lubuk Enau. Pengawasan dilakukan di setiap tahap produksi untuk memastikan kualitas dan konsistensi produk, dan pendampingan diberikan untuk membantu para pelaku UMKM memahami dan menerapkan teknik pengemasan dan pelabelan yang tepat untuk meningkatkan daya tarik produk. Selain itu, evaluasi pemasaran dilakukan untuk mengevaluasi strategi promosi yang digunakan dan memberikan rekomendasi untuk perbaikannya. Tujuan dari semua ini adalah untuk meningkatkan daya saing keripik pepaya Desa Lubuk Enau di khalayak luas.

SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan yang diambil dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada Masyarakat UMKM. Kegiatan pengolahan, packaging dan pelabelan ini berjalan lancar, Masyarakat di Desa Lubuk Enau sangat antusias terhadap kegiatan ini. Kegiatan ini menjadikan pelaku UMKM dan Masyarakat Desa Lubuk Enau untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan mengenai olahan dan betapa pentingnya packaging dan pelabelan dalam membuat produk dan memasarkan produk untuk menarik perhatian pembeli dan meningkatkan daya saing produk local.

Saran yang dapat disampaikan yaitu Desa Lubuk Enau perlu terus mengembangkan inovasi produk melalui penambahan rasa yang berbeda dan kemasan yang menarik agar produk keripik pepaya semakin diminati konsumen dan meningkatkan nilai jualnya. Selain itu, Anda perlu memanfaatkan media sosial seperti Facebook, Instagram, dan WhatsApp dengan lebih baik untuk mempromosikan produk Anda secara online, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan pemasaran Anda. Pelatihan dan sosialisasi kepada masyarakat juga penting untuk memperdalam pemahaman Anda tentang pentingnya pengolahan dan pemasaran produk, serta mengembangkan keterampilan untuk menjalankan bisnis mandiri. Terakhir, evaluasi dan pemantauan berkelanjutan terhadap aktivitas pemrosesan, pengemasan, dan pelabelan produk harus dilakukan untuk meningkatkan proses produksi dan meningkatkan kualitas produk.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih yang sebesar-besarnya kepada masyarakat Desa Lubuk Enau dan Perangkat Desa yang turut membantu dalam melaksanakan kegiatan dari Program Kerja KKN Tematik Universitas Indo Global Mandiri dan Dosen yang telah mendukung pelaksanaan kegiatan ini.

DAFTAR RUJUKAN

- Ariyanti, A., & Darmanto, R. F. (2020). ANALISIS TERHADAP FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT BELI KONSUMEN WARDAH COSMETICS. *Jurnal Manajemen Kewirausahaan*, 17(2), 143. <https://doi.org/10.33370/jmk.v17i2.465>
- Egim, A. S., & Nenengsih. (2019). Strategi Pengembangan Industri Makanan Khas Daerah Di Kota Padang Dengan Pengemasan Dan Pemasaran Berbasis Teknologi. *Jurnal Menara Ekonomi*, 5, 21–34. <https://doi.org/https://doi.org/10.31869/me.v5i3.1660>

Inovasi pengolahan pepaya menjadi keripik : strategi *packaging* dan pelabelan untuk meningkatkan pendapatan UMKM

