

Abdimas Inovasi Produk dan Optimalisasi Desain Kemasan pada UMKM Kuping Gajah Binaan PRA Boro

Community Service for Product Innovation and Packaging Design Optimization at the Kuping Gajah MSME, Assisted by PRA Boro

Dewi Komala Sari¹, Inggit Marodiyah², *Sigit Hermawan³, Dias Erwanda⁴

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Jl. Mojopahit 666 B Sidoarjo

*Email: sigithermawan@umsida.ac.id

(Diterima 06-03-2026; Disetujui 24-06-2026)

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberdayakan UMKM Kuping Gajah Binaan Pimpinan Ranting Aisyiyah di Desa Boro melalui inovasi produk kuping gajah pelangi, optimalisasi desain kemasan, serta penguatan kapasitas produksi guna mendukung pertumbuhan ekonomi lokal yang selaras dengan SDGs No. 8 tentang pertumbuhan ekonomi inklusif dan berkelanjutan. Permasalahan utama mitra meliputi keterbatasan variasi produk, kemasan tanpa identitas merek, serta keterbatasan peralatan produksi yang menghambat pemenuhan pesanan dalam jumlah besar. Metode pelaksanaan dilakukan secara bertahap melalui survei dan identifikasi masalah, pelatihan diversifikasi produk dan *branding* kemasan, praktik langsung pembuatan varian baru, pengadaan bantuan peralatan dapur seperti kompor, wajan, dan *mixing bowl* untuk menunjang produksi dalam kapasitas besar, serta pendampingan dan evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pengetahuan dan kesadaran mitra mengenai inovasi dan keamanan pangan, terciptanya produk baru berupa kuping gajah pelangi, perbaikan sistem kemasan berlabel, serta meningkatnya efisiensi dan kapasitas produksi melalui dukungan sarana yang memadai. Program ini tidak hanya meningkatkan keterampilan teknis dan profesionalitas usaha, tetapi juga menumbuhkan motivasi dan kepercayaan diri pelaku UMKM untuk mengembangkan usaha secara berkelanjutan. Dengan demikian, kegiatan ini berkontribusi terhadap penguatan daya saing UMKM dan pemberdayaan ekonomi masyarakat desa.

Kata kunci: Pemberdayaan Ekonomi; Inovasi Produk; Branding Kemasan; Kuping Gajah; UMKM

ABSTRACT

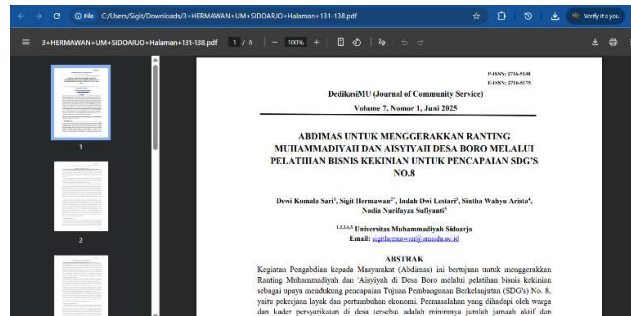
This community service activity aims to empower the Elephant Ear MSME under the guidance of the Aisyiyah Branch Leadership in Boro Village through innovation of rainbow elephant ear products, optimization of packaging design, and strengthening production capacity to support local economic growth in line with SDGs No. 8 concerning inclusive and sustainable economic growth. The main problems of partners include limited product variety, packaging without brand identity, and limited production equipment that hinders the fulfillment of large orders. The implementation method is carried out in stages through surveys and problem identification, training on product diversification and packaging branding, hands-on practice in creating new variants, procurement of kitchen equipment such as stoves, pans, and mixing bowls to support large-capacity production, as well as mentoring and evaluation. The results of the activity show an increase in knowledge and awareness of partners regarding innovation and food safety, the creation of a new product in the form of rainbow elephant ear, improvements to the labeled packaging system, and increased efficiency and production capacity through adequate support facilities. This program not only improves technical skills and business professionalism, but also fosters motivation and self-confidence of MSME actors to develop their businesses sustainably. Thus, this activity contributes to strengthening MSME competitiveness and empowering the village community economy

Keywords: Economic Empowerment; Product Innovation; Packaging Branding; Elephant Ears; MSMEs

PENDAHULUAN

Upaya mewujudkan pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan sebagaimana tertuang dalam *Sustainable Development Goals* (SDGs) No. 8 memerlukan peran aktif berbagai pihak, termasuk perguruan tinggi melalui program pengabdian kepada masyarakat. Sebagai bagian dari implementasi komitmen tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat (abdimas) ini merupakan tindak lanjut dari program abdimas hibah internal Universitas Muhammadiyah Sidoarjo tahun 2025

yang berjudul “Pelatihan Manajemen Usaha (Bisnis Kekinian) untuk Menggerakkan Ranting Muhammadiyah Boro Tanggulangin Guna Mendukung SDGs No. 8”. Program sebelumnya telah menghasilkan beberapa luaran, antara lain artikel pengabdian yang dipublikasikan, video kegiatan yang diunggah melalui platform YouTube, pemberitaan kegiatan pada media *online*, serta pendataan UMKM binaan Pimpinan Ranting Aisiyyah (PRA) Boro Tanggulangin Sidoarjo (Dewi Komala Sari et al., 2025). Keberlanjutan program ini diarahkan untuk memperkuat dampak pemberdayaan ekonomi masyarakat secara lebih terstruktur, inovatif, dan berkelanjutan.



