

## **PKM PEMBUATAN KEMASAN DAN PERLUASAN PEMASARAN MINUMAN SARI BUAH NANAS KHAS KABUPATEN SUBANG JAWA BARAT**

**Opan Arifudin**

Ekonomi Syariah, STEI Al-Amar Subang  
Email: [opan.arifudin@steialamar.ac.id](mailto:opan.arifudin@steialamar.ac.id)

### ***Abstract***

*Pineapple is a typical fruit of Subang Regency, but not all pineapples can be sold in the market. This is due to the size of the pineapple that is not all the same, even more small sizes that can not be sold on the market. So as to take advantage of the small size of pineapple, pineapple juice is processed. Therefore, pineapple juice is one of the products of SMEs in Subang Regency. But the problem faced by businesses or small industries today is industrial management and marketing. With community service related to UMKM assistance on the type of pineapple juice traditional drink is expected to provide solutions in improving the welfare of MSMEs. The problem solving method used is based on a management approach in increasing production and sales results with 4 (four) stages of program implementation, namely preparation and planning, implementation of activities, monitoring and evaluation and reflection. The community service program carried out is with packaging innovation in accordance with the rules of the Subang City Health Office and marketing expansion on online platforms and social media.*

***Keywords: Innovation, Marketing***

### **1. PENDAHULUAN**

Subang merupakan salah kabupaten di provinsi Jawa Barat, sebagian besar wilayah Kabupaten Subang adalah pertanian. Sehingga potensi terbesar Kabupaten Subang adalah hasil dari pertanian. Kabupaten Subang bagian selatan terdiri atas dataran tinggi dan pegunungan yang sangat luas dengan tanah pertaniannya. Secara spesifik bahwa Kabupaten Subang pada wilayah selatan ini didominasi oleh perkebunan, baik perkebunan negara maupun perkebunan rakyat, hutan dan lokasi pariwisata. Kabupaten Subang bagian selatan terdiri dari beberapa kecamatan yakni Kecamatan Serangpanjang, Sagalaherang, Jalancagak, Ciater, Cisolak, Kasomalang dan Tanjungsung. Pada daerah ini didominasi oleh perkebunan, seperti kebun nanas dan kebun teh. Pada wilayah ini selain didominasi perkebunan

terdapat juga pertanian tanaman pangan seperti padi, jagung, kacang tanah, ubi jalar dan ubi kayu yang sangat luas. Sehingga mata pencaharian utama masyarakat Subang wilayah selatan adalah bertani.

Kecamatan Jalan cagak ini merupakan salah satu wilayah dengan komoditas pertanian tanaman pangan. Berdasarkan data BPS (2018) Kecamatan Jalancagak adalah wilayah yang dengan produksi buah nanas yang sangat besar. Data pada tahun 2017 dengan luas panen 507 hektar memproduksi nanas sebanyak 9.527,44 ton. Penyumbang terbesar adalah dari Kecamatan Jalancagak.

Buah nanas menjadi ciri khas Kabupaten Subang, dan penyumbang pendapatan daerah. Masa panen buah nanas hampir sepanjang tahun, sehingga buah nanas sangat mudah ditemui di Kabupaten Subang. Namun buah nanas, tidak

hanya dijual dalam bentuk buah saja tetapi juga dengan olahan lain seperti dodol nanas, dan kue nanas. Buah nanas tidak semua bisa dijual, karena tidak semua ukuran buah nanas sama. Sehingga untuk memanfaatkan hasil buah nanas yang ukurannya kecil di buat olahan sari buah nanas.

Perkembangan dalam dunia usaha di Indonesia saat ini yang semakin cepat dan pesat berakibat juga pada perubahan budaya [1]. Sehingga diperlukan inovasi dalam membangun sebuah usaha.

Inovasi adalah salah satu pilihan korporasi dalam menghadapi persaingan pasar dan pengelolaan yang berkelanjutan. Inovasi sebagai upaya dari perusahaan atau organisasi melalui penggunaan teknologi dan informasi untuk mengembangkan, memproduksi dan memasarkan produk yang baru untuk industry [2]. Dengan kata lain bahwa inovasi adalah modifikasi atau penemuan ide untuk perbaikan secara terus-menerus serta pengembangan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

Namun sari buah nanas, dianggap kurang menguntungkan karena besarnya biaya produksi dan minimnya tempat pemasaran. Sehingga pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini berupaya membantu pengembangan usaha sari buah nanas.