- Fauzi, R. U. A., Kadi, D. C. A. K., Utomo, R. C., Dewi, L., & Muhtar, S. R. (2020). Branding dan Product Inovation Pada Usaha Mikro Kecil Menengah Krupuk Bawang Desa Mrahu, Kartoharjo Magetan. *Madaniya*, 1(1), 44–52. <https://madaniya.pustaka.my.id/journals44>
- Halim, A. (2020). Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mamuju. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan*, 1, 157–172.
- Hidayat, Y., & Triharyanto, E. (2016). PENINGKATAN DAYA JUAL ANEKA PRODUK OLAHAN MAKANAN MELALUI TEKNIK PENGEMASAN PRODUK. *Jurnal Kewirausahaan Dan Bisnis*, 19, 45.
- Irawan, B. R. (2015). DAMPAK INOVASI PRODUK TERHADAP KINERJA PEMASARAN (STUDI KASUS PADA PELUNCURAN PRODUK BARU DALAM INDUSTRI ROKOK). *AGORA*, 3, 127–137.
- Irrubai, M. L. (2015). STRATEGI LABELING, PACKAGING DAN MARKETING PRODUK HASIL INDUSTRI RUMAH TANGGA DI KELURAHAN MONJOK KECAMATAN SELAPARANG KOTA MATARAM NUSA TENGGARA BARAT. *Society*, 6(1), 15–30.
- Irrubai, M. L. (2016). Strategi Labeling, Packaging dan Marketing Produk Hasil Industri Rumah Tangga. *Sosio-Didaktika: Social Science Education Journal*, 3(1), 17–26. <https://doi.org/10.15408/sd.v3i1.3794>
- Kadi, D. C. A., Fauzi, R. U. A. F., & Purwanto, H. (2022). Labeling Dan Packaging Sebagai Strategi Pemasaran Umkm Keripik Tempe Barokah Desa Garon Balerejo Madiun. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1, 50–59.
- Meiriyanti, R., Widiastuti, C. T., & Widyaswati, R. (2020). Strategi Pengemasan dan Pelabelan Produk Jajanan Jadul di Kelurahan Siwalan Kecamatan Gayamsari Semarang. *Journal of Dedicators Community*, 4, 132–140. <https://doi.org/10.34001/jdc.v4i2.1090>
- Mulyati, T., & Kurnia, T. (2021). Inovasi Pengolahan Keripik Daun Pepaya Guna Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Papaya Leaf Chips Processing Innovation In Order to Increase People's Income. *ALMUJTAMAE: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 88–95.
- Mustanir, A., Hamid, H., & Syarifuddin, R. N. (2019). PEMBERDAYAAN KELOMPOK MASYARAKAT DESA DALAM PERENCANAAN METODE PARTISIPATIF. *Jurnal MODERAT*, 5, 2442–3777. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.25147/moderat.v5i3.2677>
- Pebriani, R. A., Rum Hendarmin, R. M., & Romli, H. (2024). Peningkatan Pendapatan dengan Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengembangan Desa Wisata di Desa Tanjung Baru. *AKM; Aksi Kepada Masyarakat Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4, 295–304. <https://doi.org/https://doi.org/10.36908/akm.v4i2.748>
- Pebriani, R. A., Syafitri, L., & Yustini, T. (2024). Optimasi media sosial dan desain kemasan produk sebagai pendorong pertumbuhan usaha di Desa Kemang. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 8(2), 1128–1135.
- Pranata, R. W., Febriawati, H., Angraini, W., Andrianto, M. B., & Andri, J. (2024). PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PENGELOLAAN PEPAYA MUDA MENJADI PRODUK UMKM (KERIPIK PEPAYA) DI KELURAHAN BERUGE ILIR KECAMATAN PENDOPO KABUPATEN EMPAT LAWANG. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Kuliah Kerja Nyata*, 4, 13–19. <http://jurnal.umb.ac.id/index.php/JIMAKUKERTA>
- Retno, R. S., Utami, S., & Yuhanna, W. L. (2020). Pemanfaatan Ampas Kedelai Menjadi Kerupuk Untuk Meningkatkan Keterampilan Masyarakat Desa Wakah Kecamatan Ngrambe Kabupaten Ngawi. *PANRITA_ABDI Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(3), 298–304. <https://doi.org/https://doi.org/10.20956/pa.v4i3.7609>
- Syafitri, A., & Malasari, N. (2023). Pelatihan Pengolahan Keripik Usus Pepaya Muda sebagai Upaya Meningkatkan Keterampilan Masyarakat dalam Memanfaatkan Potensi Pepaya di Desa Kuapan. *Inovasi Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 13–20. <https://doi.org/10.54082/ijpm.67>