Gambar 1. Artikel Luaran Abdimas



Pelatihan Manajemen Usaha (Bisnis Kekinian) untuk Menggerakkan Ranting Muhammadiyah dan Aisiyyah

Direktorat Riset dan Pengabdian Mas...
2,05 rb subscriber

Subscribe

Gambar 2. Video pelatihan di Boro



Gambar 3. Berita di media online

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar penting dalam struktur perekonomian nasional maupun daerah (Dewi Komala Sari et al., 2025; Zuhdiyah Matienatul Iemaaniah et al., 2024). Keberadaan UMKM tidak hanya berfungsi sebagai penyerap tenaga kerja, tetapi juga sebagai penggerak ekonomi berbasis komunitas yang mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara langsung (April et al., 2024; Nurhidayanti, 2025). Di wilayah pedesaan, UMKM bahkan memiliki peran yang lebih strategis karena menjadi sumber penghasilan utama bagi sebagian besar rumah tangga (Chairani et al., 2025; Farisi et al., 2022; Selliamanik et al., 2024; Wulansari et al., 2024). Dalam konteks ini, keberadaan UMKM Kuping Gajah di Desa Boro RT 06 RW 02, Kecamatan Tanggulangin, Kabupaten Sidoarjo, menjadi contoh nyata bagaimana usaha rumahan dapat berkontribusi terhadap dinamika ekonomi lokal.

Desa Boro sebagai bagian dari Kecamatan Tanggulangin dikenal sebagai wilayah dengan aktivitas ekonomi masyarakat yang cukup dinamis. Potensi usaha rumahan di desa ini cukup besar, terutama pada sektor makanan ringan tradisional yang memiliki pasar luas dan relatif stabil (Anggraini et al., 2024). Kuping gajah sebagai produk camilan berbahan dasar tepung terigu, gula, telur, dan santan merupakan salah satu makanan tradisional yang digemari oleh berbagai kalangan, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa (Fitri et al., 2025; Husnaini et al., 2023; Rosyidah, 2024). Cita rasanya yang manis dan teksturnya yang renyah menjadikan produk ini memiliki daya tarik tersendiri di pasar makanan ringan.

Selain itu, proses produksi kuping gajah relatif sederhana dan tidak memerlukan teknologi yang rumit. Bahan baku mudah diperoleh, teknik pembuatannya tidak terlalu kompleks, serta dapat dikerjakan dalam skala rumah tangga. Kondisi ini menjadikan usaha kuping gajah memiliki peluang besar untuk dikembangkan sebagai produk unggulan desa yang berdaya saing, baik di pasar lokal maupun regional. Apabila dikelola dengan baik melalui inovasi dan strategi pemasaran yang tepat, usaha ini berpotensi menjadi ikon produk khas Desa Boro.

Namun demikian, berdasarkan hasil observasi awal dan wawancara dengan pelaku usaha, ditemukan beberapa permasalahan yang menghambat perkembangan UMKM Kuping Gajah. Permasalahan pertama berkaitan dengan aspek diversifikasi produk. Saat ini, penjualan masih bergantung pada satu jenis produk, yaitu kuping gajah original tanpa variasi rasa maupun warna. Ketergantungan pada satu varian produk menyebabkan keterbatasan pilihan bagi konsumen dan menurunkan daya tarik produk di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif. Dalam kondisi pasar modern, konsumen cenderung tertarik pada produk yang inovatif, unik, dan memiliki nilai tambah visual.



Gambar 4. Tim Abdimas Umsida Survey UMKM Kuping Gajah

Ketiadaan variasi produk juga berdampak pada stagnasi permintaan. Konsumen yang telah mencoba produk original mungkin tidak terdorong untuk melakukan pembelian ulang dalam waktu dekat karena tidak adanya pembaruan atau inovasi. Oleh karena itu, diversifikasi produk menjadi kebutuhan mendasak. Salah satu inovasi yang dapat dikembangkan adalah kuping gajah pelangi, yaitu produk dengan kombinasi warna yang menarik dan tampilan lebih atraktif tanpa mengurangi cita rasa asli. Inovasi ini tidak hanya meningkatkan nilai estetika produk, tetapi juga dapat menyasar segmen pasar anak-anak dan generasi muda yang menyukai tampilan makanan yang unik dan instagramable.

