

PROPOSAL
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
SKEMA PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT MANDIRI



**PEMANFAATAN TANAMAN LOKAL GUNA MENDUKUNG
PERTUMBUHAN EKONOMI DI DESA SIDOMULYO
KULONPROGO DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA**

Oleh:

Aulia Firmansyah, M Par	(0305127207)
M. Fathurrahman Nurul H. S.Par.,MM	(0508057501)
Devita Widyaningtyas Y	(0527038901)
Fatihkah Rahmi Solikhah	(5751777678230172)
Lintang Fajar Agustin	(51240027)
Raylodo Willy Purba	(51240070)

UNIVERSITAS BINA SARANA INFORMATIKA
FEBRUARI 2026

HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul : Pemanfaatan Tanaman Lokal Guna Mendukung Pertumbuhan Ekonomi UMKM & PKK Di Desa Sidomulyo Kulonprogo Daerah Istimewa Yogyakarta
2. Mitra : UMKM dan PKK Di Desa Sidomulyo Kulonprogo Daerah Istimewa Yogyakarta.
3. Ketua Pelaksana
 - a. Nama Lengkap : Aulia Firmansyah
 - b. Jenis Kelamin : Laki-laki
 - c. NIP : 202203042
 - d. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
 - e. Program Studi : Perhotelan Kampus Kota Yogyakarta (D3)
 - f. Email : aulia.firmansyah@hotmail.com
4. Jumlah Anggota : 3
Nama Anggota : Devita Widyaningtyas Yogyanti
Fatikhah Rahmi Sholikhah
M. Fathurrahman Nurul Hakim
- Mahasiswa yang terlibat : 2 Orang
5. Lokasi Kegiatan/Mitra
 - a. Wilayah Mitra : DESA SIDOMULYO KULONPROGO DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
 - b. Kabupaten/Kota : Kulonprogo
 - c. Propinsi : DIY
6. Biaya : Rp.9.664.000,-

Jakarta, 16 Februari 2026

Mengetahui
Rektor UBSI



Prof. Dr. H. Mochamad Wahyudi,
M.Kom, MM, M.Pd, IPU, ASEAN Eng

Ketua Pelaksana

Aulia Firmansyah S.ST.Par., M.Par.

Menyetujui,
Ketua LPPM UBSI



Agus Junaidi, M. Kom

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
DAFTAR ISI	iii
RINGKASAN.....	iv
I. PENDAHULUAN.....	1
II. SOLUSI PERMASALAHAN	6
III. METODE PELAKSANAAN	7
IV. LUARAN DAN TARGET CAPAIAN.....	9
V. ANGGARAN.....	10
VI. JADWAL KEGIATAN	10
DAFTAR PUSTAKA.....	12

RINGKASAN

Program pengabdian masyarakat ini menasar pelaku UMKM dan PKK di Desa Sidomulyo, Kulon Progo, sebagai mitra yang memiliki potensi besar dalam komoditas lokal seperti umbi jalar dan daun kelor, namun terkendala oleh minimnya nilai tambah produk, keterbatasan teknologi pengolahan, serta lemahnya manajemen dan pemasaran. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, tim dari Universitas Bina Sarana Informatika memberikan solusi berupa pelatihan pengolahan nugget berbahan lokal, pendampingan inovasi produk, serta pelatihan branding dan pengemasan. Metode pelaksanaan dilakukan secara langsung di Pendopo Kelurahan Sidomulyo melalui sosialisasi dan pelatihan intensif oleh tutor kepada para peserta. Sebagai luaran dari kegiatan ini, diharapkan tercapainya peningkatan keterampilan pelaku UMKM serta dihasilkan publikasi berupa artikel di jurnal pengabdian kepada masyarakat (Abdimas) STIEAPI, artikel di media massa (press release), serta dokumentasi video kegiatan.

