

Pengembangan Pemasaran Makanan Khas Palito Daun Sebagai Produk Unggulan Daerah Kampar di Desa Naumbai, Kecamatan Kampar, Kabupaten Kampar, Provinsi Riau

Gusliana HB, Sukamarriko Andrikasmi, Syaifullah Yophi Ardiyanto, Dedi Kusuma Habibie, Wan Muhammad Yunus

Universitas Riau

* Gusliana.hb@lecturer.unri.ac.id

Abstrak Desa Naumbai adalah Desa yang terletak di Kecamatan Kampar Kabupaten Kampar Provinsi Riau. Desa Naumbai terbentuk dan ditetapkan sebagai desa persiapan tahun 2003. Masyarakat Desa Naumbai adalah berasal dari suku asli suku Melayu yang mayoritas masyarakatnya bekerja sebagai Petani. Dengan jumlah perempuan 1.017 Orang, desa naumbai sangat dikenal dengan keahlian warganya dalam membuat berbagai macam makanan tradisional seperti galopuung, lopek daun bomban, sarikayo, dan palito daun. Palito daun sangat dikenal dan terkenal bagi masyarakat Kampar, sebab beberapa tahun lalu pernah dijadikan icon makanan tradisional oleh pemerintah daerah Kampar pada hari jadi Kabupaten yang dikenal dengan serambi mekkahnya Riau. Strategi pengembangan pemasaran usaha bisa menjadi sebuah kunci keberhasilan atau bahkan kegagalan pada suatu perusahaan. Untuk menentukan target yang tepat dan strategi pengembangan usaha mana yang harus digunakan untuk mencapai tujuan bisnis bisa menjadi keputusan berisiko. Ketika bisnis memiliki strategi yang kuat, selaras dengan tujuan bisnis, dan diimplementasikan dengan baik, maka strategi tersebut berpotensi meningkatkan pertumbuhan dan profitabilitas yang tinggi.

Kata kunci: Pemberdayaan; Pemasaran; Palito Daun; Unggulan Daerah.

Abstract. Naumbai Village is a village located in Kampar District, Kampar Regency, Riau Province. Naumbai Village was formed and designated as a preparatory village in 2003. The people of Naumbai Village come from the indigenous Malay tribe, the majority of whom work as farmers. With 1,017 women, Naumbai village is well known for its residents' skills in making various kinds of traditional foods such as galopuung, bomban leaf lopek, sarikayo, and leaf palito. Palito daun is very well known and famous among the people of Kampar, because several years ago it was used as a traditional food icon by the Kampar regional government on the anniversary of the district which is known as the veranda of the Mecca of Riau. A business marketing development strategy can be the key to success or even failure in a company. Determining the right target and which business development strategy should be used to achieve business goals can be a risky decision. When a business has a strong strategy, aligned with business goals, and implemented well, the strategy has the potential to increase growth and high profitability.

Keywords: Empowerment; Marketing; Palito Daun; Regional Excellence

To cite this article: HB, G., Andrikasmi, S., Ardiyanto, S, Y., Habibie, D, K., & Yunus, W, M. Pengembangan Pemasaran Makanan Khas Palito Daun Sebagai Produk Unggulan Daerah Kampar di Desa Naumbai, Kecamatan Kampar, Kabupaten Kampar, Provinsi Riau. *Unri Conference Series: Community Engagement* 6: 838-848. <https://doi.org/10.31258/unricsce.6.838-848>

© 2024 Authors

Peer-review under responsibility of the organizing committee of Seminar Nasional Pemberdayaan Masyarakat 2024

PENDAHULUAN

Pemberdayaan masyarakat desa diberikan dan disesuaikan dengan potensi serta kebutuhan masyarakat desa tersebut, sehingga pemberdayaan lebih tepat guna dan dapat langsung dirasakan oleh masyarakat desa tersebut. Salah satu desa di Kabupaten Kampar, desa Naumbai banyak memiliki kelompok atau perseorangan pelaku usaha yang menekuni makanan khas Kampar, seperti lopek daun bomban, palito daun, kue jalo, dan jangko duyen. Jika kita telusuri yang menarik dari kue tradisional tersebut adalah Kue palito daun, karena jika kita buka daun pisangannya, maka bagian bawah dari kue ini seperti sumbu palito atau pelita. Sumbu ini terbuat dari gula enau yang dipotong-potong dan Kue ini bahkan pernah mendapatkan rekor Musium Rekor Indonesia (MURI), saat HUT Ke-63 Kabupaten Kampar pada 2013.

Kue palito daun adalah makanan khas daerah Provinsi Riau dari Kabupaten Kampar. Bahan utamanya adalah tepung beras, bentuknya persegi warna kue bagian atas putih diletakkan diatas daun pisang kue ini bahan- bahannya sama dengan kue talam, lemang basuong, tetapi bentuk dan cara mengolahnya yang berbeda. Kue ini dikatakan kue palito daun adalah apabila kita buka daun pisangannya maka bagian bawah dari kue ini seperti sumbu palito, sumbu ini terbuat dari gula enau yang dipotong – potong.

Jaringan pemasaran *offline* dan *online* juga menjadi salah satu kendala yang selama ini juga menjadi faktor penghambat bagi Usaha Kecil Menengah untuk berkembang. Upaya pengembangan jaringan pemasaran dapat dilakukan dengan berbagai macam strategi misalnya kerja sama dengan *e-commerce*, seperti Tokopedia, Bukapalاک, kontak dengan berbagai pusat-pusat informasi bisnis, asosiasosiasi dagang baik di dalam maupun di luar negeri, pendirian dan pembentukan pusat-pusat data bisnis UMKM serta pengembangan situs-situs UMKM di dalam dan luar negeri.