Permasalahan kedua terletak pada aspek kemasan dan branding. Saat ini, produk dijual dalam kemasan sederhana tanpa label atau identitas usaha yang jelas. Tidak terdapat stiker, logo, informasi komposisi, tanggal produksi, maupun nomor kontak yang dapat dihubungi. Kondisi ini berdampak

pada rendahnya citra profesionalitas usaha dan sulitnya membangun *brand awareness* di kalangan konsumen. Dalam era persaingan usaha yang semakin ketat, kemasan memiliki fungsi strategis yang jauh melampaui sekadar pelindung produk. Kemasan berperan sebagai media komunikasi visual yang menyampaikan identitas, kualitas, dan nilai produk kepada konsumen.



Gambar 5. Produk Kuping Gajah Original

Kemasan yang menarik dan informatif dapat meningkatkan persepsi kualitas, memperkuat kepercayaan konsumen, serta memudahkan produk untuk dipasarkan secara lebih luas, termasuk melalui media sosial dan marketplace. Tanpa identitas yang jelas, produk sulit dikenali dan tidak memiliki pembeda dibandingkan produk serupa di pasaran. Akibatnya, peluang untuk memperluas pasar menjadi terbatas dan loyalitas konsumen sulit dibangun.

Permasalahan ketiga berkaitan dengan keterbatasan kapasitas produksi. Peralatan yang digunakan masih sangat sederhana dan jumlahnya terbatas, seperti kompor, wajan, baskom, dan perlengkapan penunjang lainnya. Keterbatasan ini menyebabkan mitra kesulitan ketika menerima pesanan dalam jumlah besar, misalnya untuk acara hajatan, arisan, atau pesanan grosir. Proses produksi menjadi kurang efisien dan membutuhkan waktu lebih lama. Dalam jangka panjang, kondisi ini dapat menghambat peningkatan omzet dan pendapatan usaha.

Kapasitas produksi yang rendah juga membatasi kemampuan usaha untuk berkembang ke pasar yang lebih luas. Ketika permintaan meningkat, pelaku usaha tidak mampu merespons secara optimal karena keterbatasan sarana dan prasarana. Hal ini berpotensi menyebabkan hilangnya peluang pasar. Oleh karena itu, peningkatan kapasitas produksi melalui penyediaan atau penambahan peralatan menjadi langkah penting dalam upaya penguatan usaha.

Berdasarkan berbagai permasalahan tersebut, diperlukan intervensi yang sistematis dan terarah melalui program pengabdian kepada masyarakat. Program ini diharapkan mampu memberikan solusi komprehensif yang mencakup inovasi produk, penguatan *branding* dan desain kemasan, serta peningkatan kapasitas produksi. Pendekatan pemberdayaan menjadi kunci utama, di mana pelaku usaha tidak hanya menerima bantuan, tetapi juga mendapatkan pendampingan, pelatihan, dan transfer pengetahuan agar mampu mengelola usaha secara mandiri dan berkelanjutan.

Melalui inovasi kuping gajah pelangi, pengembangan desain kemasan berlabel, serta dukungan peralatan produksi, diharapkan UMKM Kuping Gajah dapat meningkatkan daya saing, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan pendapatan. Pada akhirnya, program ini tidak hanya berdampak pada satu pelaku usaha, tetapi juga berkontribusi pada penguatan ekonomi masyarakat Desa Boro secara keseluruhan. Pemberdayaan UMKM yang terencana dan berkelanjutan akan menjadi fondasi penting dalam mewujudkan kemandirian ekonomi desa dan peningkatan kesejahteraan warga.

BAHAN DAN METODE

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini disusun secara terencana, sistematis, dan berjenjang agar program yang dijalankan benar-benar selaras dengan kebutuhan mitra serta mampu memberikan manfaat yang berkesinambungan. Secara garis besar, kegiatan abdimas dilaksanakan melalui tiga tahap pokok, yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan, dan tahap evaluasi. Pola

pelaksanaan yang bertahap ini bertujuan untuk memastikan proses pendampingan berjalan secara terstruktur dan terukur, sekaligus mampu menjawab berbagai permasalahan yang dihadapi UMKM Kuping Gajah secara menyeluruh dan komprehensif.



Gambar 6. Tahapan Metode Pelaksanaan

Tahapan persiapan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diawali dengan pelaksanaan survei lapangan dan diskusi mendalam bersama mitra UMKM guna memperoleh gambaran komprehensif mengenai kondisi aktual usaha. Survei dilakukan melalui observasi langsung terhadap proses produksi, mulai dari persiapan bahan, pengolahan adonan, proses penggorengan, hingga pengemasan produk. Selain itu, tim juga melakukan pengamatan terhadap kelayakan fasilitas kerja, ketersediaan dan kondisi peralatan produksi, standar kebersihan, serta pola pemasaran yang telah dijalankan. Diskusi partisipatif dilakukan untuk menggali motivasi, kendala utama yang dihadapi, serta harapan mitra terhadap program pemberdayaan. Melalui pendekatan ini, tim memperoleh pemahaman bahwa permasalahan utama terletak pada keterbatasan variasi produk, kemasan yang belum memiliki identitas merek, pemasaran yang masih konvensional, serta belum optimalnya aspek legalitas usaha. Berdasarkan hasil identifikasi tersebut, tim menyusun perencanaan solusi yang mencakup diversifikasi produk, branding kemasan, serta pengadaan bantuan peralatan. Perencanaan dilakukan secara partisipatif sehingga solusi yang dirancang selaras dengan kebutuhan dan kapasitas mitra. Tahap ini juga menghasilkan *roadmap* pengembangan UMKM yang memuat tahapan inovasi produk, penyusunan standar operasional prosedur (SOP) dan *standard recipe*, serta strategi pemasaran digital berbasis media sosial dan *marketplace*.