I. PENDAHULUAN

Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia (1), pengembangan UMKM menjadi salah satu prioritas pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan mendorong pertumbuhan ekonomi daerah, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar utama perekonomian Indonesia yang memiliki peran strategis dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, menciptakan lapangan kerja, serta mendorong pertumbuhan ekonomi daerah. Menurut Anindita Trinura Novitasari (2022), UMKM merupakan bagian penting dari struktur ekonomi nasional karena mampu memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pendapatan masyarakat. Ketahanan UMKM juga telah terbukti pada saat krisis moneter tahun 1997–1998, ketika sebagian besar perusahaan besar mengalami penurunan bahkan kebangkrutan, sementara UMKM mampu bertahan dan tetap menjalankan aktivitas ekonominya dengan segala keterbatasan yang dimiliki (2). Kondisi tersebut menunjukkan bahwa UMKM memiliki daya tahan yang kuat dan berpotensi menjadi motor penggerak pembangunan ekonomi yang berkelanjutan. Nilai tambah merupakan peningkatan nilai ekonomi suatu produk yang diperoleh melalui proses pengolahan, pengemasan, maupun inovasi produk. Pengolahan bahan baku lokal menjadi produk yang memiliki nilai tambah merupakan strategi yang efektif dalam meningkatkan pendapatan masyarakat dan daya saing usaha (3). Salah satu strategi yang dapat dilakukan untuk meningkatkan daya saing UMKM adalah melalui pemanfaatan dan pengolahan bahan baku lokal menjadi produk yang memiliki nilai tambah (*value added*) yang lebih tinggi. Pengolahan bahan lokal tidak hanya mampu meningkatkan nilai ekonomi suatu komoditas, tetapi juga dapat memperkuat identitas produk daerah serta mendukung ketahanan pangan lokal. Pemanfaatan sumber daya lokal yang melimpah menjadi produk olahan yang inovatif merupakan langkah penting untuk meningkatkan pendapatan pelaku usaha dan membuka peluang pasar yang lebih luas.

Desa Sidomulyo merupakan salah satu wilayah yang memiliki potensi sumber daya pertanian yang cukup besar, khususnya komoditas umbi jalar. Umbi jalar merupakan tanaman pangan yang mudah dibudidayakan, memiliki kandungan gizi yang baik, serta tersedia dalam jumlah yang relatif melimpah. Namun demikian, pemanfaatan umbi jalar dan daun kelor oleh masyarakat masih didominasi dalam bentuk konsumsi sederhana atau dijual

sebagai bahan mentah dengan harga yang relatif rendah. Kondisi ini menyebabkan nilai ekonomi yang diperoleh petani maupun pelaku usaha belum optimal.

Padahal, umbi jalar memiliki potensi besar untuk diolah menjadi berbagai produk pangan bernilai tambah, seperti Nugget yang berbahan dasar umbi jalar dan Daun Kelor, hingga aneka produk minuman dan makanan modern lainnya. Melalui proses diversifikasi dan inovasi produk, umbi jalar dapat menjadi komoditas unggulan yang mampu meningkatkan daya saing UMKM di Desa Sidomulyo. Selain itu, pengolahan umbi jalar menjadi produk olahan juga dapat memperpanjang masa simpan produk, meningkatkan kualitas kemasan, serta memperluas jangkauan pemasaran.

Meskipun demikian, pengembangan UMKM berbasis pengolahan umbi jalar masih menghadapi berbagai kendala, antara lain keterbatasan pengetahuan mengenai teknologi pengolahan pangan, rendahnya kemampuan manajemen usaha, kurangnya inovasi produk, keterbatasan akses permodalan, serta pemasaran yang masih terbatas pada pasar lokal. Kendala-kendala tersebut menyebabkan potensi ekonomi umbi jalar belum dimanfaatkan secara maksimal untuk mendukung pertumbuhan UMKM dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Oleh karena itu, diperlukan upaya pemberdayaan dan pengembangan UMKM melalui pengolahan bahan lokal umbi jalar sebagai strategi peningkatan nilai tambah produk di Desa Sidomulyo. Pengembangan ini diharapkan mampu meningkatkan kualitas dan variasi produk, memperluas peluang usaha, meningkatkan pendapatan pelaku UMKM, serta mendukung pertumbuhan ekonomi desa yang berkelanjutan. Dengan optimalisasi pengolahan umbi jalar sebagai komoditas lokal unggulan, UMKM di Desa Sidomulyo dapat menjadi lebih produktif, inovatif, dan memiliki daya saing yang lebih tinggi di pasar regional maupun nasional.

