

Diversifikasi Produk Olahan Pie Susu Nanas dan Strategi Pemasarannya dalam Peningkatan Minat Konsumen Terhadap Merek D'PINA

Usman Pato, Yusmarini, Evy Rossi, Edfan Darlis, Emma Riftyan, Nur Hasnah AR, Imam Prasetyo, Edwardo Harvey, Dewi Susi S, Putri Rahmi Syofyanita, Sela Gustia Rani, Janu Ulma Tasya, & Wahyu Satrio Nugroho

Universitas Riau

* emma.riftyan@lecturer.unri.ac.id

Abstrak Program Pengabdian Dosen Jurusan Teknologi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Riau dengan skema UPIK (Usaha Produk Intelektual Kampus) Tahun 2023 memiliki fokus pada diversifikasi olahan buah nanas dengan menghasilkan produk bakery bernama pie susu nanas. Pengolahan pangan merupakan proses penting untuk mengubah bahan mentah, terutama hasil pertanian seperti buah nanas, menjadi produk olahan pangan yang memiliki nilai tambah dan daya simpan yang lebih baik. Program pengabdian dengan skema UPIK pada tahun 2023 bertujuan untuk melakukan diversifikasi produk olahan berbasis buah nanas agar dapat meningkatkan pendapatan usaha di lingkungan kampus. Dengan demikian, tim pengabdian berharap dapat membangkitkan minat berwirausaha di kalangan mahasiswa dan pada akhirnya memberikan kontribusi sebagai sumber pendapatan (*income generating*) bagi Universitas Riau. Dengan inovasi ini, diharapkan pie susu nanas dapat menjadi alternatif camilan yang menarik bagi komunitas kampus dan masyarakat di sekitarnya. Tim dosen dan mahasiswa Jurusan Teknologi Pertanian Faperta Unri juga berusaha melakukan strategi pemasaran yang tepat untuk memasarkan produk D'PINA yaitu minuman nata de pina dan pie susu nanas ke dalam pasar kampus dan masyarakat sekitarnya.

Kata kunci: diversifikasi produk; D'PINA; pie susu nanas

Abstract. The community service program in the Department of Agricultural Technology, Faculty of Agriculture, University of Riau, with the 2023 UPIK (Campus Intellectual Product Business) scheme, focuses on diversifying processed pineapple by producing a bakery called pineapple milk pie. Food processing is essential for converting raw materials, especially agricultural products such as pineapples, into processed food products with added value and better shelf life. The service program with the UPIK scheme in 2023 aims to diversify pineapple-based processed products to increase business income in the campus environment. Thus, the service team hopes to generate interest in entrepreneurship among students and ultimately contribute as a source of income (*income generating*) for the University of Riau. With this innovation, it is hoped that pineapple milk pie can become an attractive snack alternative for the campus and surrounding communities. The team of lecturers and students from the Department of Agricultural Technology Faperta Unri also tried to implement the right marketing strategy to market D'PINA products, namely the nata de pina drink and pineapple milk pie, to the campus market and surrounding communities.

Keywords: product diversification; d'pina; pineapple milk pie

To cite this article: Pato, U., Yusmarini., Rossi, E., Darlis, E., Riftyan, E., Hasnah AR, N., Prasetyo, I., Harvey, E., Harvey, D, S., Syofyanita, P, R., Rani, S, G., Tasya, J, U., & Nugroho, W, S.. 2023. Diversifikasi Produk Olahan Pie Susu Nanas dan Strategi Pemasarannya dalam Peningkatan Minat Konsumen Terhadap Merek D'PINA. *Unri Conference Series: Community Engagement* 5: 366-373. <https://doi.org/10.31258/unricsce.5.366-373>

© 2023 Authors

Peer-review under responsibility of the organizing committee of Seminar Nasional Pemberdayaan Masyarakat 2023

PENDAHULUAN

Pengolahan pangan merupakan suatu proses yang dilakukan untuk mengubah bahan mentah yang umumnya berasal dari hasil pertanian, peternakan, dan sebagainya menjadi suatu produk olahan pangan melalui pencampuran, pemanasan, pengemasan dengan tujuan meningkatkan bentuk, sifat maupun kualitas bahan, serta dapat memperpanjang umur simpan. Buah nanas sebagai salah satu produk pertanian unggulan provinsi Riau sangat memerlukan alternatif pengolahan pasca panen untuk meningkatkan mutu dan daya simpan dari buah nanas sehingga diharapkan dapat meningkatkan nilai tambah produk. Menurut Badan Pusat Statistik (2020), produksi nanas di Provinsi Riau sebesar 214.277 ton. Salah satu Kabupaten penghasil nanas terbesar di Provinsi Riau adalah Kabupaten Kampar yang berada di Kecamatan Tambang, dengan produksi nanas mencapai 13.416,50 ton. Desa penghasil nanas terbesar di Kabupaten Kampar adalah Desa Kualu Nanas, dimana satu kali panen nanas menghasilkan 1.456 ton per tahun atau 120 ton per bulan (Badan Pusat Statistik, 2020).