Tahap pelaksanaan merupakan inti kegiatan yang diwujudkan melalui pelatihan dan pendampingan secara terintegrasi. Pada pelatihan diversifikasi produk, mitra diperkenalkan pada konsep inovasi melalui pendekatan design thinking sederhana, dimulai dari eksplorasi ide, identifikasi preferensi pasar, percobaan formulasi bahan, hingga penyusunan resep baku yang konsisten. Inovasi difokuskan pada pengembangan varian kuping gajah pelangi dengan tampilan warna yang menarik dan aman dikonsumsi melalui penggunaan pewarna alami. Pendampingan dilakukan secara langsung hingga mitra mampu memproduksi varian baru secara mandiri. Keberhasilan tahap ini ditandai dengan lahirnya varian kuping gajah pelangi yang layak jual, tersusunnya SOP produksi dan *standard recipe*, serta kemampuan mitra melakukan uji coba produksi tanpa bantuan tim. Untuk menjamin keberlanjutan, mitra berkomitmen memproduksi varian baru secara rutin dan mengembangkan inovasi lanjutan berdasarkan umpan balik konsumen.

Selain inovasi produk, pelaksanaan kegiatan juga mencakup pelatihan dan pendampingan desain kemasan. Mitra dibekali keterampilan dalam merancang kemasan yang lebih menarik dengan identitas merek yang jelas, termasuk pencantuman logo, nama usaha, komposisi bahan, dan informasi gizi sederhana. Kemasan tidak lagi hanya berfungsi sebagai pelindung produk, tetapi juga sebagai media branding dan komunikasi nilai usaha.

Tahap evaluasi dilakukan secara menyeluruh untuk menilai efektivitas program dan memastikan keberlanjutan dampak. Evaluasi diversifikasi produk dilakukan dengan menilai kualitas varian kuping gajah pelangi dari aspek warna, tekstur, rasa, serta konsistensi produksi, disertai pengumpulan umpan balik konsumen untuk mengetahui tingkat penerimaan pasar. Secara keseluruhan, keberhasilan program terlihat dari meningkatnya kapasitas produksi, kualitas inovasi, dan profesionalitas kemasan. Untuk memastikan keberlanjutan, tim abdimas tetap menyediakan pendampingan daring beberapa bulan setelah program selesai agar perkembangan usaha dapat terus dipantau dan diarahkan menuju pertumbuhan yang lebih stabil, adaptif, dan berdaya saing tinggi.

Pelaksanaan kegiatan dilakukan seperti pada tabel 1.

Tabel 1. Aktivitas Pelaksanaan Kegiatan

No	Aktivitas Pelaksanaan Kegiatan	Tanggal	Tempat
1.	Persiapan Pelatihan	19 Jan 2026	Umsida
2.	Sosialisasi dan Pelatihan Diversifikasi Produk, <i>Branding</i> Kemasan, dan Keamanan Pangan	23 Jan 2026	TPQ Al Muhajirin Boro
3.	Pendampingan Diversifikasi Produk dan Serah Terima Bantuan Peralatan	12 Feb 2026	UMKM Kuping Gajah
4	Monitoring dan Evaluasi	20 Feb 2026	UMKM Kuping Gajah

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di UMKM Kuping Gajah yang berlokasi di Desa Boro RT. 06 RW. 02 Tanggulangin Sidoarjo. Kegiatan pertama dilaksanakan pada 23 Januari 2026. Kegiatan ini dihadiri oleh 12 peserta yang terdiri atas pelaku UMKM Kuping Gajah serta beberapa warga setempat yang memiliki minat untuk mengembangkan usaha makanan ringan rumahan. Jumlah peserta yang relatif terbatas justru memberikan keuntungan tersendiri karena suasana pelatihan menjadi lebih kondusif, interaktif, dan memungkinkan terjadinya komunikasi dua arah yang intensif antara pemateri dan peserta. Setiap peserta memiliki kesempatan untuk menyampaikan permasalahan usaha yang dihadapi serta memperoleh solusi secara langsung.

Kegiatan ini juga turut dihadiri oleh Prof. Dr. Sigit Hermawan, SE., M.Si., CIQaR., CRP selaku Direktur Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Kehadiran Prof. Sigit memberikan dukungan moral sekaligus menunjukkan komitmen institusi perguruan tinggi dalam mendampingi dan memberdayakan UMKM sebagai bagian dari pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi. Dalam sambutannya, beliau menegaskan pentingnya kolaborasi antara akademisi dan masyarakat dalam menciptakan inovasi usaha berbasis potensi lokal. Dukungan kelembagaan ini diharapkan dapat memperkuat keberlanjutan program dan membuka peluang pendampingan lanjutan di masa mendatang.