Strategi pengembangan usaha terutama dibidang pemasaran bisa menjadi sebuah kunci keberhasilan atau bahkan kegagalan pada suatu perusahaan. Untuk menentukan target yang tepat dan strategi pengembangan usaha mana yang harus digunakan untuk mencapai tujuan bisnis bisa menjadi keputusan berisiko. Ketika bisnis memiliki strategi pemasaran yang kuat, selaras dengan tujuan bisnis, dan diimplementasikan dengan baik, maka strategi tersebut berpotensi meningkatkan pertumbuhan dan profitabilitas yang tinggi.

Permasalahannya adalah banyak produk yang semestinya bisa dipasarkan menjadi produk unggulan tidak dapat berkembang dikarenakan tidak adanya merek pada produk. Model pemasaran sekarang lebih kepada bauran pemasaran yang harus mengkombinasikan produk dan promosi sehingga merek memiliki peranan yang penting sebagai identitas dari produk lokal tersebut. Pemasaran sangat penting dalam dunia bisnis karena berperan sebagai jembatan antara produsen dan konsumen

Pemasaran yang bersifat tradisional atau dari mulut ke mulut banyak ditemukan pada pelaku usaha, terutama pelaku usaha ubi kayu yang katagori kecil, sehingga pemasaran yang diketuni tersebut sangat tidak dapat dikembangkan. Pemasaran pada saat sekarang lebih banyak pada dalam satu wilayah kabupaten atau kota, dan bahkan kadang hanya disekitar tempat tinggal pelaku usaha.

Untuk menjawab permasalahan diatas maka diperlukan inovasi pemberdayaan masyarakat dalam pengolahan makanan palito daun dengan membuat media pemasaran *online* dan membuat konten konten promosi usaha palito daun, sehingga menjadi produk unggulan daerah di Kabupaten Kampar dan Riau umumnya.

Fokusnya pengabdian ini adalah Pemasaran baik manual ataupun digital (*digital marketing*) bisa digunakan untuk mempromosikan produk sekaligus memperluas jangkauan konsumen. Untuk manual bisa dengan dari media brosur yang akan dibagikan saat event-event dan acara lainnya. Sedangkan untuk yang *online* dilakukan melalui media sosial, pemasaran digital dilakukan dengan sarana situs web, blog, atau lewat penyedia jasa pasar daring (*marketplace*). Manfaat yang didapatkan dalam pemasaran ini sangatlah besar, yakni untuk memperkenalkan produk, jasa, perusahaan pelaku usaha ke ranah publik. (Metode itu) untuk memperkenalkan hingga memasarkan produk yang dijual, sehingga para konsumen menjadi lebih tertarik dari produk yang ditawarkan.

Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang akan dilakukan adalah :

1. Memberikan ilmu dan pemahaman tentang pengembangan pemasaran makanan palito daun di Desa Naumbai Kecamatan Kampar Kabupaten Kamapr, berupa produk digital berupa media pembelajaran (program atau video) lainnya yang sejalan dengan IKU 5.
2. Meningkatkan penghasilan dan membuka lapangan kerja bagi kreatifitas makanan tardisional palito daun yang umumnya karena selama ini hanya dikenal pada masyarakat sekitar saja.
3. Mengembangkan jaring pemasaran secara manual ataupun *online* dan *modern* produk makanan jajanan khas daerah yang kaya inovasi serta variasi dan berdaya saing unggul, karena secara geografis desa Naumbai sangat dekat dengan Masjid Jami Air Tiris yang merupakan tempat wisata religi andalan Provinsi Riau.

METODE PENERAPAN

Metode penerapan dalam kegiatan pemberdayaan masyarakat petani salak di Kampung Banjar Semina dilakukan melalui beberapa tahapan yang sistematis dan terencana. Berikut adalah langkah-langkah yang diambil dalam pelaksanaan kegiatan ini:

1. Identifikasi Masalah dan Kebutuhan:
Pada tahap awal, dilakukan survei dan wawancara dengan petani salak untuk mengidentifikasi masalah yang dihadapi dalam pemasaran produk mereka. Kegiatan ini bertujuan untuk memahami kebutuhan dan harapan petani terkait pemasaran salak.
2. Perencanaan Program:
Berdasarkan hasil identifikasi, tim pengabdian merumuskan program pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan petani. Program ini mencakup pelatihan teknik pemasaran, pengemasan produk, dan branding. Selain itu, juga direncanakan sesi diskusi untuk berbagi pengalaman dan praktik terbaik.
3. Pelaksanaan Pelatihan:
Pelatihan dilaksanakan dalam beberapa sesi, di mana setiap sesi difokuskan pada topik tertentu. Metode yang digunakan adalah kombinasi antara ceramah, diskusi kelompok, dan praktik langsung. Petani diajarkan cara membuat kemasan yang menarik, strategi pemasaran yang efektif, serta cara memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan produk mereka.
4. Pendampingan dan Monitoring:
Setelah pelatihan, tim pengabdian melakukan pendampingan secara langsung kepada petani dalam menerapkan ilmu yang telah didapat. Monitoring dilakukan untuk mengevaluasi perkembangan pemasaran produk salak, serta memberikan bimbingan tambahan jika diperlukan.
5. Evaluasi dan Umpan Balik:
Di akhir kegiatan, dilakukan evaluasi untuk mengukur tingkat keberhasilan program. Petani diminta untuk memberikan umpan balik mengenai pelatihan dan pendampingan yang telah dilakukan. Data yang diperoleh akan digunakan untuk memperbaiki program di masa mendatang.
6. Dokumentasi dan Publikasi:
Seluruh proses kegiatan, mulai dari pelatihan hingga evaluasi, didokumentasikan dalam bentuk foto, video, dan laporan tertulis. Dokumentasi ini tidak hanya berfungsi sebagai arsip, tetapi juga sebagai bahan publikasi untuk menyebarluaskan hasil kegiatan kepada masyarakat luas.