1. Analisis Situasi

Desa Sidomulyo memiliki potensi sumber daya pertanian yang cukup besar, terutama pada komoditas umbi jalar yang selama ini menjadi salah satu hasil pertanian masyarakat. Ketersediaan bahan baku yang melimpah serta kondisi lahan yang mendukung menjadikan umbi jalar sebagai komoditas lokal yang memiliki peluang untuk dikembangkan menjadi produk unggulan desa. Selain umbi jalar, ketersediaan daun kelor yang cukup mudah diperoleh di lingkungan masyarakat juga dapat

dimanfaatkan sebagai bahan pendukung dalam pengembangan produk pangan bernilai gizi tinggi. Namun demikian, kondisi yang ada saat ini menunjukkan bahwa pemanfaatan umbi jalar dan daun kelor masih terbatas pada konsumsi rumah tangga atau dijual dalam bentuk bahan mentah. Pola pemasaran seperti ini menyebabkan nilai ekonomi yang diterima petani dan pelaku usaha relatif rendah karena belum adanya proses pengolahan yang mampu meningkatkan nilai tambah produk. kedua komoditas tersebut memiliki potensi besar untuk diolah menjadi berbagai produk pangan inovatif yang memiliki daya saing lebih tinggi di pasar. Kualitas produk menjadi salah satu faktor penting yang menentukan keputusan pembelian konsumen dan keberhasilan suatu usaha. Produk yang memiliki kualitas baik akan lebih mudah diterima pasar dan mampu meningkatkan loyalitas pelanggan (4).



Gambar 1

Ibu-ibu PKK Desa Sidomulyo

UMKM di Desa Sidomulyo memiliki peran penting dalam mendukung perekonomian masyarakat. Akan tetapi, sebagian besar pelaku UMKM masih menghadapi berbagai kendala dalam pengembangan usaha. Berdasarkan hasil identifikasi awal, beberapa permasalahan yang dihadapi meliputi rendahnya pengetahuan dan keterampilan dalam teknologi pengolahan pangan, terbatasnya kemampuan dalam melakukan inovasi produk, kurangnya pemahaman mengenai standar kualitas dan keamanan pangan, serta masih rendahnya kemampuan dalam pengemasan dan pemasaran produk. Melihat kondisi tersebut, diperlukan suatu program pemberdayaan masyarakat yang berfokus pada peningkatan kapasitas pelaku UMKM dalam mengolah bahan baku lokal menjadi produk bernilai tambah. Salah satu alternatif yang dapat dikembangkan adalah pembuatan nugget berbahan dasar umbi jalar dan daun kelor sebagai produk pangan inovatif yang memiliki nilai gizi, nilai ekonomi, serta daya tarik pasar yang lebih tinggi. Produk ini tidak hanya memanfaatkan potensi lokal yang tersedia, tetapi juga dapat menjadi solusi diversifikasi pangan berbasis sumber daya desa.