Pemasaran adalah suatu sistem dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan produk yang dapat memuaskan keinginan dalam mencapai tujuan perusahaan [3]. Penggunaan Media social saat ini sudah tumbuh dengan pesat dimana setiap orang hampir memiliki akun media social [4]. Penggunaan teknologi dalam pemasaran, sangat membantu pengolahan data pada mitra, khususnya untuk pengolahan data pesanan [5]. Sehingga media sosial merupakan alat yang bisa digunakan dalam mendukung proses pemasaran lebih besar.

Pengabdian masyarakat merupakan tridharma yang harus dilakukan oleh seorang dosen. Oleh karena itu, pengabdian masyarakat ini dilakukan dalam upaya mendampingi usaha sari buah nanas di Kecamatan Jalancagak Kabupaten Subang Provinsi Jawa Barat. Sehingga dalam

upaya menghadapi kelemahan dalam pengemasan dan ketiadaan industri yang dapat menyerap hasil dari UMKM sari buah nanas dibutuhkan inovasi kemasan, dan perluasan pemasaran usaha sari buah nanas di Subang Jawa Barat agar UMKM sari buah nanas dapat bersaing dengan minuman olahan dari perusahaan besar dan terus eksis sebagai minuman tradisional ditengah berjamurnya minuman luar negeri yang ada di Indonesia.

## 2. IDENTIFIKASI MASALAH

Adapun kondisi eksisting masalah yang dihadapi mitra saat ini, yaitu UMKM sari buah nanas pinadrink adalah sebagai berikut :

- 1) Usaha mitra belum memiliki P-IRT
- 2) Mitra mengalami kendala dalam melakukan proses pengurusan P-IRT karena kondisi tempat produksi usaha yang tidak memenuhi syarat.
- 3) Mitra tidak memiliki kemasan yang memadai untuk dijual lebih luas.
- 4) Minimnya pengetahuan akan pemanfaatan manajemen dalam proses produksi
- 5) Minimnya pengetahuan dalam memasarkan produk, karena belum memahami dunia teknologi
- 6) Tempat pemasaran yang sangat minim

## 3. METODELOGI PELAKSANAAN

Metode dalam pelaksanaan program pengabdian masyarakat dalam mendampingi UMKM sari buah nanas pinadrink Desa Curugrendeng Kecamatan Jalancagak Kabupaten Subang Jawa Barat dilakukan dengan beberapa tahapan pelaksanaan program, yaitu sebagai berikut :

### 1) Tahapan Persiapan dan Perencanaan

- a. Tahapan ini dilakukan dengan menyiapkan data-data yang dibutuhkan terkait UMKM sari buah nanas pinadrink Desa Curugrendeng Kecamatan Jalancagak Kabupaten Subang Jawa Barat. Hal ini dibutuhkan untuk

memastikan pendampingan seperti apa yang tepat dengan juga melihat kultur di Desa yang bersangkutan sebagai pertimbangan dalam proses pendampingan.

- b. Menyiapkan program-program pengabdian masyarakat untuk di sosialisasikan kepada UMKM sari buah nanas pinadrink Desa Curugrendeng Kecamatan Jalancagak Kabupaten Subang Jawa Barat dengan design utama adalah pembuatan kemasan baru dan perluasan pemasaran sari buah nanas pinadrink Desa Curugrendeng Kecamatan Jalancagak Kabupaten Subang Jawa Barat.
- c. Menyiapkan peralatan, sarana-prasarana pendukung untuk pelaksanaan program dan formula strategi pelaksanaan program secara tahap demi tahap berdasarkan prioritas program pendampingan UMKM sari buah nanas pinadrink Desa Curugrendeng Kecamatan Jalancagak Kabupaten Subang Jawa Barat.