Bahan baku kulit nanas untuk pengolahan nata de pina pada program pengabdian masyarakat tahun 2022 memanfaatkan limbah kulit nanas dari UKM pengolahan keripik nanas dan pedagang buah nanas potong di sekitar area kampus Universitas Riau (Pato et al., 2022). Pengabdian kepada masyarakat Skema UPIK (Usaha Produk Intelektual Kampus) dengan unit usaha bernama STARTUP-D'PINA pada tahun 2023 akan melakukan upaya diversifikasi produk olahan berbasis buah nanas yang diharapkan dapat meningkatkan pendapatan usaha. Adapun produk olahan nanas yang dikembangkan adalah produk olahan bakery yaitu pie susu nanas, dimana ini merupakan jenis makanan kue kering yang memberikan fla susu dengan campuran pure nanas segar di atas kulit pie serta berbagai jenis topping dengan berbagai rasa.

Prinsip proses pembuatan pie terdiri dari empat tahapan yaitu pencampuran, penggilingan, pencetakan, dan pemanggangan. Pencampuran bahan adalah proses pencampuran bahan-bahan kulit pai menjadi satu adonan, yaitu dengan cara mencampur tepung, margarin, kuning telur sampai membentuk adonan memasir kemudian ditambahkan air es sedikit demi sedikit sampai adonan kalis. Pencampuran bahan bertujuan mencampurkan bahan-bahan crust pie menjadi suatu adonan yang tercampur rata atau homogen. Adonan yang sudah homogen kemudian digiling dengan ketebalan 0,5 cm dan dicetak lalu pindahkan ke dalam cetakan pie kecil. Pengovenan dilakukan dengan cara memasukan pie yang telah ditata di atas loyang lalu dipanggang dengan suhu $\pm 180^{\circ}\text{C}$ selama ± 30 menit (Velicia, 2017).

Tujuan dari diversifikasi produk pie susu start-up D'PINA adalah untuk dapat meningkatkan pengenalan merek dagang D'PINA yang merupakan salah satu unit usaha yang dikembangkan di Fakultas Pertanian Universitas Riau sejak tahun 2022. Merek dagang sangat penting dimiliki oleh selaku pemilik usaha. *Start-Up* D'PINA selaku pemilik usaha UKM minuman sari buah dan pie susu nanas sudah mendaftarkan merek dagang D'PINA sebagai produk HKI (hak kekayaan intelektual).

METODE PENERAPAN

Tim *start-up* D'pina melaksanakan pengabdian berupa pengembangan UMKM berbasis UPIK (Usaha Pengenalan Intelektual Kampus). Tahun ini tim start-up D'pina memproduksi pie susu nanas. Metode penerapan yang dilakukan pada pengabdian ini adalah penyiapan bahan, alat produksi, pembuatan pie serta pemasaran produk. Hal ini bertujuan untuk melakukan diversifikasi bahan berbasis nanas menjadi produk yang memiliki nilai tambah, mengetahui proses pembuatan produk pie susu nanas, dan menghasilkan makanan penutup yang lezat dengan gabungan rasa manis susu dan keasaman nanas. Kombinasi ini memberikan variasi pada rasa dan tekstur yang menarik bagi penikmatnya.

Produksi pie dilakukan dengan 3 tahap, yaitu pembuatan kulit pie, pembuatan vla nanas pie. dan pengemasan. Kulit pie dibuat dengan mencampur beberapa bahan baku berupa tepung terigu, gula, telur dan mentega menggunakan mixer. Kemudian adonan ditimbang dan dicetak lalu dipanggang dalam oven dengan suhu 150°C . Tahap kedua ialah pembuatan vla nanas pie dengan bahan baku utama nanas dan beberapa bahan tambahan seperti telur, krimer bubuk, gula, perisa vanila, bubuk kayu manis dan garam. Tahap ketiga ialah pengemasan produk yang digunakan berupa kemasan box kertas isi 2. Proses produksi dilakukan dengan memperhatikan SOP produksi dan keamanan pangan, guna terciptanya produk berkualitas yang memenuhi standar keamanan pangan sehingga nantinya produk tersebut dapat tersertifikasi dan bersertifikat Halal dan BPOM.