Gambar 7. Sambutan oleh Direktur DRPM Umsida

Materi pertama disampaikan oleh Dewi Komala Sari, S.E., M.M. dengan tema pentingnya diversifikasi produk dan *branding* kemasan dalam meningkatkan daya saing UMKM. Pada sesi ini dijelaskan bahwa inovasi produk merupakan kunci utama dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin kompetitif. Peserta diberikan pemahaman mengenai strategi pengembangan variasi produk, seperti penambahan, serta inovasi tampilan yang lebih menarik dan modern tanpa meninggalkan cita rasa tradisional.

Selain itu, pemateri menekankan bahwa kemasan bukan sekadar pembungkus, melainkan elemen penting dalam strategi pemasaran. Dijelaskan bagaimana desain kemasan yang menarik, informatif, dan mencantumkan identitas usaha (nama *brand*, logo, komposisi, tanggal produksi, dan kontak) dapat meningkatkan kepercayaan konsumen serta memperkuat citra produk. Peserta juga diberikan contoh-contoh kemasan sederhana namun efektif yang dapat diterapkan dengan biaya terjangkau. Sesi ini disambut antusias karena banyak peserta menyadari bahwa selama ini aspek kemasan belum menjadi perhatian utama dalam pengelolaan usaha mereka.



Gambar 8. Penyampaian Materi oleh Dewi Komala Sari, S.E., M.M.

Materi kedua disampaikan oleh Inggit Marodiyah, S.T., M.T. yang membahas pentingnya keamanan produk dan higienitas dalam proses produksi makanan. Dalam sesi ini ditekankan bahwa kualitas rasa saja tidak cukup untuk menjamin keberlanjutan usaha; keamanan pangan merupakan aspek fundamental yang harus diperhatikan. Pemateri menjelaskan pentingnya menjaga kebersihan peralatan, penggunaan bahan baku yang aman dan layak konsumsi, serta penerapan standar sanitasi selama proses produksi, mulai dari pencampuran adonan hingga pengemasan.

Selain itu, peserta juga diberikan pemahaman mengenai praktik produksi yang baik (*good handling practices*), seperti penggunaan sarung tangan atau penutup kepala saat produksi, penyimpanan bahan baku di tempat yang bersih dan tertutup, serta pengemasan produk setelah benar-benar dingin untuk menjaga kualitas dan mencegah kontaminasi. Penjelasan ini bertujuan untuk meningkatkan kesadaran bahwa higienitas bukan hanya kewajiban moral terhadap konsumen, tetapi juga strategi untuk menjaga reputasi usaha dalam jangka panjang.



Gambar 9. Penyampaian Materi oleh Inggit Marodiyah, ST., MT

Metode pelaksanaan kegiatan menggunakan pendekatan ceramah interaktif, diskusi, dan tanya jawab. Metode ceramah digunakan untuk menyampaikan konsep dasar dan teori secara sistematis, sedangkan sesi diskusi memberikan ruang bagi peserta untuk mengaitkan materi dengan kondisi usaha yang mereka jalankan. Tanya jawab menjadi bagian yang paling dinamis karena peserta aktif menyampaikan kendala nyata, seperti keterbatasan modal, kesulitan mencari kemasan yang terjangkau, serta cara menjaga kualitas produk saat produksi meningkat.

Dengan metode yang partisipatif tersebut, kegiatan tidak hanya bersifat satu arah, tetapi mendorong keterlibatan aktif peserta. Hal ini diharapkan mampu meningkatkan pemahaman, motivasi, dan kesiapan peserta dalam menerapkan inovasi produk, memperbaiki kemasan, serta meningkatkan standar kebersihan produksi demi pengembangan UMKM yang lebih profesional dan berdaya saing. Berdasarkan pelaksanaan kegiatan yang telah dilakukan, diperoleh sejumlah hasil yang menunjukkan adanya perubahan positif pada aspek pengetahuan, keterampilan, maupun motivasi pelaku UMKM Kuping Gajah di Desa Boro. Kegiatan yang diikuti oleh 12 peserta ini tidak hanya memberikan tambahan wawasan secara teoritis, tetapi juga mendorong munculnya kesadaran baru mengenai pentingnya pengembangan usaha secara lebih profesional dan inovatif.

Salah satu hasil utama yang terlihat adalah meningkatnya pemahaman peserta mengenai pentingnya diversifikasi produk. Sebelum kegiatan berlangsung, usaha kuping gajah yang dijalankan masih berfokus pada satu varian produk, yaitu kuping gajah original. Setelah mendapatkan materi dan mengikuti diskusi interaktif, peserta mulai memahami bahwa inovasi produk merupakan strategi penting untuk mempertahankan dan memperluas pasar. Dari sesi tersebut muncul gagasan konkret untuk mengembangkan kuping gajah pelangi dengan variasi warna yang lebih menarik. Inovasi ini dipandang mampu meningkatkan daya tarik visual produk, terutama bagi segmen anak-anak dan konsumen muda, sehingga berpotensi meningkatkan minat beli.