## 2) Tahapan Implementasi Kegiatan

- a. Mengemukakan strategi proses pelaksanaan program pendampingan UMKM sari buah nanas pinadrink untuk menerapkan pola manajemen terhadap mitra sehingga diharapkan memberikan dampak dan perubahan terhadap mitra sasaran program sesuai dengan tujuan pengabdian masyarakat pendampingan UMKM sari buah nanas pinadrink Desa Curugrendeng Kecamatan Jalancagak Kabupaten Subang Jawa Barat.
- b. Tahapan pelaksanaan ini merupakan adanya komunikasi sinergi dengan mitra terkait keaktifan, peran dan kontribusi mitra sasaran pelaksanaan program pengabdian masyarakat pendampingan UMKM sari buah nanas pinadrink Desa Curugrendeng Kecamatan Jalancagak Kabupaten Subang Jawa Barat.
- c. Dalam proses pengabdian masyarakat pendampingan UMKM Sari buah nanas pinadrink akan dilakukan terus koordinasi terkait progres dari pengabdian masyarakat pendampingan UMKM sari

buah nanas pinadrink Desa Curugrendeng Kecamatan Jalancagak Kabupaten Subang Jawa Barat ini baik berupa data kuantitatif yang diukur selama pelaksanaan program.

- d. Data kuantitatif ini merupakan referensi yang terus dipantau oleh Dosen pengabdian yang dihasilkan pada mitra sasaran sebagai data hasil kegiatan, baik data secara kuantitatif (misalnya jumlah produksi, jumlah omzet, jumlah kader masyarakat, luasan lahan, jumlah tanaman dll) maupun data kualitatif (misalnya kualitas produk, jenis produk, diversifikasi produk, perubahan perilaku masyarakat, keberadaan manajemen usaha/manajemen sosial dan sebagainya).

## 3) Tahapan monitoring dan evaluasi

- a. Proses monitoring dan evaluasi terhadap pelaksanaan program dilakukan setiap minggu dalam 3 (tiga) bulan masa pengabdian masyarakat pendampingan UMKM sari buah nanas pinadrink Desa Curugrendeng Kecamatan Jalancagak Kabupaten Subang Jawa Barat.
- b. Metode evaluasinya yang digunakan menggunakan metode deskriptif yaitu penelitian lapangan (*Field Research*) dengan penyelidikan mendalam yang dilakukan dengan suatu prosedur penelitian lapangan. Penelitian ini juga menggunakan data deskriptif kualitatif, yaitu penelitian yang ditujukan untuk mendiskripsikan atau menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, baik fenomena yang bersifat alamiah ataupun rekayasa manusia.

## 4) Tahap refleksi

Pada tahapan ini, dilaporkan semua proses rangkaian kegiatan pengabdian dan output dari kegiatan ini. tahapan ini juga terkait refleksi terhadap hasil pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh umpan balik terhadap manfaat maupun dampak yang dirasakan UMKM sari buah nanas pinadrink setelah dilakukan pelatihan dan pembinaan. Hal ini diperlukan sebagai masukan bagi

pelaksanaan kegiatan serupa di masa datang. Metode yang digunakan adalah FGD dengan Usaha UMKM sari buah nanas pinadrink Desa Curugrendeng Kecamatan Jalancagak Kabupaten Subang Jawa Barat.

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil dari pengabdian masyarakat dengan program pendampingan UMKM sari buah nanas pinadrink Desa Curugrendeng Kecamatan Jalancagak Kabupaten Subang Jawa Barat dapat dijelaskan hasil dan luaran program serta dampaknya terhadap perubahan mitra selama proses pendampingan menghasilkan inovasi kemasan sari buah nana pinadrink dan mengalami perluasan pemasaran secara signifikan.

Dampak dari program pengabdian masyarakat dengan program pendampingan UMKM sari buah nanas pinadrink Desa Curugrendeng Kecamatan Jalancagak Kabupaten Subang Jawa Barat terhadap mitra sangat besar terkait peningkatan penjualan dari produksi berdasar data setiap bulan dengan rentang waktu pendampingan selama 3 (tiga) bulan dari bulan agustus, September dan oktober tahun 2018. Perlu diketahui bahwa dalam penyelenggaraan produksi ini melibatkan 5 (lima) orang pekerja pada UMKM sari buah nanas pinadrink Desa Curugrendeng Kecamatan Jalancagak Kabupaten Subang Jawa Barat. Program yang dilakukan adalah pendekatan manajemen pemasaran pola pemasaran dan produksi sari buah nanas pinadrink. Hal ini merupakan perubahan dari kemasan sari buah nanas pinadrink dan perluasan pemasaran.

