

Pengembangan Produksi dan Pemasaran Sirup Mangrove Berbahan Buah *Sonneratia* pada UMKM Home Industry Syrup Mangrove Wonorejo, Surabaya

Juliani Pudjowati¹, Susi Tri Wahyuni², Erryana Setyarti³

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Bhayangkara Surabaya

Email: juliani@ubhara.ac.id

Abstract

*This community service program aimed to enhance the production capacity and marketing performance of the “Home Industry Syrup Mangrove” SME in Wonorejo, Rungkut District, Surabaya through the utilization of *Sonneratia* (bogem) fruit as the primary raw material for mangrove syrup production. The partner faced several challenges, including manual production processes, limited storage facilities, inadequate product packaging, and conventional marketing practices. The program was conducted over a three-month period involving 10 participants consisting of the business owner and production staff. A participatory and community empowerment approach was employed through four stages: observation, training, mentoring, and evaluation. The activities included training on hygienic and efficient production techniques, product packaging and labeling improvement, and digital marketing assistance through social media platforms. The results demonstrated a 30.8% increase in participants’ knowledge of production techniques, a 25.7% improvement in production skills, and a 50% increase in production capacity, from 50 to 75 bottles per week. Furthermore, the adoption of digital marketing strategies contributed to a 35% increase in sales volume within three months after program implementation. The program outputs included improved production capacity, enhanced product packaging quality, and the adoption of digital marketing practices by the partner SME. These findings indicate that a community empowerment approach is effective in strengthening the competitiveness and sustainability of mangrove-based local SMEs.*

Keywords: *Sonneratia* Fruit; Mangrove Syrup; Community Empowerment; Smes; Digital Marketing

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi dan pemasaran UMKM “Home Industry Syrup Mangrove” di Wonorejo, Kecamatan Rungkut, Surabaya melalui pemanfaatan buah *Sonneratia* (bogem) sebagai bahan baku sirup mangrove. Permasalahan yang dihadapi mitra meliputi proses produksi yang masih manual, keterbatasan fasilitas penyimpanan, kualitas kemasan yang belum optimal, serta pemasaran yang masih bersifat konvensional. Kegiatan dilaksanakan selama tiga bulan dengan melibatkan 10 peserta yang terdiri atas pemilik dan tenaga kerja UMKM. Metode yang digunakan adalah pendekatan partisipatif dan pemberdayaan masyarakat melalui tahapan observasi, pelatihan, pendampingan, dan evaluasi. Program yang dilaksanakan meliputi pelatihan teknik produksi yang higienis dan efisien, perbaikan kemasan dan pelabelan produk, serta pendampingan pemasaran digital melalui media

sosial. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pengetahuan mitra mengenai teknik produksi meningkat sebesar 30,8%, keterampilan produksi meningkat sebesar 25,7%, dan kapasitas produksi meningkat sebesar 50%, dari 50 botol menjadi 75 botol per minggu. Selain itu, pemanfaatan media digital sebagai sarana promosi berkontribusi terhadap peningkatan volume penjualan sebesar 35% dalam tiga bulan setelah program dilaksanakan. Luaran kegiatan berupa peningkatan kapasitas produksi, perbaikan kualitas kemasan produk, serta penerapan pemasaran digital pada UMKM mitra. Kegiatan ini menunjukkan bahwa pendekatan pemberdayaan masyarakat efektif dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha UMKM berbasis potensi lokal mangrove.