Hasil lainnya terlihat pada aspek keamanan dan higienitas produk. Melalui materi yang disampaikan, peserta memperoleh pemahaman mengenai pentingnya menjaga kebersihan alat, bahan, dan lingkungan produksi. Kesadaran ini menjadi penting karena keamanan pangan merupakan faktor yang menentukan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Beberapa peserta menyatakan kesediaan untuk mulai menerapkan standar kebersihan yang lebih baik, seperti menjaga sanitasi peralatan dan memperhatikan proses penyimpanan bahan baku. Hal ini menunjukkan adanya perubahan sikap dan komitmen untuk meningkatkan kualitas produksi.



Gambar 10. Dokumentasi Pelatihan

Kegiatan kedua dilaksanakan pada 12 Februari 2026 sebagai tahap implementasi lanjutan dari materi yang telah diberikan pada pertemuan sebelumnya. Apabila pada tahap pertama peserta memperoleh pemahaman konseptual mengenai pentingnya diversifikasi produk, branding, dan keamanan pangan, maka pada tahap kedua kegiatan difokuskan pada praktik langsung sebagai bentuk penguatan keterampilan teknis. Pendekatan ini dirancang agar peserta tidak hanya memahami teori, tetapi juga mampu menerapkannya secara nyata dalam proses produksi.

Pada kegiatan ini dilakukan pelatihan pembuatan kuping gajah pelangi sebagai bentuk diversifikasi produk. Pelatihan dimulai dengan penjelasan mengenai komposisi adonan dasar, kemudian dilanjutkan dengan teknik pembagian adonan menjadi beberapa bagian untuk diberi pewarna makanan yang aman dan layak konsumsi. Peserta dibimbing dalam menentukan takaran pewarna agar menghasilkan warna yang cerah namun tetap sesuai standar keamanan pangan.



Gambar 11. Proses Pembuatan Kuping Gajah Pelangi

Tahap berikutnya adalah praktik pencampuran adonan berwarna hingga mencapai konsistensi yang tepat. Pendamping menjelaskan bahwa tekstur adonan sangat menentukan keberhasilan pembentukan motif dan kerenyahan produk akhir. Setelah adonan siap, peserta diajarkan teknik penggabungan lapisan adonan berwarna untuk membentuk motif pelangi yang rapi dan simetris. Proses ini memerlukan ketelitian dan kerapian agar pola warna terlihat jelas setelah adonan dipotong tipis.

Selanjutnya, peserta mempraktikkan teknik pemipihan dan pemotongan adonan dengan ketebalan yang seragam untuk memastikan tingkat kematangan yang merata saat digoreng. Pada tahap penggorengan, pendamping memberikan arahan mengenai suhu minyak yang ideal, durasi penggorengan, serta cara membalik produk agar tidak gosong dan tetap renyah. Proses ini menjadi bagian penting karena kesalahan teknik dapat memengaruhi warna, tekstur, dan cita rasa kuping gajah pelangi.



Gambar 12. Proses Pengemasan Kuping Galah Pelangi

Selain pelatihan produksi, pada kegiatan ini juga dilakukan serah terima bantuan peralatan sebagai bentuk dukungan terhadap peningkatan kapasitas usaha. Bantuan yang diberikan meliputi kompor dua tungku untuk mempercepat proses produksi, satu set wajan dan satu set pisau untuk menunjang kegiatan pengolahan, *mixing bowl* untuk pencampuran adonan dalam jumlah lebih besar, timbangan digital untuk memastikan ketepatan takaran bahan, serta plastik *wrapping* untuk menjaga kualitas produk sebelum dikemas.

Dalam aspek pengemasan dan *branding*, mitra juga menerima 500 pcs *standing pouch* dan 500 pcs stiker kemasan. Bantuan ini bertujuan untuk mendukung implementasi strategi branding yang telah direncanakan pada tahap pertama. Dengan adanya *standing pouch*, produk dapat dikemas secara lebih menarik, higienis, dan memiliki nilai jual lebih tinggi. Sementara itu, stiker kemasan menjadi identitas resmi usaha yang memuat nama brand dan informasi produk sehingga memperkuat citra profesionalitas UMKM.



Gambar 13. Penyerahan Bantuan Peralatan

Metode pelaksanaan kegiatan ini menggunakan pendekatan praktik langsung (*learning by doing*), demonstrasi, dan evaluasi hasil produksi. Demonstrasi dilakukan terlebih dahulu oleh pendamping untuk memberikan contoh teknik yang benar, kemudian peserta mempraktikkannya secara mandiri dengan pendampingan intensif. Setelah proses produksi selesai, dilakukan evaluasi bersama terhadap hasil kuping gajah pelangi yang dihasilkan, baik dari segi warna, bentuk, kerenyahan, maupun tampilan kemasan.