Hal ini dapat dilihat dari berbagai tahapan pengabdian masyarakat yang dilakukan yakni sebagai berikut :

##### 1) Tahap Persiapan dan Perencanaan

Pada tahap ini dilaksanakan observasi ke lokasi mitra dan wawancara dengan pemilik usaha. Dari hasil observasi dan wawancara dengan mitra ditemukan permasalahan yang dialami oleh mitra sebagai berikut:

- a) Usaha mitra belum memiliki P-IRT

- b) Mitra mengalami kendala dalam melakukan proses pengurusan P-IRT karena kondisi tempat produksi usaha yang tidak memenuhi syarat.
- c) Mitra tidak memiliki kemasan yang memadai untuk dijual lebih luas.

Permasalahan-permasalahan di atas perlu diatasi agar usaha mitra dapat lebih berkembang lagi. Berdasarkan permasalahan yang ditemui di atas maka solusi yang ditawarkan pengabdian kepada masyarakat pada UMKM sari buah nanas pinadrink sebagai mitra dalam kegiatan pengabdian ini terbagi pada aspek produksi dan pemasaran produk, yaitu :

##### a) Aspek Produksi

Solusi dari aspek produksi yang ditawarkan oleh dosen pendamping dalam pengabdian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Membantu pengurusan ijin usaha dan P-IRT sehingga sari buah nanas pinadrink dapat dijual lebih luas lagi.
- 2) Memperbaiki kemasan produk sari buah nanas pinadrink dengan membuat kemasan didesain sesuai dengan standar yang telah ditetapkan Dinas Kesehatan dan agar lebih menarik.
- 3) Menerapkan manajemen pada proses produksi UMKM sari buah nanas pinadrink.

##### b) Aspek Pemasaran

Sari buah nanas pinadrink berkualitas yang telah dihasilkan dapat memperluas tempat pemasaran. Solusi dari permasalahan pemasaran yang ditawarkan dalam Program Kemitraan Masyarakat ini adalah memperluas pemasaran ke pasar modern dan pemasaran secara online. Pemasaran secara konvensional pada toko-toko kecil dan besar harus juga di berikan alternatif pemasaran dengan sistem online.

##### 2) Tahap Implementasi Kegiatan

Solusi yang ditawarkan pada tahap persiapan baik aspek produksi maupun aspek pemasaran dilaksanakan pada tahap pelaksanaan ini, kegiatan yang

dilaksanakan pada tahap ini adalah sebagai berikut :

a) Aspek Produksi

1) Meningkatkan kualitas produksi

Dalam produksi mitra tidak mengalami masalah karena proses produksi dilakukan sudah dengan pendekatan manajemen. Hal ini terlihat dari jam kerja yang jelas, perencanaan produksi yang jelas dan capaian produksi yang jelas setiap waktunya.



Gambar 1.1 Proses Produksi Sari Buah Nanas Pinadrink

2) Mengurus Sertifikat Industri Rumah Tangga Pangan (P-IRT) dan izin usaha.

Sertifikat Industri Rumah Tangga Pangan (P-IRT) dikeluarkan oleh Dinas Kesehatan Kota Subang setelah melalui beberapa proses. Tim pengabdian masyarakat mendampingi mitra untuk mengurus izin usaha dan PIRT. Sebagian besar masyarakat pemilik UMKM termasuk mitra merasakan kesulitan dalam mengurus PIRT karena mereka tidak mengerti dengan proses yang harus dilewati padahal sesungguhnya prosesnya sangat mudah dan jelas di Dinas Kesehatan. Tim pengabdian masyarakat mendampingi mitra dalam setiap proses mendapatkan sertifikat P-IRT. Ada beberapa berkas yang harus dipersiapkan oleh mitra sebagai pengajuan awal yaitu Mengisi formulir yang telah disediakan, Fotokopi Sertifikat Penyuluhan Keamanan Pangan (PKP), Fotokopi Kartu Tanda Penduduk pemilik perusahaan,

Fotokopi hasil pemeriksaan air atau bukti pembayaran rekening PDAM, Denah lokasi industry, Denah ruang produksi, Rancangan label pangan, Daftar produk yang diajukan dan Nomor induk berusaha (Izin Usaha). Berkas-berkas yang dibutuhkan dipersiapkan dan di serahkan ke Dinas kesehatan Kota Subang.