Kata Kunci: *Sonneratia; Sirup Mangrove; Pemberdayaan Masyarakat; UMKM; Pemasaran Digital*

Pendahuluan

Ekosistem mangrove memiliki potensi ekologis dan ekonomis yang besar bagi masyarakat pesisir. Selain berfungsi sebagai pelindung kawasan pantai, berbagai jenis mangrove dapat dimanfaatkan menjadi produk bernilai tambah yang mendukung peningkatan pendapatan masyarakat. Salah satu jenis mangrove yang banyak ditemukan di kawasan pesisir Surabaya adalah *Sonneratia* sp. (bogem). Buah bogem diketahui mengandung vitamin C, karbohidrat, protein, dan berbagai senyawa bioaktif yang berpotensi dikembangkan menjadi produk pangan fungsional (Utomo et al., 2027)(Fatimah, 2016), Kandungan gizi dan manfaat kesehatannya menjadikan buah bogem memiliki peluang ekonomi yang tinggi apabila diolah menjadi produk yang memiliki nilai jual (Satoto & Sudaryanto, 2020).

Di kawasan Ekowisata Mangrove Wonorejo, Kecamatan Rungkut, Surabaya, potensi buah bogem telah dimanfaatkan oleh UMKM “Home Industry Syrup Mangrove” melalui produksi sirup mangrove. Produk ini memiliki keunggulan karena memanfaatkan bahan baku lokal yang melimpah dan telah memenuhi aspek keamanan pangan berdasarkan hasil pengujian laboratorium. Keberadaan UMKM tersebut tidak hanya berperan dalam meningkatkan nilai tambah hasil mangrove, tetapi juga mendukung pemberdayaan ekonomi masyarakat sekitar kawasan konservasi mangrove. (Wilujeng et al., 2025).

Namun demikian, potensi tersebut belum sepenuhnya mampu dikonversi menjadi keunggulan usaha yang berkelanjutan. Hasil observasi awal menunjukkan bahwa proses produksi sirup mangrove masih dilakukan secara sederhana dan sebagian besar menggunakan metode manual, terutama pada tahap pemerasan sari buah. Kondisi ini menyebabkan proses produksi memerlukan waktu yang relatif lama, kapasitas produksi menjadi terbatas, serta efisiensi kerja belum optimal. Selain itu, fasilitas penyimpanan bahan baku dan produk jadi masih terbatas sehingga berpotensi memengaruhi kualitas produk dan kontinuitas produksi, khususnya pada saat ketersediaan buah bogem melimpah.

Permasalahan lain yang dihadapi mitra adalah aspek pemasaran yang belum berkembang secara optimal. Penjualan produk masih didominasi oleh pemasaran langsung kepada pengunjung kawasan wisata mangrove dan jaringan pelanggan terbatas. Pemanfaatan media digital sebagai sarana promosi dan pemasaran masih belum maksimal, sehingga jangkauan pasar produk relatif sempit. Padahal, perkembangan teknologi informasi dan pemasaran digital memberikan peluang yang besar bagi UMKM untuk memperluas pasar dan meningkatkan daya saing produk lokal.

Kondisi tersebut menunjukkan adanya kesenjangan (gap) antara potensi besar yang dimiliki produk sirup mangrove dengan kemampuan usaha dalam mengelola produksi dan pemasaran secara efektif. Apabila permasalahan ini tidak segera diatasi, maka peluang peningkatan nilai tambah produk, perluasan pasar, dan keberlanjutan usaha akan sulit tercapai. Oleh karena itu, diperlukan program pengabdian kepada masyarakat yang tidak hanya berfokus pada peningkatan keterampilan produksi, tetapi juga pada penerapan teknologi tepat guna, perbaikan kualitas produk dan kemasan, serta penguatan strategi pemasaran digital.

Melalui kegiatan pengabdian ini diharapkan UMKM “Home Industry Syrup Mangrove” mampu meningkatkan efisiensi proses produksi, memperbaiki kualitas dan daya saing produk, serta memperluas jangkauan pemasaran. Dengan demikian, usaha sirup mangrove berbasis buah bogem dapat berkembang secara lebih berkelanjutan dan memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap pemberdayaan ekonomi masyarakat pesisir di Wonorejo, Surabaya