HASIL DAN KETERCAPAIAN SASARAN

Pembuatan Produk Pie Susu Nanas D'PINA

Pelaksanaan pembuatan kue pie susu nanas cukup mudah untuk dipraktikkan maupun dimodifikasi. Pie susu merupakan produk olahan bakery yang populer di Indonesia. Pie susu nanas adalah varian dari pie susu yang memiliki sentuhan manis dan segar dari tambahan pure nanas dalam krim yang digunakan sebagai topping pada produk pie sehingga memberikan aroma dan rasa yang unik. Kulit pie dapat dibuat dengan menggunakan tepung terigu rendah protein karena tidak memerlukan proses pengembangan yang tinggi seperti pada produk bakery lainnya, seperti cake, roti, donat, dan lain sebagainya. Prinsip pembuatan kulit pie terdiri dari proses persiapan bahan, pencampuran, pengadonan, dan pemanggangan.

Bahan-bahan utama yang diperlukan untuk membuat kue pie susu nanas antara lain tepung terigu, mentega, telur, gula pasir, susu kental manis, dan nanas yang telah dipotong kecil-kecil. Tepung terigu digunakan sebagai bahan dasar pembuatan kulit pie, sedangkan mentega memberikan tekstur yang renyah dan lezat. Telur berfungsi sebagai pengikat dan memberikan kekayaan rasa pada adonan kulit pie. Gula pasir dan susu kental manis menambahkan manis alami pada kue, sementara nanas memberikan kesegaran. Pembuatan kulit pie dibuat dari beberapa bahan. Tepung terigu dicampur dengan mentega dingin dan diuleni hingga berbutir-butir halus. Setelah itu, jika belum mendapatkan bentuk adonan yang kalis dapat ditambahkan air dingin sedikit demi sedikit sambil terus menguleni adonan hingga menjadi adonan yang lembut dan elastis. Kemudian, adonan dicetak ke dalam cetakan khusus pie dengan berat yang sama untuk setiap cetakan.

Pengolahan isian pie susu nanas yaitu krim susu nanas dibuat dengan beberapa tahapan. Nanas yang telah dipotong-potong kecil diblender dengan perbandingan air 1:1 hingga halus sehingga didapatkan sari nanas. Lalu sari nanas di panaskan dengan api kecil selama 15 menit. Selanjutnya, kuning telur, krim bubuk, gula tepung, tepung terigu, tepung maizena, vanili bubuk, dan kayu manis bubuk dicampurkan hingga merata, lalu tambahkan secukupnya sari buah nanas yang telah dipanaskan untuk memudahkan pencampuran bahan. Adonan krim yang sudah mengental kemudian dimasukkan ke dalam wajan yang digunakan untuk memanaskan sari buah nanas untuk dipanaskan hingga adonan krim matang. Setelah api kompor dimatikan, mentega dimasukkan ke dalam adonan dan diaduk hingga merata. Selanjutnya, krim susu nanas dimasukkan ke dalam wadah dan disimpan dalam lemari pendingin minimal 2 jam sebelum krim digunakan untuk isian kulit pie. Produk pie susu nanas D'PINA yang telah dikemas disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1 . Pie Susu Nanas D'PINA

Pelaksanaan kegiatan produksi pie susu nanas D'PINA dibuat oleh mahasiswa di Laboratorium Pengolahan Hasil Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Riau. Berikut ini adalah beberapa dokumentasi pada saat pelaksanaan pengolahan produk pie susu nanas D'PINA:

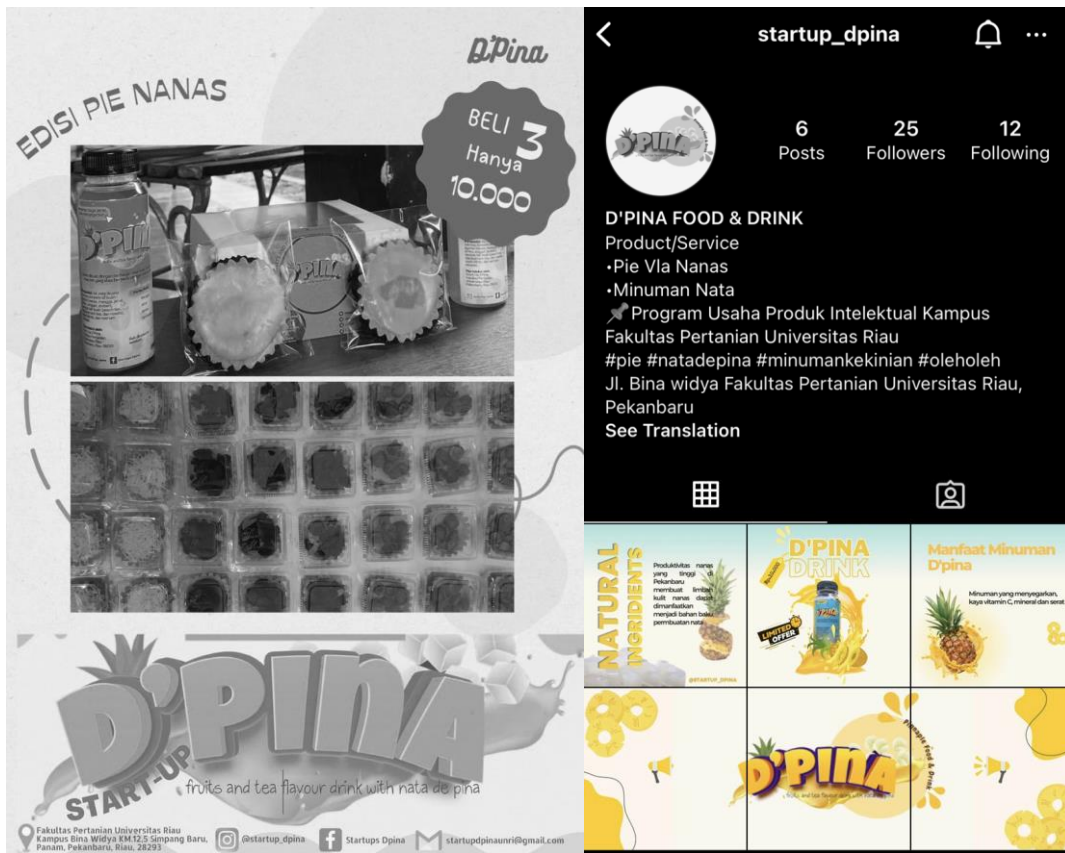


Gambar 2. Proses pengolahan produk pie susu nanas D'PINA

Pemasaran Pie Susu Nanas D'PINA

Pemasaran produk pie susu nanas masih dilakukan secara personal oleh mahasiswa di lingkungan kampus. Proses ini merupakan salah satu metode yang dilakukan untuk dapat meningkatkan inisiatif dan kreatifitas mahasiswa dalam berwirausaha, dengan berani untuk memperkenalkan dan menjual produk olahan pangan hasil produksi sendiri kepada sesama mahasiswa, dosen, dan pegawai kampus. Dalam upaya mempopulerkan produk pie susu nanas, mahasiswa ini menggunakan pendekatan yang lebih personal, langsung berinteraksi dengan calon pelanggan, dan memanfaatkan peluang di lingkungan kampus.

Mahasiswa yang terlibat dalam pemasaran produk pie susu nanas adalah sekelompok yang berasal dari Jurusan Teknologi Pertanian yang berminat menjadi pengusaha dengan berpartisipasi aktif dengan kegiatan pengabdian kepada masyarakat Dosen. Guna mencapai target pasar mahasiswa di lingkungan kampus, tim pemasaran pie susu nanas ini mengimplementasikan beberapa strategi yang terukur dan terencana. Mahasiswa melakukan promosi kepada sesama mahasiswa, dosen, dan pegawai kampus dengan menawarkan atau mempromosikan pie susu nanas dengan membuat konten video dan media promosi yang dikirimkan pada akun social media setiap mahasiswa (Gambar 3).



Gambar 3. Sosial Media Promosi Produk D'PINA

Salah satu aspek kunci dalam pemasaran secara personal adalah jalinan hubungan yang baik dengan target pasar. Tim pemasaran pie susu nanas ini secara langsung mendatangi berbagai lokasi di kampus seperti kantin, perpustakaan, dan area perkuliahan untuk berinteraksi dengan calon pelanggan. Mereka menawarkan pie susu nanas sebagai contoh, memberikan kesempatan bagi orang-orang untuk mencicipi produk secara gratis, dan berbicara mengenai keunikan dan lezatnya pie susu nanas sebagai camilan yang cocok untuk segala kesempatan. Selain itu, untuk menjangkau target pasar yang lebih luas, mahasiswa ini memanfaatkan kekuatan media sosial. Mereka membuat akun khusus untuk bisnis pie susu nanas mereka dan aktif memposting konten yang menarik seperti foto produk, proses pembuatan pie susu nanas, dan ulasan positif dari pelanggan.