Dinas Kesehatan Kota Subang melakukan visitasi ke lokasi produksi sari buah nenas pinadrink untuk melihat kelayakan tempat produksi dan kelayakan produknya sendiri untuk mendapatkan sertifikat PIRT. Bahan dasar yang digunakan serta proses pengolahan produk juga menjadi sorotan utama dari tim visitasi Dinas Kesehatan. Dari hasil kunjungan tim visitasi Dinas Kesehatan Kota Subang terdapat beberapa masukan yang harus dipenuhi oleh mitra agar proses pengurusan PIRT dapat dilanjutkan. Masukan dari Dinas Kesehatan tersebut adalah menyediakan lap kering, membuat catatan penjualan dan segera membuang sampah limbah produksi. Mitra diberikan waktu 10 hari untuk memperbaiki lokasi produksi dan hal-hal lainnya sesuai dengan saran dari tim visitasi Dinas kesehatan Kota Subang.



Gambar 1.2 Kunjungan Dinas Kesehatan Kota Subang untuk Pengurusan PIRT

Tim pengabdian masyarakat mendampingi mitra untuk melengkapi ataupun memperbaiki sarana dan prasarana proses produksi sesuai dengan saran dari tim visitasi Dinas Kesehatan Kota Subang. Semua perbaikan yang dilakukan sesuai dengan saran dari tim visitasi Dinas Kesehatan Kota Subang dilaporkan dan berkas-berkas yang harus dilengkapi diserahkan kembali ke bagian pengurusan PIRT di Dinas Kesehatan Kota Subang. Setelah melewati semua proses untuk mendapatkan sertifikat P-IRT, akhirnya sari buah nanas pinadrink berhasil memiliki sertifikat Industri Rumah Tangga Pangan (PIRT) yang berlaku selama 4 tahun dan siap untuk dikunjungi lagi sewaktu-waktu.

### 3) Desain Kemasan

Pada tahapan ini dihasilkan desain kemasan yang lebih baik dari sebelumnya. Kemasan didesain sesuai syarat yang telah ditetapkan oleh Dinas Kesehatan Kota Subang yaitu minimal memuat nama pangan, merk, netto/berat bersih, komposisi, tanggal kadaluarsa, kode produksi, nama dan alamat IRT (minimal kabupaten, Indonesia, kode pos), nomor PIRT, serta tidak mencantumkan klaim kesehatan atau klaim gizi. Kemasan produk didesain sesuai produk sari buah nanas pinadrink yang dibuat.



Gambar 1.3 Desain kemasan produk sari buah nanas pinadrink.

### b) Aspek Pemasaran

Pemasaran merupakan serangkaian kegiatan yang dilakukan oleh produsen sebagai upaya menjual produk yang dihasilkan kepada konsumen. Mitra didampingi tim pengabdian mengembangkan pemasaran melalui dua cara pemasaran yakni sebagai berikut :

#### 1) Pengembangan pemasaran ke pasar modern

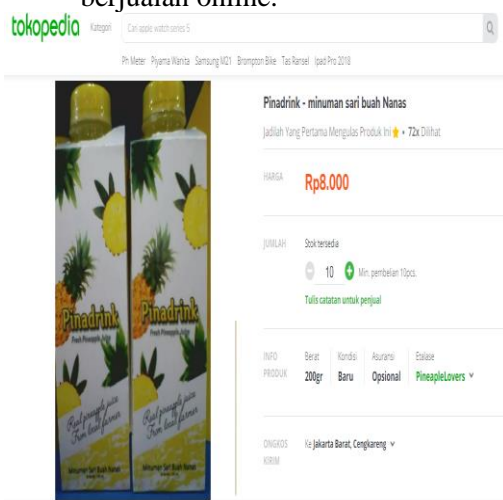
Saat ini banyak konsumen yang memilih berbelanja di pasar modern. Pada pasar modern, penjual dan pembeli tidak bertemu secara langsung. Pengembangan pemasaran ditargetkan dapat menembus ke toko-toko yang lebih besar (toko modern). Mitra didampingi tim pengabdian melakukan survey ke beberapa toko, minimarket dan supermarket untuk dapat memperluas pemasaran. Toko-toko modern tersebut memiliki beberapa standar produk yang dapat dijual ditokonya. Minimal produk telah memiliki sertifikat PIRT yang dikeluarkan oleh Dinas Kesehatan setempat.