Dengan metode penerapan yang terstruktur ini, diharapkan pemberdayaan masyarakat petani salak dapat berjalan efektif dan memberikan dampak positif bagi peningkatan pemasaran produk salak sebagai produk unggulan di Kampung Banjar Semina.

HASIL DAN KETERCAPAIAN SASARAN

1. Penyuluhan Pengembangan Pemasaran

Usaha lokal masyarakat merupakan salah satu pilar utama dalam pembangunan ekonomi daerah dan nasional. Keberadaannya tidak hanya mendukung perekonomian setempat dengan menyediakan lapangan pekerjaan dan sumber pendapatan bagi masyarakat, tetapi juga melestarikan budaya dan kearifan lokal

yang menjadi identitas suatu daerah. Usaha kecil dan menengah (UKM), sebagai bentuk konkret dari usaha lokal, memainkan peran penting dalam penyerapan tenaga kerja, peningkatan produk domestik bruto (PDB), dan mengurangi kesenjangan ekonomi antar wilayah (Kementerian Koperasi dan UKM, 2020).

Penyuluhan adalah salah satu bentuk komunikasi yang efektif untuk meningkatkan kesadaran, pengetahuan, dan keterampilan seseorang tentang suatu topik. Penyuluhan dapat dilakukan melalui berbagai cara, seperti presentasi, diskusi, demonstrasi, dan workshop. Dalam hal ini, Untuk meningkatkan pemasaran produk dilakukannya penyuluhan tentang Palito Daun sebagai produk unggulan daerah Kampar di Desa Naumbai Kecamatan Kampar Kabupaten Kampar Provinsi Riau dapat dilakukan melalui beberapa tahapan berikut:

Tahapan I: Penyajian Materi

Pertama-tama, penyaji materi oleh Tim pengabdian yang akan memberikan gambaran umum, Pemanfaatan UMKM dan beberapa hal mengenai Palito Daun sebagai produk unggulan daerah Kampar. Materi ini akan berisi informasi tentang sejarah Palito Daun, manfaatnya bagi kesehatan, dan potensi besar bagi pengembangan ekonomi lokal yang dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat. Dalam meningkatkan UMKM ada beberapa hal yang harus di ketahui warga desa Naumbai untuk memahami pentingnya Palito Daun sebagai produk unggulan Daerah Kampar dan cara meningkatkan kualitas dan jumlah produksi Palito Daun.

a) Pentingnya Produk Khas Daerah dalam Meningkatkan Ekonomi Lokal

Produk khas daerah adalah salah satu komponen yang sangat penting dalam meningkatkan ekonomi lokal. Produk khas daerah dapat menjadi salah satu simbol budaya dan identitas daerah, sehingga memiliki potensi besar dalam meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya melestarikan budaya dan mengembangkan ekonomi lokal. Selain itu, produk khas daerah juga dapat meningkatkan daya saing daerah terhadap daerah lain dan meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya mengkonsumsi produk lokal.

Dalam hal ini, Palito Daun adalah salah satu produk khas daerah Kampar yang memiliki potensi besar dalam meningkatkan ekonomi lokal. Oleh karena itu, penting bagi warga Desa Naumbai untuk memahami pentingnya Palito Daun sebagai produk unggulan daerah dan bagaimana cara meningkatkan kualitas dan jumlah produksi Palito Daun.

b) Teknik Pengolahan Palito Daun yang Higienis dan Inovatif

Palito Daun adalah produk yang memiliki potensi besar dalam meningkatkan ekonomi lokal, namun teknik pengolahan yang kurang baik dapat menurunkan kualitas produk. Oleh karena itu, sangat penting bagi warga Desa Naumbai untuk memahami teknik pengolahan Palito Daun yang higienis dan inovatif. Dalam penyuluhan ini, warga Desa Naumbai akan di berikan pemahaman tentang cara membuat Palito Daun dengan teknik yang baik dan benar. Mereka akan belajar tentang cara pengolahan Palito Daun yang higienis dan inovatif dari cara mengolah bahan yang sesuai dengan standar mutu yang ada, cara mengawetkan produk yang benar, dan cara mengemas produk yang menarik.

c) Strategi Pemasaran Efektif

Strategi pemasaran efektif juga sangat penting dalam meningkatkan penjualan Palito Daun. Dalam penyuluhan ini, warga Desa Naumbai akan dipertajamkan tentang strategi pemasaran efektif, termasuk penggunaan media sosial, branding, dan packaging. Media sosial adalah salah satu sarana yang sangat efektif dalam meningkatkan kesadaran masyarakat tentang produk. Oleh karena itu, warga Desa Naumbai akan dipertajamkan tentang cara menggunakan media sosial untuk mempromosikan Palito Daun.

Branding adalah salah satu elemen yang sangat penting dalam meningkatkan kesadaran masyarakat tentang produk. Oleh karena itu, warga Desa Naumbai akan dipertajamkan tentang cara membuat logo dan branding yang menarik untuk Palito Daun. Packaging adalah salah satu elemen yang sangat penting dalam meningkatkan kesadaran masyarakat tentang produk. Oleh karena itu, warga Desa Naumbai akan dipertajamkan tentang cara membuat kemasan yang menarik dan sesuai untuk Palito Daun.