Bentuk promosi lebih lanjut, tim pemasaran pie susu nanas dengan cara mengadakan kegiatan promosi di kampus, seperti seminar, pertemuan mahasiswa, dan lain sebagainya. Dengan memberikan kesempatan bagi orang-orang untuk mencoba produk secara langsung, hal ini berhasil meningkatkan rasa percaya diri calon konsumen untuk membeli pie susu nanas secara reguler. Dalam upaya memperluas jangkauan pasar, tim ini akan menjalin kerja sama dengan kantin dan warung di sekitar kampus untuk menyediakan produk pie susu nanas mereka di tempat-tempat tersebut. Melalui kerja sama ini, produk mereka dapat diakses oleh lebih banyak orang di kampus, dan hal ini juga membuka potensi untuk ekspansi ke lokasi di luar kampus. Untuk meningkatkan citra merek dan memberikan pengalaman lebih pada pelanggan, tim pemasaran pie susu nanas ini berencana untuk menghadirkan bazar atau expo kuliner di Pekanbaru. Di acara tersebut, mereka akan memiliki stan khusus yang menampilkan produk pie susu nanas dengan desain menarik dan interaktif. Selain itu, mereka akan menawarkan promosi spesial untuk pengunjung bazar atau expo yang dapat meningkatkan minat konsumen untuk mencoba dan membeli produk mereka. Berikut adalah beberapa dokumentasi penjualan produk D'PINA yaitu minuman nata de pina dan pie susu nanas di sekitar kampus:



Gambar 4. Dokumentasi Penjualan Produk D'PINA di Lingkungan Kampus

Secara keseluruhan, pemasaran produk pie susu nanas secara personal oleh mahasiswa di lingkungan kampus ini adalah sebuah kisah inspiratif tentang bagaimana semangat kewirausahaan dan inovasi dapat menggerakkan langkah-langkah kecil namun berarti dalam dunia bisnis. Dengan rencana pemasaran yang terencana dan promosi yang efektif, mereka berhasil menarik perhatian dan minat dari masyarakat kampus, dan membawa citra pie susu nanas sebagai camilan khas Pekanbaru yang lezat dan unik semakin dikenal dan dicintai.

Pemasaran produk pie susu nanas secara personal oleh mahasiswa di lingkungan kampus merupakan inisiatif yang menarik dan berpotensi untuk mendapatkan perhatian dari target pasar yang tepat. Namun, untuk meningkatkan efektivitas pemasaran dan penjualan, diperlukan rencana strategis yang terarah dan promosi yang kreatif. Berikut adalah rencana strategis untuk pemasaran produk pie susu nanas secara personal di lingkungan kampus, serta rencana promosi untuk meningkatkan penjualan:

1. Segmentasi Pasar

Identifikasi segmen pasar yang tepat di lingkungan kampus, seperti mahasiswa, dosen, dan pegawai kampus. Tim D'PINA akan melakukan survei preferensi rasa yang disukai oleh setiap segmentasi konsumen, sehingga produk pie susu nanas dapat ditawarkan sesuai dengan kebutuhan dan selera mereka.

2. Penetapan Harga

Penetapan harga yang kompetitif untuk produk pie susu nanas, dimana harga yang ditetapkan tidak terlalu rendah untuk menghindari kerugian, namun tetap tawarkan harga yang terjangkau bagi target pasar.

3. Jaringan Distribusi

Selain menjual secara personal, Tim D'PINA juga akan memaksimalkan dalam menjalin kerja sama dengan kantin kampus atau kafe di sekitar kampus untuk menyediakan produk-produk D'PINA seperti minuman nata de pina dan juga pie susu nanas. Ini akan membantu memperluas jangkauan pasar.

4. Kemasan Produk

Desain kemasan produk yang menarik dan menampilkan citra pie susu nanas nan lezat akan memberikan daya tarik tambahan kepada konsumen. Pastikan kemasan produk tetap praktis dan ramah lingkungan. Tim D'PINA juga sedang dalam tahap mendesain kemasan produk D'PINA yang lebih menarik dan komersial seperti pada kemasan produk di pasaran serta sebagai jalan untuk mendapatkan izin edar dari BPOM.