Setelah sertifikat nomor PIRT didapat, tim pengabdian mendampingi mitra dalam upaya memasarkan produknya ke toko-toko modern. Mitra perlu didampingi dalam memperkenalkan produknya ke toko-toko modern karena keterbatasan pengetahuan dan kurangnya pengalaman mitra membuat mitra merasa kurang percaya diri untuk memasarkan produknya ke toko-toko besar yakni supermarket. Beberapa minimarket telah menerima produk sari buah nanas pinadrink untuk dipasarkan disana. Sebagian masih proses penyeleksian oleh toko.

#### 2) Pengembangan pemasaran secara online

Website dan media sosial lainnya seperti platform jual online, facebook dan instagram dapat digunakan sebagai

tempat promosi dan transaksi jual beli. Tim pengabdian masyarakat mendampingi mitra dalam menggunakan sosial media untuk memasarkan produknya. Mitra memerlukan pelatihan dan pendampingan secara terus menerus. Keterbatasan ibu-ibu mitra dalam menggunakan teknologi menyulitkan mitra dalam menjual produk secara online. Mitra terus berlatih untuk menggunakan sosial media untuk berjualan online.



Gambar 1.4 Penggunaan Pemasaran Platform Online

### 3) Tahap Evaluasi dan Monitoring

#### a) Evaluasi Perkembangan Usaha Mitra

Pada tahap evaluasi ini diukur keberhasilan program pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan terhadap usaha mitra. Evaluasi dilakukan terhadap dua aspek, yaitu :

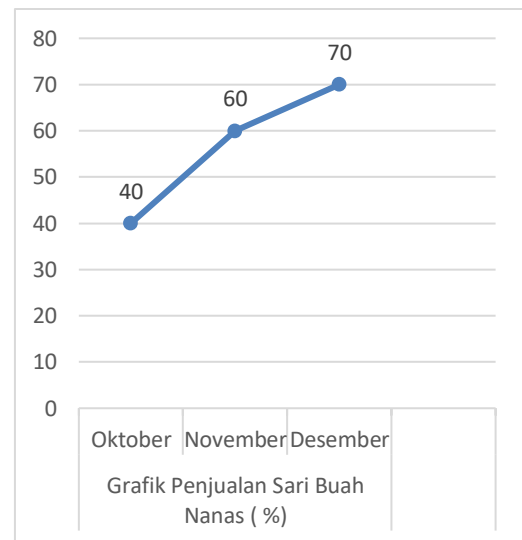
##### 1) Aspek Produksi

Kelayakan proses produksi juga telah mendapatkan jaminan dari Dinas Kesehatan Kota Subang. Pada tanggal 21 September 2018 telah diterbitkan Surat Keputusan Kepala Dinas Kesehatan Kota Subang tentang Pemenuhan Komitmen Sertifikat Nomor Pangan Industri Rumah Tangga “Sari Buah Nanas Pinadrink”. Dinas Kesehatan Kota Subang telah menyatakan bahwa Sari Buah Nanas

Pinadrink layak dan mendapatkan nomor P-IRT yang berlaku hingga 22 September 2022.

##### 2) Aspek Pemasaran

Dari segi pemasaran telah mengalami peningkatan penjualan. Tabel berikut ini memberikan rekapitan penjualan Sari buah nanas pinadrink pada bulan Oktober, November dan Desember. Untuk data penjualan secara rinci dapat dilihat pada grafik di bawah ini.



Grafik 1.5 Peningkatan penjualan Sari buah nanas pinadrink

Jelas terlihat peningkatan penjualan sari buah nanas pinadrink meningkat setiap bulannya pada tahun 2018.

##### b) Evaluasi Proses Kegiatan Pengabdian

Setiap tahapan kegiatan pengabdian telah dilaksanakan sesuai dengan rencana awal kegiatan. Output dari kegiatan juga telah sesuai dengan rencana. Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan mitra, kegiatan pengabdian ini juga telah memberikan manfaat yang besar bagi mitra. Hal ini terbukti dengan pemasaran yang semakin luas dan peningkatan omset penjualan setiap harinya.