Melalui metode ini, peserta tidak hanya memperoleh keterampilan teknis baru, tetapi juga mengalami peningkatan rasa percaya diri dalam memproduksi varian baru secara mandiri. Bantuan peralatan yang diberikan diharapkan mampu meningkatkan efisiensi dan kapasitas produksi, sehingga UMKM Kuping Gajah memiliki kesiapan yang lebih baik untuk menerima pesanan dalam jumlah besar dan memperluas jangkauan pemasaran. Kegiatan kedua ini menjadi langkah konkret dalam mewujudkan inovasi produk sekaligus memperkuat fondasi pengembangan usaha secara berkelanjutan.



Gambar 14. Dokumentasi Pelatihan

Secara keseluruhan, rangkaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan dalam dua tahap menunjukkan hasil yang komprehensif dan saling melengkapi antara penguatan aspek pengetahuan dan peningkatan keterampilan teknis. Pada tahap pertama, peserta memperoleh pemahaman yang lebih luas mengenai strategi pengembangan usaha. Materi yang disampaikan tidak hanya membuka wawasan tentang pentingnya inovasi produk, tetapi juga membangun kesadaran bahwa kemasan dan identitas usaha merupakan bagian penting dari strategi pemasaran. Selain itu, pemaparan mengenai keamanan pangan menumbuhkan komitmen peserta untuk meningkatkan standar kebersihan dan higienitas produksi. Secara umum, kegiatan pertama menghasilkan peningkatan kapasitas pengetahuan, perubahan pola pikir (*mindset*), serta munculnya motivasi untuk melakukan perbaikan usaha secara bertahap. Tahap kedua menjadi bentuk implementasi nyata dari materi yang telah diberikan sebelumnya. Melalui pelatihan praktik langsung pembuatan kuping gajah pelangi, peserta mampu mengembangkan keterampilan baru dalam proses produksi, mulai dari pencampuran adonan berwarna, pembentukan motif pelangi, hingga teknik penggorengan yang tepat. Inovasi produk ini menjadi output konkret dari program, karena mitra tidak lagi hanya memiliki satu varian produk, tetapi telah mampu memproduksi variasi yang lebih menarik dan berpotensi meningkatkan daya saing di pasar.

Selain pelatihan teknis, kegiatan kedua juga menghasilkan peningkatan kapasitas produksi melalui serah terima bantuan peralatan. Bantuan berupa kompor dua tungku, wajan, pisau, mixing bowl, timbangan digital, plastik *wrapping*, serta 500 pcs *standing pouch* dan 500 pcs stiker kemasan memberikan dampak signifikan terhadap efisiensi dan profesionalitas usaha. Dengan adanya tambahan peralatan, proses produksi menjadi lebih cepat dan terukur. Sementara itu, dukungan kemasan dan stiker memungkinkan produk dipasarkan dengan identitas yang lebih jelas dan tampilan yang lebih menarik.

Apabila dilihat secara menyeluruh, kedua kegiatan ini menghasilkan beberapa capaian utama, yaitu: (1) meningkatnya pengetahuan dan kesadaran pelaku UMKM tentang inovasi dan keamanan pangan; (2) terciptanya produk baru berupa kuping gajah pelangi; (3) perbaikan sistem kemasan dan *branding*

usaha; (4) meningkatnya kapasitas dan efisiensi produksi; serta (5) tumbuhnya motivasi dan kepercayaan diri pelaku usaha untuk mengembangkan bisnis secara berkelanjutan.

Dengan demikian, rangkaian kegiatan pengabdian ini tidak hanya memberikan dampak jangka pendek berupa penambahan keterampilan dan peralatan, tetapi juga membangun fondasi pemberdayaan ekonomi yang lebih kuat bagi UMKM Kuping Gajah di Desa Boro. Sinergi antara edukasi, praktik, dan dukungan sarana produksi menjadi pendekatan yang efektif dalam mendorong usaha kecil menuju arah yang lebih inovatif, profesional, dan berdaya saing.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan rangkaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan dalam dua tahap, dapat disimpulkan bahwa program ini berjalan dengan baik dan memberikan dampak positif bagi pengembangan UMKM Kuping Gajah di Desa Boro. Kegiatan tahap pertama berhasil meningkatkan pemahaman dan kesadaran pelaku usaha mengenai pentingnya diversifikasi produk, penguatan branding melalui kemasan, serta penerapan standar keamanan dan higienitas dalam proses produksi. Perubahan pola pikir ini menjadi fondasi penting dalam pengembangan usaha yang lebih inovatif dan profesional.