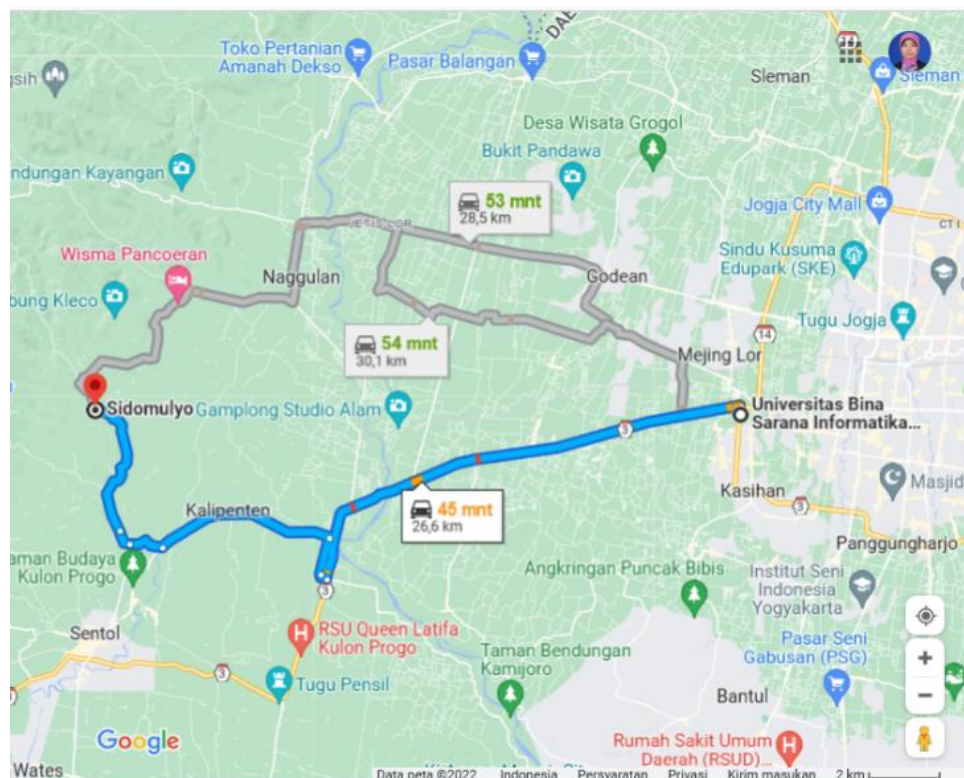
Gambar 2

UMKM Desa Sidomulyo

Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pelatihan, pendampingan produksi, pengemasan, dan strategi pemasaran, diharapkan pelaku UMKM mampu meningkatkan keterampilan dan pengetahuan dalam mengembangkan usaha berbasis bahan lokal. Program ini juga diharapkan dapat mendorong terciptanya produk unggulan Desa Sidomulyo yang memiliki nilai tambah tinggi, meningkatkan pendapatan masyarakat, memperkuat kemandirian ekonomi desa, serta mendukung pertumbuhan UMKM yang berkelanjutan. Dengan demikian, potensi umbi jalar yang selama ini belum dimanfaatkan secara optimal dapat menjadi sumber pertumbuhan ekonomi baru bagi masyarakat Desa Sidomulyo.

2. Peta Lokasi Mitra

Mitra pengabdian masyarakat kali ini adalah pelaku UMKM Kelurahan Sidomulyo, Kulon Progo, Yogyakarta. Kegiatan dilakukan di Pendopo Kelurahan Sidomulyo Kulon Progo dengan jarak tempuh dari Universitas Bina Sarana Informatika ke lokasi adalah 27 km.



Gambar 3

Peta Kelurahan Sidomulyo

3. Permasalahan Mitra

Berdasarkan hasil analisis situasi yang telah dilakukan, terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM di Desa Sidomulyo dalam upaya pengembangan usaha berbasis pengolahan umbi jalar dan daun kelor, yaitu sebagai berikut:

a. Rendahnya pemanfaatan bahan baku lokal

Umbi jalar dan daun kelor yang tersedia melimpah di Desa Sidomulyo sebagian besar masih dijual dalam bentuk bahan mentah atau dikonsumsi secara sederhana, sehingga nilai ekonomi yang diperoleh masyarakat dan pelaku UMKM masih relatif rendah.

b. Kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam pengolahan produk

Pelaku UMKM belum memiliki pengetahuan dan keterampilan yang memadai terkait teknologi pengolahan pangan, khususnya dalam mengembangkan produk inovatif berbahan dasar umbi jalar dan daun kelor yang memiliki daya saing di pasaran.

c. Minimnya inovasi dan diversifikasi produk

Produk yang dihasilkan UMKM masih terbatas dan belum banyak memanfaatkan potensi umbi jalar sebagai bahan baku utama untuk menghasilkan produk olahan yang lebih menarik, modern, dan sesuai dengan kebutuhan konsumen.

II. SOLUSI PERMASALAHAN

Pemberdayaan masyarakat merupakan upaya meningkatkan kemampuan dan kemandirian masyarakat dalam mengelola potensi yang dimiliki untuk mencapai kesejahteraan yang lebih baik. Salah satu metode pemberdayaan yang efektif adalah melalui pelatihan dan pendampingan karena dapat meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan motivasi masyarakat secara langsung (5). Pelatihan yang berfokus pada peningkatan kualitas produk, inovasi usaha, serta pemasaran dapat membantu UMKM mengatasi berbagai kendala yang dihadapi. Selain itu, pendampingan yang berkelanjutan dapat memastikan bahwa pengetahuan yang diperoleh peserta dapat diterapkan secara nyata dalam kegiatan usaha sehari-hari (6).

Untuk menjawab permasalahan utama mitra, kegiatan pengabdian akan difokuskan pada beberapa program utama, yaitu:

1. Pelatihan Pengolahan Nugget Umbi Jalar dan Daun Kelor

Memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada pelaku UMKM mengenai proses pembuatan nugget berbahan dasar umbi jalar dan daun kelor mulai dari persiapan bahan, proses pengolahan, hingga produk siap dipasarkan.

2. Pendampingan Diversifikasi dan Inovasi Produk

Membantu mitra mengembangkan produk olahan yang memiliki cita rasa, tekstur, dan tampilan yang menarik sehingga mampu meningkatkan daya saing produk di pasaran.

3. Pelatihan Pengemasan dan Branding Produk

Memberikan pemahaman mengenai pentingnya kemasan dan identitas produk sebagai strategi untuk meningkatkan nilai jual dan kepercayaan konsumen.