5. Kebersihan dan Kualitas

Tim D'PINA berkomitmen untuk memastikan kebersihan dan kualitas produk selalu terjaga sehingga akan membantu menciptakan citra positif dan meningkatkan kepercayaan konsumen.

Adapun rencana promosi yang dapat dimaksimalkan adalah sebagai berikut:'

1. Media Sosial
2. Flyer dan Poster
3. Sampling
4. Promo Khusus
5. Bazar atau Expo
6. Kerja sama dengan Komunitas

Dengan rencana strategis dan promosi yang tepat, diharapkan penjualan produk pie susu nanas dapat meningkat secara signifikan dan bisnis tersebut akan semakin sukses dalam mencapai tujuan pemasaran di lingkungan kampus dan acara bazar atau expo di Pekanbaru.



Gambar 5. Kegiatan Expo Produk D'PINA di Fakultas Pertanian Universitas Riau

Peluang Kolaborasi

Dalam aspek keberlanjutan produk inovasi berupa produk pie susu nanas telah berfokus pada pemanfaatan bahan lokal di Riau berupa buah nanas. Hasil dari pengembangan produk berupa pie susu nanas ini juga memiliki peluang besar untuk berkolaborasi dengan berbagai pihak. Salah satu peluang yang sangat menjanjikan adalah kerja sama dengan produsen lokal lainnya yang menghasilkan produk oleh-oleh. Dengan menjalin kemitraan, diharapkan menciptakan produk paket wisata kuliner yang mencakup berbagai produk oleh-oleh lokal, termasuk kue pie susu nanas, dalam satu paket yang menarik untuk wisatawan. Ini dapat meningkatkan visibilitas produk pie susu nanas di pasar dan membuka peluang bisnis baru. Dengan kombinasi upaya keberlanjutan, kolaborasi strategis, pemasaran melalui media sosial, dan pembiayaan tambahan, diharapkan produk pie susu nanas dapat menjadi salah satu produk oleh-oleh yang paling diinginkan dan berkelanjutan khususnya di Pekanbaru.

KESIMPULAN

Pengembangan produk inovasi dari hasil produk intelektual kampus menjadi produk pie susu nanas telah berhasil dilaksanakan. Besarnya produksi nanas setiap bulannya dapat menjadikan bahan diversifikasi berbasis nanas menjadi produk yang memiliki nilai tambah. Nanas dimanfaatkan sebagai bahan baku pembuatan fla pie. Pie susu nanas dibuat di Laboratorium Pengolahan Hasil Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Riau. Proses pembuatan pie susu nanas D'PINA tidak terlalu sulit untuk dilakukan karena menggunakan bahan baku yang mudah ditemukan di pasar maupun toko bahan kue.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pelaksanaan pengabdian masyarakat ini terlaksana melalui hibah DIPA Universitas Riau Tahun 2023. Terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Riau.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfajri, M.I., A. Luthfi, & D. Gusman. (2021). Implementasi Sistem Penjualan Online Produk Olahan dan Buah Nanas Berbasis Website. *Jurnal Inovasi Teknik Informatika*, 5(2), 1-9.
- Badan Pusat Statistik. (2020). *Produksi Tanaman Buah-Buahan Tahun 2020*. Badan Pusat Statistik. Jakarta.
- Musyawah, I. Y., & D. Idayanti. (2022). Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan pada Usaha Ibu Bagas di Kecamatan Mamuju. *Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen*, 1(1), 1-13.
- Pato, U., Yusmarini, Y., Darlis, E., Riftyan, E., & Saputra, E. (2022). Produksi dan Pemasaran Minuman Nata De Pina Program Usaha Produk Intelektual Kampus (UPIK) Fakultas Pertanian Universitas Riau. *Unri Conference Series: Community Engagement*, 4, 134-143. <https://doi.org/10.31258/unricsce.4.134-142>.
- Sucipta, I. N., Suriasih, K., & Kencana, P. K. D. (2017). *Pengemasan Pangan: Kajian Pengemasan yang Aman, Nyaman, Efektif, dan Efisien*. Udayana University Press. Denpasar
- Velicia, M. (2017). *Proses Produksi Pie Susu pada Dyriana Bakery Semarang*. Laporan Kerja Praktik. Universitas Katolik Soegijapranata. Semarang.