Pada tahap kedua, pelaksanaan pelatihan praktik langsung pembuatan kuping gajah pelangi menghasilkan inovasi produk baru yang memiliki nilai tambah dari segi tampilan dan daya tarik pasar. Peserta tidak hanya memahami konsep diversifikasi, tetapi juga mampu mempraktikkannya secara mandiri. Selain itu, pemberian bantuan peralatan produksi dan kemasan turut meningkatkan kapasitas, efisiensi, serta kualitas hasil produksi, sehingga usaha memiliki kesiapan yang lebih baik untuk berkembang dan menerima pesanan dalam jumlah lebih besar.

Secara keseluruhan, program pengabdian ini berhasil memperkuat aspek pengetahuan, keterampilan, dan sarana pendukung usaha. Dampaknya terlihat pada meningkatnya motivasi, kepercayaan diri, serta komitmen pelaku UMKM untuk terus berinovasi dan memperbaiki kualitas produk. Dengan demikian, kegiatan ini menjadi langkah awal yang strategis dalam mendorong pemberdayaan ekonomi masyarakat Desa Boro melalui penguatan usaha mikro yang berkelanjutan dan berdaya saing.

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam kesempatan ini, kami ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada Majelis Dikti Litbang PP Muhammadiyah untuk program pengabdian masyarakat risetmu dengan Kontrak Nomor 0259.607/I.3/D/2025 dan Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yang telah memberikan dukungan penuh dalam pelaksanaan kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, P., Melita, L. N., Ardiansyah, M. R., Muhammad, F., Nuraini, A. S., Nuha, F. K., Rieswana, Y. D., & Nailis, T. (2024). Keripik Kuping Gajah dari Kopi Varian Robusta Sebagai Inovasi Produk Pangan Desa Kalipucang. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Kewirausahaan*, 02(02), 75–79. <https://doi.org/10.37253/madani.v2i2.8716>
- April, N., Salsabila, P., Lubis, I., & Salsabila, R. (2024). Peran UMKM (Usaha Mikro , Kecil , Dan Menengah) Dalam Meningkatkan Pembangunan Ekonomi Di Indonesia. *MUQADDIMAH: Jurna Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Bisnis*, 2(3), 91–110.
- Chairani, N., Zashmin, N., Raisuli, R., & Rosidi, A. R. (2025). Peran Sektor UMKM dalam Menekan Inflasi dan Menyerap Tenaga Kerja di Surabaya. *Sammajiva: Jurnal Penelitian Bisnis Dan Manajemen*, 3(1), 57–66.
- Dewi Komala Sari, Sigit Hermawan, Indah Dwi Lestari, Sintha Wahyu Arista, & Nadia Nurifayza Sufiyanti. (2025). Abdimas Untuk Menggerakkan Ranting Muhammadiyah Dan Aisyiyah Desa Boro Melalui Pelatihan Bisnis Kekinian Untuk Pencapaian SDG'S No.8. *DedikasiMU: Journal of Community Service*, 7(2), 131–138. <https://doi.org/10.30587/dedikasimu.v7i2.9919>
- Farisi, S. Al, Fasa, M. I., & Suharto. (2022). Peran Umkm (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, 9(1), 73–84.

- Fitri, G., Nur, A., & Auliya, R. F. (2025). Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga dalam Membuka Peluang UMKM di Perumahan Karang Pilang Surabaya. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 3(4), 1368–1374.
- Husnaini, W., Cahyaningtyas, S. R., Isnaini, Z., Rakhmawati, I., & Agustiani, E. (2023). Pendampingan Diversifikasi Camilan Tradisional Dalam Meningkatkan Pendapatan Rumah Tangga. *Jurnal Abdimas Independen*, 2022, 32–36.
- Nurhidayanti, M. (2025). Pengaruh UMKM terhadap Stabilitas Ekonomi di Tengah Krisis Global. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, 1(1), 22–29.
- Rosyidah, K. (2024). Pengembangan produk berbasis sayur pada ibu rumah tangga di kota banjarbaru. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(Maret), 114–121.
- Selliamanik, I., Slamet, T., Markonah, M., & Handayani, W. (2024). Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga untuk Ekonomi Keluarga Melalui UMKM. *Prosiding Abdimas*, 1, 29–39.
- Wulansari, S. D., Faizin, A., Syarifah, A., Nasrudin, A., Anisa, A., & Anggraini, D. D. (2024). Strategi Pengembangan Daya Saing Umkm Keripik Tempe Di Desa Kamal, Kecamatan Arjasa Dalam Menghadapi Persaingan Pasar. *Pandalungan: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 118–126. <https://doi.org/10.62097/pandalungan.v3i1.1907>
- Zuhdiyah Matienatul Iemaaniah, Idiatul Fitri Danasari, Riezka Zuhriatika Rasyda, Abdul Majid Azzuandi, Dinda Marita, Rizki Putra Masyhadani, & Muhammad Harish Maulidi. (2024). Pelatihan dan Pendampingan Pengolahan Keripik Pisang, Keripik Pare dan Peyek dengan Varian Rasa Baru di KWT Rasa Saling Sayang Kuta Mandalika. *Jurnal SIAR ILMUWAN TANI*, 5(2), 161–165. <https://doi.org/10.29303/jsit.v5i2.157>