Tahapan II: Demonstrasi Langsung/ Praktek memasak

Kemudian, penyaji materi akan melakukan demonstrasi langsung Mengenai cara membuat Palito Daun dengan teknik yang benar. Fokus utama demonstrasi ini adalah untuk mempromosi produk kuliner khas tersebut, meningkatkan pemasaran, dan menarik minat wisatawan dan konsumen lokal. Demonstrasi ini akan membantu warga Desa Naumbai memahami cara membuat Palito Daun dengan baik dan benar. Dalam penyuluhan ini, warga Desa Naumbai akan dipertajamkan tentang cara membuat Palito Daun dengan teknik yang benar melalui demonstrasi langsung. Mereka akan belajar tentang cara mengolah bahan baku yang sesuai, cara mengawetkan produk yang benar, dan cara mengemas produk yang menarik.

Tahapan III: Diskusi Interaktif

Selanjutnya, penyaji materi akan melakukan diskusi interaktif dengan warga Desa Naumbai. Diskusi ini akan membantu warga Desa Naumbai menggali ide dan saran tentang bagaimana cara meningkatkan penjualan Palito Daun dan bagaimana cara mengembangkan usaha-usaha lokal. Dalam penyuluhan ini, warga Desa Naumbai akan dipertajamkan tentang strategi pemasaran efektif melalui diskusi interaktif dan sesi tanya jawab. Mereka akan dapat menggali ide dan saran dari warga lain dan mendiskusikan bagaimana cara meningkatkan penjualan Palito Daun.

Tahapan IV: Workshop Singkat

Pada tahapan ini, penyaji materi akan melakukan *workshop* singkat tentang pembuatan logo dan *branding* yang menarik untuk Palito Daun. *Workshop* ini akan membantu warga Desa Naumbai belajar cara membuat logo dan branding yang sesuai untuk produk mereka dan mendiskusikan bagaimana cara meningkatkan kesadaran masyarakat tentang produk. Dalam penyuluhan ini, warga Desa Naumbai akan dipertajamkan tentang cara membuat logo dan branding yang menarik untuk Palito Daun melalui *workshop* singkat. Mereka akan dapat belajar tentang cara membuat logo dan *branding* yang sesuai untuk produk mereka dan mendiskusikan bagaimana cara meningkatkan kesadaran masyarakat tentang produk.

Tahapan V: Sesi Tanya Jawab

Pada tahapan ini, penyaji materi akan membuka kesempatan bagi warga Desa Naumbai untuk bertanya dan menjawab pertanyaan tentang Palito Daun. Sesi ini akan membantu warga Desa Naumbai memahami lebih lanjut tentang Palito Daun dan bagaimana cara mengembangkan usaha-usaha lokal. Dalam penyuluhan ini, warga Desa Naumbai akan dipertajamkan tentang strategi pemasaran efektif melalui diskusi interaktif dan sesi tanya jawab. Mereka akan dapat menggali ide dan saran dari warga lain dan mendiskusikan bagaimana cara meningkatkan penjualan Palito Daun.

Tahapan VI: Evaluasi

Pada tahapan ini, penyaji materi akan melakukan evaluasi terhadap keberhasilan penyuluhan. Evaluasi ini akan membantu mengetahui seberapa jauh kesadaran dan pengetahuan warga Desa Naumbai tentang Palito Daun telah meningkat. Dalam keseluruhan, penyuluhan tentang Palito Daun sebagai produk unggulan daerah Kampar di Desa Naumbai Kecamatan Kampar Kabupaten Kampar Provinsi Riau dapat membantu meningkatkan kesadaran, pengetahuan, dan keterampilan warga Desa Naumbai tentang pentingnya mengembangkan usaha-usaha lokal dan melestarikan budaya tradisional.

Jadi Pada Tanggal 18 Juli 2024 Kelompok KUKERTA UNRI melaksanakan kegiatan penyuluhan, di rumah produksi Palito daun (rumah etek Ratna), yang dimana yang menjadi pembawa materinya adalah Dr.Gusliana HB,SH.,M.Hum, Sukamarriko Andrikasmi,SH.,MH Yang Dimana Kegiatan Sosialisasi dan Penyuluhan tersebut terjadi selama 1 jam.

Namun, di tengah arus globalisasi dan perkembangan teknologi yang pesat, pelaku usaha lokal masih menghadapi berbagai tantangan, khususnya dalam aspek pemasaran. Salah satu kendala yang umum dihadapi adalah minimnya pengetahuan tentang strategi pemasaran yang efektif dan penggunaan teknologi digital dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Sebagian besar pelaku usaha lokal masih mengandalkan pemasaran secara konvensional, yang cenderung terbatas pada komunitas sekitar dan kurang memiliki daya jangkauan yang lebih luas. Padahal, dengan perkembangan teknologi informasi,

peluang untuk mengembangkan pasar melalui platform digital sangat terbuka lebar (Haryono & Santoso, 2019).

Dalam konteks tersebut, penyuluhan mengenai pengembangan pemasaran usaha lokal menjadi krusial. Melalui penyuluhan ini, diharapkan pelaku usaha lokal dapat memperoleh pengetahuan tentang berbagai teknik dan strategi pemasaran yang inovatif, termasuk cara memanfaatkan media sosial, *e-commerce*, serta *platform digital* lainnya yang dapat membantu memperluas jangkauan pasar (Rahmatullah, 2021). Selain itu, penyuluhan ini juga bertujuan untuk membekali pelaku usaha dengan kemampuan dalam mengelola *brand*, meningkatkan kualitas produk, serta memahami *trend* pasar yang terus berkembang.