Ada beberapa hal yang menjadi kendala dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini, yaitu :

- 1) Susahnya mencari waktu yang pas untuk melatih mitra pemasaran online, karena mitra rata-rata adalah ibu rumah tangga.
- 2) Kondisi mitra yang merupakan ibu-ibu rumah tangga yang tidak akrab dengan teknologi membutuhkan waktu yang cukup lama untuk melatih kemampuan mitra menggunakan website dan media sosial.
- 3) Kurangnya kepercayaan diri mitra untuk memperluas produknya ke pasar-pasar modern.
- 4) Proses pembuatan sertifikat P-IRT memerlukan waktu yang cukup lama karena antrian pemohon di Dinas Kesehatan Subang yang cukup banyak sehingga membuat proses pemasaran juga terlambat.

#### 4) Tahap Refleksi

Pada tahapan ini, dilaporkan semua proses rangkaian kegiatan pengabdian dan output dari kegiatan ini. Luaran yang telah diperoleh juga dilaporkan pada tahapan ini. Luaran yang telah diperoleh adalah artikel, poster kegiatan, modul, dan brosur promosi.

#### 5. KESIMPULAN

Kesimpulan dari program pengabdian masyarakat Dosen STEI Al-Amar Subang dengan program pendampingan UMKM sari buah nanas pinadrink Desa Curugrendeng Kecamatan Jalancagak Kabupaten Subang Jawa Barat terhadap mitra dalam pembuatan kemasan dan perluasan pemasaran, hal ini sesuai dengan design awal program pendampingan terhadap mitra berdasarkan data-data yang ada diperoleh 3 (tiga) bulan sebelum pendampingan. Program pendampingan UMKM sari buah nanas pinadrink Desa Curugrendeng Kecamatan Jalancagak Kabupaten Subang Jawa Barat, terkait perubahan yang dialami oleh mitra program selama dan setelah pelaksanaan program dilakukan dapat dilihat dari 2

indikator perubahan yang dapat disimpulkan berdasar pada data-data yang diperoleh dalam setiap monitoring dan evaluasi program terhadap mitra. Indikator ini terdiri dari inovasi kemasan dan perluasan pasar sari buah nanas pinadrink.

#### 6. UCAPAN TERIMA KASIH

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Tuhan yang Maha Esa, atas berkat dan rahmatNya penulis dapat menyelesaikan karya tulis jurnal pengabdian masyarakat ini dengan sebaik-baiknya. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa kerjasama dan bantuan berbagai pihak sangat membantu dalam menyelesaikan jurnal pengabdian masyarakat ini. Oleh sebab itu, di dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya khususnya kepada :

1. Bapak Juhadi, S.Kom, M.Si selaku ketua STEI Al-Amar Subang sebagai penyanggah dana pengabdian masyarakat
2. Ketua LP3M STEI Al-Amar Subang
3. Bapak Ridwan Nurdin, selaku pemilik UMKM
4. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, yang telah memberikan bantuan dalam penyelesaian jurnal pengabdian masyarakat ini.

#### 7. REFERENSI

- [1] Arifudin, O. (2020). Analisis Budaya Organisasi Dan Komitmen Organisasi Karyawan Bank Swasta Nasional Di Kota Bandung. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi), Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi*, 73–87. Volume 4, No 2, Mei 2020
- [2] Freeman. 2004. *Stakeholder Theory and the Corporate Objective Revisited*". Organization Science. Vo. 15 No.3



- [3] Kotler, Philip, dan Gary Armstrong 2012.  
*Prinsip-prinsip Pemasaran. Edisi 13. Jilid 1.* Erlangga: Jakarta.
- [4] Ery Hartaty, U. W. K. (2020). Pemanfaatan Media Sosial Untuk Meningkatkan Pendapatan Usaha Rumahan Laundry Ibu Rumah Tangga Di Kecamatan Sekip Jaya Palembang. *Aptekmas, Volume 3.* Volume 3, no 1.
- [5] Rezanía Agramanisti Azdy, F. D. (2019). Pemanfaatan Dan Pelatihan Penggunaan Teknologi Informasi Dalam Pengolahan Data Industri Kuliner “Rosa Cake.” *Aptekmas.* Volume 2, Nomor 3.