Melalui solusi tersebut, diharapkan pelaku UMKM di Desa Sidomulyo mampu meningkatkan keterampilan produksi, menghasilkan produk yang bernilai tambah, memperluas pasar, serta meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat secara berkelanjutan.

III. METODE PELAKSANAAN

Pengabdian masyarakat yang diikuti oleh Mitra dengan kategori produktif yang merupakan UMKM dari Desa Sidomulyo Yogyakarta yang akan mengikuti kegiatan sosialisasi. Pelaksanaan dari PM ini dilakukan secara langsung di Desa Sidomulyo Dimana baik peserta kegiatan sosialisasi dan panitia berada di lokasi secara bersama-sama dengan menerapkan protokoler kesehatan yang ketat. Adapun kegiatan PM dilakukan secara insidental pada:

Hari : Sabtu

Tanggal : 27 Juni 2026

Waktu : 08.00 WIB - Selesai

Tempat : Pendopo Kelurahan Sidomulyo Kulon Progo

Dalam kegiatan ini kegiatan dibuka oleh mahasiswa sebagai moderator atau

pembawa acara dan ketua panitia akan memberikan sambutan lalu kegiatan akan dilanjutkan oleh tutor. Mitra berpartisipasi dalam mengikuti kegiatan sosialisasi berdasarkan arahan, instruksi dan modul kegiatan yang dilaksanakan oleh panitia, dimana kegiatan dilaksanakan dengan pembekalan secara langsung oleh tutor kepada para peserta yang hadir di lokasi. Setelah mitra memperoleh sosialisasi selanjutnya guna mengetahui efektifitas kegiatan, panitia akan melakukan evaluasi terhadap penguasaan materi, tutor membuka sesi tanya jawab kepada peserta dan peserta sangat antusias dengan mengajukan beberapa pertanyaan terkait dengan materi yang disampaikan oleh tutor. Peserta juga menyampaikan untuk tetap ada pendampingan dari pihak Universitas Bina Sarana Informatika dalam proses membranding produk UMKM desa Sidomulyo Kulon Progo. Di samping itu, panitia juga akan memberikan kuesioner terhadap respon peserta Pengabdian Masyarakat terhadap penyelenggaraan kegiatan yang dilakukan guna perbaikan untuk selanjutnya.

Adapun tugas dari ketua dan masing-masing anggota pengabdian sebagai berikut:

Peran	Jabatan	Nama	Tugas
Ketua	Dosen	Aulia Firmansyah, M.Par	1. Narasumber Kegiatan PM 2. Membuat modul kegiatan
Anggota	Dosen	M. Fathurrahman N.H. S.Par.MM	1. Membuat proposal 2. Publikasi Jurnal
Anggota	Dosen	Devita Widyaningtyas Y	1. Mencari mitra pengabdian dan berkoordinasi dengan mitra 2. Membuat Video dokumentasi 3. Membuat Pressrelease
Anggota	Dosen	Fatihkah Rahmi Solikhah	1. Membuat rekap questioner 2. Membuat laporan Pengabdian 3. Membuat daftar absensi dan kuesioner peserta

Anggota	Mahasiswa	Lintang Fajar Agustin	Menjadi tim tutor saat kegiatan berlangsung
Anggota	Mahasiswa	Raylodo Willy Purba	Dokumentasi pada saat kegiatan berlangsung

IV. LUARAN DAN TARGET CAPAIAN

Bentuk kegiatan yang kami laksanakan diharapkan dapat membantu pelaku UMKM di Desa Sidomulyo, Kulon Progo. Adapun jenis luaran yang akan dihasilkan dari solusi yang sudah dijelaskan di point II yaitu:

No	Jenis Luaran	Indikator Capaian	Status Capaian
1	Publikasi di jurnal ilmiah cetak atau elektronik	Artikel di Jurnal Nasional Tidak Terakreditasi	Ada
2	Artikel di media masa cetak atau elektronik	Lokal	Ada
3	Dokumentasi Kegiatan	Video Kegiatan	Ada
4	Mitra Non Produktif	Pengetahuannya meningkat	Meningkat
		Kesehatannya meningkat	Meningkat
		Pelayanannya meningkat	Meningkat