Dengan adanya penyuluhan ini, diharapkan pelaku usaha lokal tidak hanya dapat bertahan di tengah persaingan yang semakin ketat, tetapi juga dapat berkembang dan memberikan kontribusi lebih besar dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan pembangunan ekonomi daerah. Program ini sejalan dengan upaya pemerintah dalam mendorong digitalisasi usaha kecil dan menengah serta mempercepat pemulihan ekonomi pasca-pandemi COVID-19 (Kementerian Perdagangan, 2021).

Pentingnya Produk Khas Daerah dalam meningkatkan Ekonomi Lokal, merupakan upaya dalam mewujudkan Produk khas daerah adalah salah satu komponen yang sangat penting dalam meningkatkan ekonomi lokal. Produk khas daerah dapat menjadi salah satu simbol budaya dan identitas daerah, sehingga memiliki potensi besar dalam meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya melestarikan budaya dan mengembangkan ekonomi lokal. Selain itu, produk khas daerah juga dapat meningkatkan daya saing daerah terhadap daerah lain dan meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya mengkonsumsi produk lokal.

Dalam hal ini, Palito Daun adalah salah satu produk khas daerah Kampar yang memiliki potensi besar dalam meningkatkan ekonomi lokal. Oleh karena itu, penting bagi warga Desa Naumbai untuk memahami pentingnya Palito Daun sebagai produk unggulan daerah dan bagaimana cara meningkatkan kualitas dan jumlah produksi Palito Daun.

a. Teknik Pengolahan Palito Daun yang Higienis dan Inovatif

Palito Daun adalah produk yang memiliki potensi besar dalam meningkatkan ekonomi lokal, namun teknik pengolahan yang kurang baik dapat menurunkan kualitas produk. Oleh karena itu, sangat penting bagi warga Desa Naumbai untuk memahami teknik pengolahan Palito Daun yang higienis dan inovatif.

Dalam penyuluhan ini, warga Desa Naumbai akan dipertajamkan tentang cara membuat Palito Daun dengan teknik yang benar. Mereka akan belajar tentang cara mengolah bahan baku yang sesuai, cara mengawetkan produk yang benar, dan cara mengemas produk yang menarik.

b. Strategi Pemasaran Efektif

Strategi pemasaran efektif juga sangat penting dalam meningkatkan penjualan Palito Daun. Dalam penyuluhan ini, warga Desa Naumbai akan dipertajamkan tentang strategi pemasaran efektif, termasuk penggunaan media sosial, branding, dan packaging.

Media sosial adalah salah satu sarana yang sangat efektif dalam meningkatkan kesadaran masyarakat tentang produk. Oleh karena itu, warga Desa Naumbai akan dipertajamkan tentang cara menggunakan media sosial untuk mempromosikan Palito Daun.

Branding adalah salah satu elemen yang sangat penting dalam meningkatkan kesadaran masyarakat tentang produk. Oleh karena itu, warga Desa Naumbai akan dipertajamkan tentang cara membuat logo dan branding yang menarik untuk Palito Daun.

Packaging adalah salah satu elemen yang sangat penting dalam meningkatkan kesadaran masyarakat tentang produk. Oleh karena itu, warga Desa Naumbai akan dipertajamkan tentang cara membuat kemasan yang menarik dan sesuai untuk Palito Daun.

c. Praktek Memasak/ Demonstrasi Langsung

Kemudian, penyaji materi akan melakukan demonstrasi langsung cara membuat Palito Daun dengan teknik yang benar. Demonstrasi ini akan membantu warga Desa Naumbai memahami cara membuat Palito Daun dengan baik dan benar. Dalam penyuluhan ini, warga Desa Naumbai akan dipertajamkan tentang cara membuat Palito Daun dengan teknik yang benar melalui demonstrasi langsung. Mereka akan belajar tentang cara mengolah bahan baku yang sesuai, cara mengawetkan produk yang benar, dan cara mengemas produk yang menarik.

penyaji materi akan melakukan diskusi interaktif dengan warga Desa Naumbai. Diskusi ini akan membantu warga Desa Naumbai menggali ide dan saran tentang bagaimana cara meningkatkan penjualan Palito Daun dan bagaimana cara mengembangkan usaha-usaha lokal. Dalam penyuluhan ini, warga Desa Naumbai akan dipertajamkan tentang strategi pemasaran efektif melalui diskusi interaktif dan sesi tanya jawab. Mereka akan dapat menggali ide dan saran dari warga lain dan mendiskusikan bagaimana cara meningkatkan penjualan Palito Daun.

Pada tahapan ini, penyaji materi akan melakukan *workshop* singkat tentang pembuatan logo dan *branding* yang menarik untuk Palito Daun. *Workshop* ini akan membantu warga Desa Naumbai belajar cara membuat logo dan branding yang sesuai untuk produk mereka dan mendiskusikan bagaimana cara meningkatkan kesadaran masyarakat tentang produk. Dalam penyuluhan ini, warga Desa Naumbai akan dipertajamkan tentang cara membuat logo dan *branding* yang menarik untuk Palito Daun melalui *workshop* singkat. Mereka akan dapat belajar tentang cara membuat logo dan *branding* yang sesuai untuk produk mereka dan mendiskusikan bagaimana cara meningkatkan kesadaran masyarakat tentang produk.

Penyuluhan yang baik biasanya disertai dengan materi tambahan yang dapat dipelajari peserta setelah penyuluhan selesai. Selain itu, tindak lanjut atau pendampingan lanjutan dapat membantu peserta untuk mengimplementasikan apa yang telah mereka pelajari dalam usaha sehari-hari. Memberikan materi dalam bentuk modul pemasaran digital atau akses ke forum online tempat peserta dapat terus berdiskusi dan berkonsultasi dengan ahli atau sesama peserta.



Gambar 1 dan 2. Penyuluhan pengembangan Pemasaran

2. Desain Kemasan Palito Daun

Kemasan yang menarik memainkan peran krusial dalam kesuksesan sebuah produk makanan. Ini bukan hanya tentang penampilan visual semata, tetapi juga tentang cara produk makanan tersebut dipercaya, diingat, dan diidentifikasi oleh konsumen. Berikut adalah beberapa alasan mengapa kemasan yang menarik sangat penting untuk produk makanan, yang pertama yaitu Menarik perhatian konsumen. Kemasan yang menarik dapat menarik perhatian konsumen dan membuat mereka ingin mencoba produk tersebut. Palito Daun adalah produk yang memiliki kualitas unggul dan memiliki nilai gizi yang tinggi, sehingga kemasan yang menarik dapat membantu meningkatkan kesadaran konsumen tentang produk tersebut.

Selanjutnya meningkatkan kepercayaan, Kemasan yang menarik dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk tersebut. Kemasan yang menarik dapat menunjukkan bahwa produk tersebut memiliki kualitas yang baik dan telah diperhatikan dengan baik. Meningkatkan daya tarik Kemasan yang menarik dapat meningkatkan daya tarik produk tersebut. Palito Daun adalah produk yang memiliki kualitas unggul dan memiliki nilai gizi yang tinggi, sehingga kemasan yang menarik dapat membantu meningkatkan kesadaran konsumen tentang produk tersebut. Meningkatkan kemampuan pasar, Kemasan yang menarik dapat meningkatkan kemampuan pasar produk tersebut. Palito Daun adalah produk yang memiliki kualitas unggul dan memiliki nilai gizi yang tinggi, sehingga kemasan yang menarik dapat

membantu meningkatkan kesadaran konsumen tentang produk tersebut.

Produk Palito Daun merupakan salah satu makanan tradisional khas dari Kabupaten Kampar, Provinsi Riau, yang memiliki cita rasa dan nilai budaya yang tinggi. Makanan ini sering kali dibuat dari bahan dasar tepung beras, dibentuk memanjang seperti lidi atau palito, dan dibungkus menggunakan daun yang menjadi ciri khasnya. Keunikan Palito Daun menjadikannya sebagai produk unggulan yang dapat dikembangkan dalam skala lebih besar, terutama di Desa Naumbai, Kecamatan Kampar. Salah satu aspek penting yang berperan dalam pengembangan pemasaran produk ini adalah desain kemasan yang menarik, fungsional, dan sesuai dengan nilai-nilai lokal.

Desain kemasan tidak hanya berfungsi sebagai pelindung produk, tetapi juga berperan besar dalam menarik minat konsumen dan membangun identitas merek. Dalam konteks Palito Daun sebagai produk unggulan daerah Kampar, desain kemasan memiliki beberapa peran penting, yaitu:

- 1) Menjaga Kualitas Produk: Makanan tradisional seperti Palito Daun sering kali memerlukan kemasan yang mampu menjaga kesegaran dan rasa asli dari produk tersebut. Dengan kemasan yang tepat, produk akan lebih tahan lama dan tetap memiliki kualitas yang diharapkan oleh konsumen.
- 2) Merepresentasikan Identitas Lokal: Desain kemasan yang baik harus mampu merepresentasikan nilai-nilai budaya dan kearifan lokal yang terkandung dalam produk Palito Daun. Penggunaan elemen visual seperti motif tradisional Kampar, warna-warna khas daerah, dan penggunaan bahasa daerah dalam label kemasan dapat meningkatkan daya tarik dan memperkuat identitas produk sebagai bagian dari warisan budaya Kampar.
- 3) Memperkuat Citra Produk Unggulan: Produk Palito Daun yang dikemas dengan profesional dapat meningkatkan citra sebagai produk unggulan daerah. Desain yang menarik dan berkualitas tinggi akan memberikan kesan bahwa produk tersebut tidak hanya tradisional tetapi juga memiliki nilai komersial yang kompetitif, baik di pasar lokal maupun internasional.

Kemudian Mengkomunikasikan nilai, Kemasan yang menarik dapat mengkomunikasikan nilai produk tersebut. Palito Daun adalah produk yang memiliki kualitas unggul dan memiliki nilai gizi yang tinggi, sehingga kemasan yang menarik dapat membantu mengkomunikasikan nilai produk tersebut kepada konsumen. Meningkatkan keberlangsungan, Kemasan yang menarik dapat meningkatkan keberlangsungan produk tersebut. Palito Daun adalah produk yang memiliki kualitas unggul dan memiliki nilai gizi yang tinggi, sehingga kemasan yang menarik dapat membantu meningkatkan kesadaran konsumen tentang produk tersebut. Meningkatkan kesadaran tentang brand, Kemasan yang menarik dapat meningkatkan kesadaran tentang brand produk tersebut. Palito Daun adalah produk yang memiliki kualitas unggul dan memiliki nilai gizi yang tinggi, sehingga kemasan yang menarik dapat membantu meningkatkan kesadaran tentang brand produk tersebut.