V. ANGGARAN

Justifikasi anggaran pelatihan sebagaimana tabel di bawah ini

HONOR					
No	Item Honor Kegiatan	Volume	Satuan	Honor (Rp)	Total (Rp)
1	Tutor Kegiatan	1	OH	500.000	500.000
Total Honor					500.000
BELANJA BAHAN					
No	Item Bahan	Volume	Satuan	Honor (Rp)	Total (Rp)
1	Singkong segar, dikupas	1.000	Gr		24.000
2	Dada ayam tanpa kulit	500	Gr		40.000
3	Daun kelor segar	50	Gr		10.000
4	Telur ayam	500	gram		30.000
5	Tepung tapioka	500	Gr		24.000
6	Bawang putih	200	Gr		24.000
7	Bawang merah	200	Gr		24.000
8	Garam	1	pack		10.000
9	Gula pasir	250	Gr		24.000

10	Merica bubuk	3	pack		15.000
11	Kaldu ayam bubuk	2	pack		20.000
12	Tepung terigu protein sedang	1	Kg		40.000
13	Air matang	150	ml		35.000
14	Tepung panir	500	Gr		40.000
15	Minyak Goreng	2	Ltr		80.000
16	Cetak Modul	40	Unit	10.000	400.000
Total Belanja Bahan					864.000
BELANJA BARANG NON OPERASIONAL					
No	Item Bahan	Volume	Satuan	Honor (Rp)	Total (Rp)
1	Plakat	1	Buah	1.500.000	1.500.000
2	Spanduk	1	Buah	500.000	500.000
3	X-Banner	2	Buah	300.000	600.000
2	Biaya Publikasi Artikel	1	Unit	500.000	500.000
3	Souvenir	20	Paket	1.500.000	1.500.000
Total Belanja Barang Non Operasional					4.600.000
BIAYA PERJALANAN					
No	Item Bahan	Volume	Satuan	Honor (Rp)	Total (Rp)
1	Transportasi Peserta	20	Orang	25.000	500.000
2	Biaya Perjalanan Pembantu Lapangan	2	OH	100.000	200.000
2	Nasi Box	40	Box	50.000	2.000.000
3	Snack Box	40	Box	25.000	1.000.000
Total Biaya Perjalanan					3.700.000
Total Keseluruhan					9.664.000

VI. JADWAL KEGIATAN

Jadwal kegiatan PM dilakukan secara insidental pada:

Hari : Sabtu

Tanggal : 27 Juni 2022

Waktu : 08.00 WIB - Selesai

Tempat : Pendopo Kelurahan Desa Sidomulyo, Kulon Progo

No	Nama Kegiatan	Minggu/Bulan					
		1	2	3	4	5	6
1	Survey Mitra						
2	Pembuatan modul pelatihan						
3	Pelaksanaan PM (Pelatihan)						
4	Publikasi luaran PM						
5	Pembuatan Laporan PM						

DAFTAR PUSTAKA

1. Kementerian UMKM Republik Indonesia [Internet]. [cited 2026 Jun 23]. Available from: <https://umkm.go.id/>
2. Novitasari AT. KONTRIBUSI UMKM TERHADAP PERTUMBUHAN EKONOMI ERA DIGITALISASI MELALUI PERAN PEMERINTAH. *Journal of Applied Business and Economic (JABE)*. 2022 Dec;(2):184–204.
3. Royhan AM, Rum M. Analisis nilai tambah dan business model canvas UKM Jamu Madura (Studi kasus UKM Al-Manshurien Kamal, Bangkalan). *AGRISCIENCE*. 2022 Dec 23;3(2):443–61. doi:10.21107/AGRISCIENCE.V3I2.15593
4. Pramudita DT, Gunawan NF, Ningsih MC, Adilah R, Program MS, Manajemen S, et al. DETERMINASI KEPUASAN PELANGGAN DAN LOYALITAS PELANGGAN: HARGA DAN KUALITAS PRODUK (LITERATURE REVIEW MANAJEMEN PEMASARAN). *Jurnal Manajemen Pendidikan dan Ilmu Sosial*. 2022 Feb 22;3(1):424–36. doi:10.38035/JMPIS.V3I1.887
5. Mardikanto T, Soebiato P. Pengembangan Masyarakat Dalam Perspektif Kebijakan Publik. Alfabeta [Internet]. 2019 [cited 2026 Jun 23];110–2. Available from: https://books.google.com/books/about/Pemberdayaan_masyarakat_dalam_perspektif.html?id=IAA4nwEACAAJ
6. Hardiansyah Siregar K, Ruslan D, Faried AI, Sembiring R. PEMBERDAYAAN EKONOMI DESA KLAMBIR V KEBUN MELALUI DIGITALISASI ZAKAT PRODUKTIF BERBASIS QRIS UNTUK UMKM MILENIAL. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat* [Internet]. 2025. Available from: <https://journal.unwira.ac.id/index.php/BERBAKTI>