Gambar 3. Pengembangan pemasaran makanan Khas Palito Daun
<https://youtu.be/RfgE9u9LWVE?si=h--g0fQSmE5W32N8>

2. Pelatihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM) Pelaku Usaha

Pelatihan dan pengembangan SDM pelaku usaha di Desa Naumbai terkait dengan pemasaran Palito Daun merupakan langkah strategis dalam meningkatkan potensi produk unggulan daerah Kampar.

Melalui peningkatan keterampilan pemasaran, inovasi produk, dan pemanfaatan teknologi digital, Palito Daun dapat menjadi produk yang lebih dikenal luas dan mampu memberikan dampak ekonomi yang signifikan bagi masyarakat lokal. Dengan demikian, produk khas ini tidak hanya berfungsi sebagai komoditas ekonomi, tetapi juga sebagai sarana pelestarian budaya daerah yang kaya dan unik.

Pelatihan dan pengembangan SDM bagi para pelaku usaha di Desa Naumbai memiliki beberapa tujuan utama:

1. Meningkatkan pemahaman tentang teknik pemasaran modern, baik secara online maupun offline.
2. Mengembangkan keterampilan kewirausahaan yang berkaitan dengan produksi, pengemasan, branding, dan distribusi produk.
3. Meningkatkan daya saing produk Palito Daun, sehingga dapat menjadi produk unggulan daerah yang dikenal di tingkat nasional maupun internasional.
4. Mengoptimalkan potensi ekonomi lokal, yang diharapkan mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pengembangan ekonomi berbasis produk lokal.

Adapun tahapan dalam pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia pelaku usaha Palito Daun, Antara lain:

a. Analisis Kebutuhan Pelatihan

Pelatihan ini diawali dengan analisis kebutuhan yang mendalam terhadap pelaku usaha di Desa Naumbai. Tahap ini melibatkan Identifikasi tantangan yang dihadapi dalam proses produksi, pengemasan, dan pemasaran. Identifikasi peluang pasar, baik lokal maupun internasional dan Pemahaman akan keterampilan apa saja yang harus dikembangkan oleh pelaku usaha.

b. Pelatihan Keterampilan Pemasaran

Mengingat semakin pentingnya teknologi digital dalam dunia bisnis, pelaku usaha diberikan pelatihan tentang pemasaran melalui platform media sosial (seperti Instagram, Facebook, dan TikTok), pembuatan konten kreatif, dan strategi digital marketing untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Pelatihan ini mencakup bagaimana mengemas produk dengan baik agar menarik konsumen, serta bagaimana membangun merek (branding) Palito Daun sebagai produk yang berkualitas dan khas dari Kampar. Selain pemasaran digital, pelaku usaha juga dilatih dalam pemasaran konvensional melalui pameran produk, kerjasama dengan toko-toko lokal, dan pengembangan jaringan distribusi di pasar tradisional dan modern.

c. Pengembangan Keterampilan Kewirausahaan

Pelatihan kewirausahaan bagi pelaku usaha melibatkan:

1. Manajemen Usaha Kecil: Pelatihan manajemen usaha kecil untuk membantu pelaku usaha dalam mengelola bisnis dengan efisien dan berkelanjutan.
2. Perencanaan Keuangan: Pelaku usaha diajarkan bagaimana merencanakan dan mengelola keuangan usaha mereka, termasuk bagaimana menyusun laporan keuangan sederhana, mengatur aliran kas, dan memahami pentingnya investasi dalam bisnis.
3. Inovasi Produk: Pelaku usaha didorong untuk melakukan inovasi produk, seperti pengembangan variasi rasa, diversifikasi bentuk kemasan, atau memperpanjang masa simpan produk untuk memperluas pasar.

d. Pelatihan Legalitas dan Sertifikasi Produk

Untuk meningkatkan daya saing di pasar yang lebih luas, pelatihan ini juga mencakup aspek legalitas dan sertifikasi produk. Pelaku usaha diajarkan tentang pentingnya memperoleh izin usaha, sertifikasi halal, dan izin BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan) untuk meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap keamanan dan kualitas produk Palito Daun.

e. Pendidikan tentang Peluang Ekspor

Jika produk Palito Daun berhasil menembus pasar nasional, langkah selanjutnya adalah memperluas pasar ke tingkat internasional. Pelaku usaha diberikan pemahaman tentang prosedur ekspor, standar internasional yang harus dipenuhi, serta strategi untuk masuk ke pasar global agar mendapatkan keuntungan dan peningkatan ekonomi bagi Masyarakat.

Dengan dilaksanakannya pelatihan dan pengembangan SDM pelaku usaha, diharapkan beberapa manfaat

berikut dapat tercapai:

1. Peningkatan Penjualan: Dengan pemasaran yang lebih efektif, produk Palito Daun akan lebih dikenal dan diminati, yang pada akhirnya meningkatkan penjualan.
2. Pengembangan Ekonomi Lokal: Keberhasilan pemasaran produk unggulan akan berdampak positif pada perekonomian lokal, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat Desa Naumbai.
3. Peningkatan Daya Saing Produk Lokal: Dengan adanya pelatihan, produk Palito Daun akan lebih kompetitif di pasar, baik di tingkat regional, nasional, maupun internasional.
4. Pelestarian Budaya Lokal: Dengan mempromosikan Palito Daun sebagai produk unggulan, tradisi kuliner lokal dapat dilestarikan dan diperkenalkan ke khalayak yang lebih luas.

f. Tantangan dan Solusi

Walaupun pelatihan dan pengembangan SDM ini memiliki banyak manfaat, pelaku usaha masih dihadapkan pada beberapa tantangan seperti:

1. Keterbatasan akses teknologi: Solusi yang dapat diberikan adalah program bantuan peralatan dan akses internet yang lebih terjangkau.
2. Kurangnya pemahaman tentang digital marketing: Pemahaman ini bisa ditingkatkan dengan memberikan pelatihan secara berkelanjutan dan pendampingan oleh mentor yang ahli di bidang pemasaran digital.
3. Ketergantungan pada pasar lokal: Diversifikasi pasar dan inovasi produk menjadi solusi utama untuk mengatasi hal ini, agar produk tidak hanya bergantung pada pasar lokal tetapi juga bisa bersaing di pasar yang lebih luas.

KESIMPULAN

Dalam pengabdian kepada masyarakat yang bertujuan untuk pengembangan UMKM lokal palito daun ini, pelaku usaha sudah mendapatkan pengetahuan dan keterampilan dalam mengembangkan bisnisnya. Pelaku usaha saat ini telah memiliki Desain Kemasan produk untuk kemasan palito daun yang merupakan hasil produksi unggulannya. Tidak hanya itu, pelaku usaha juga telah dibekali ilmu dan praktik mengenai pentingnya produk khas daerah dalam meningkatkan ekonomi lokal, Teknik pengolahan Palito Daun yang higienis dan inovatif. Strategi pemasaran efektif, termasuk penggunaan media sosial, branding, dan packaging. Sehingga pelaku usaha dapat meluaskan pangsa pasar dan memperlebar jangkauan konsumen untuk produk unggulannya yakni keripik ganepo.

Kemudian hal ini menjadi sangat penting mengingat bahwa sumber daya manusia juga harus ditingkatkan lagi kualitasnya dan dalam kesempatan kali ini diterapkan dalam bentuk program pengembangan UMKM lokal. Pengembangan UMKM yang dilakukan oleh tim pengabdian ini tentu selalu berupaya untuk membantu UMKM lokal agar dapat menghasilkan produk unggulan yang berdaya saing tinggi sehingga nantinya dapat meningkatkan hasil penjualan dan membantu mensejahterakan UMKM lokal dan bahkan diharapkan nantinya dapat berimplikasi ke masyarakat setempat karena dengan semakin besar dan berkembangnya UMKM lokal maka tidak menutup kemungkinan nantinya akan membuka peluang untuk membuka lapangan pekerjaan yang baru bagi masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Adjie Priambada, *Arti Hak Kekayaan Intelektual bagi Starup dan Usaha Kecil Menengah*, <https://dailysocial.id/post/hki-startup-ukm>,
- Andrian Gunandi, *Potensi Bangkit UMKM dan Industri Kreatif melalui Peer to Peer Landing*, <https://ekonomi.kompas.com/read/2017/04/04/123000526/potensi-bangkitnya-umkm-dan-industri-kreatif-melalui-peer-to-peer-landing->,
- Arif Gunawan, *Riau Unggulkan UMKM Olahan Pangan*, <http://industri.bisnis.com/read/20150512/87/432643/riau-unggulkan-umkm-olahan-pangan>.
- Ardiada, I. M. D., Gunawan, P. W., & Feoh, G. (2022). Pengembangan Skema Paten Pada Sistem Informasi Hak Kekayaan Intelektual Lppm Universitas Dhyana Pura. *Jurnal Informasi dan Komputer*, 10(2), 236-245.

- Ardiada, I. M. D., Gunawan, P. W., & Feoh, G. (2022). Pengembangan Skema Paten Pada Sistem Informasi Hak Kekayaan Intelektual Lppm Universitas Dhyana Pura. *Jurnal Informasi dan Komputer*, 10(2), 236-245.
- Budi Agus Riswandi, *Gagasan Perlindungan Kekayaan Intelektual yang Pro Industri Kreatif*, <http://www.hukumonline.com/berita/baca/hol21024/gagasan-perlindungan-kekayaan-intelektual-yang-pro-industri-kreatif>,
- Widyamurti, N. (2018). Pemasaran pariwisata melalui kemasan produk ukm standing pouch berbahan paper metal di era ekonomi kreatif. *Jurnal Industri Kreatif Dan Kewirausahaan*, 1(1). <https://dhiasitsme.wordpress.com/2012/03/31/hak-atas-kekayaan-intelektual-haki/>
<https://nurhasanahharahap25212492.wordpress.com/2014/04/11/relevansi-hak-kekayaan-intelektual-untuk-usaha-kecil-menengah-ukm->
<https://bisnisukm.com/pentingnya-hki-bagi-ukm.html>
<http://industri.bisnis.com/read/20170517/87/654476/ini-pentingnya-kalangan-umkm-pahami-haki>
- <https://id.wi> Rasa, I. N. M. A. G., Astiti, M. P., Eryani, I. A. A. P., Yudiastari, I. N. M., & Semaryani, I. A. A. M. (2023). Pentingnya Kemasan Dalam Pemasaran Produk. Scopindo Media Pustaka.
- Haryono, A., & Santoso, D. (2019). *Strategi Pemasaran Produk Lokal di Era Digital*. *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Daerah*, 12(2), 45-60.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2020). *Peran UKM dalam Perekonomian Nasional*. Diakses dari <https://www.kemenkopukm.go.id>.
- Kementerian Perdagangan. (2021). *Digitalisasi UMKM Sebagai Strategi Pemulihan Ekonomi Pasca Pandemi*. Jakarta: Kementerian Perdagangan.
- Rahmatullah, M. (2021). *Pemanfaatan Platform Digital dalam Meningkatkan Pemasaran Produk Lokal*. *Jurnal Inovasi Pemasaran*, 10(3), 27-35.