Metode Pengabdian

Metode pengabdian kepada masyarakat dalam kegiatan ini menggunakan pendekatan partisipatif (*participatory approach*) dan pemberdayaan masyarakat (*community empowerment*). Menurut (Prambudi et al., 2025)(Novra et al., 2019), Pendekatan partisipatif menekankan keterlibatan aktif mitra dalam seluruh proses kegiatan, mulai dari identifikasi masalah, perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi. Sementara itu, pendekatan pemberdayaan masyarakat bertujuan untuk meningkatkan kapasitas, kemandirian, dan keberlanjutan usaha mitra melalui transfer pengetahuan dan keterampilan (Sedyastuti, 2018)

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada UMKM “Home Industry Syrup Mangrove” yang berlokasi di Wonorejo, Kecamatan Rungkut, Kota Surabaya. Kegiatan berlangsung selama 3 bulan 2026 dan melibatkan 10 orang peserta yang terdiri atas pemilik usaha dan tenaga kerja yang terlibat dalam proses produksi dan pemasaran sirup mangrove.

Metode yang digunakan adalah pendekatan partisipatif (*participatory approach*) dan pemberdayaan masyarakat (*community empowerment*). Melalui pendekatan ini, mitra terlibat secara aktif dalam setiap tahapan kegiatan, mulai dari identifikasi masalah, perencanaan program, pelaksanaan kegiatan, hingga evaluasi hasil program. Pendekatan pemberdayaan diterapkan untuk meningkatkan kapasitas, keterampilan, dan kemandirian mitra dalam mengelola usaha secara berkelanjutan. Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui empat tahapan, yaitu persiapan, pelaksanaan, pendampingan, dan evaluasi.

Tahap Persiapan

Tahap persiapan dilakukan melalui koordinasi dengan mitra, observasi lapangan, dan wawancara mendalam untuk mengidentifikasi kondisi usaha serta permasalahan yang dihadapi. Data yang dikumpulkan meliputi proses produksi, fasilitas produksi, kualitas produk, pengemasan, dan sistem pemasaran. Hasil identifikasi digunakan sebagai dasar penyusunan materi pelatihan dan program pendampingan.

Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan dilakukan melalui kegiatan pelatihan dan praktik langsung yang mencakup:

- a. Teknik produksi sirup mangrove yang higienis dan efisien;
- b. Peningkatan kualitas produk dan pengemasan;
- c. Manajemen usaha sederhana;
- d. Pemasaran digital melalui media sosial dan marketplace.
Pelatihan dilaksanakan secara interaktif dengan metode ceramah, diskusi, demonstrasi, dan praktik langsung.

Tahap Pendampingan

Pendampingan dilakukan secara berkala selama setelah pelatihan. Kegiatan ini bertujuan untuk memastikan peserta mampu menerapkan materi yang telah diberikan, terutama terkait perbaikan proses produksi, pengemasan produk, dan pemasaran digital. Tim pengabdian juga melakukan monitoring terhadap kendala yang dihadapi mitra selama implementasi program.

Tahap Evaluasi

Evaluasi dilakukan untuk mengukur tingkat keberhasilan program melalui pendekatan sebelum dan sesudah kegiatan (pre-test dan post-test). Instrumen yang digunakan meliputi:

1. Kuesioner pengetahuan dan keterampilan peserta;
2. Lembar observasi penerapan teknik produksi dan pengemasan;
3. Wawancara dengan mitra;
4. Dokumentasi kegiatan dan hasil produk.
Indikator keberhasilan program meliputi:
 - a. Peningkatan skor pengetahuan peserta minimal 20% berdasarkan hasil pre-test dan post-test;
 - b. Peningkatan keterampilan produksi dan pengemasan yang ditunjukkan melalui kemampuan peserta menerapkan teknik yang diberikan;
 - c. Peningkatan kualitas kemasan produk sesuai standar yang telah ditetapkan;
 - d. Adanya penggunaan media digital sebagai sarana promosi dan pemasaran produk;
 - e. Peningkatan kapasitas produksi atau efisiensi proses kerja dibandingkan sebelum program

Data hasil evaluasi dianalisis secara deskriptif dengan membandingkan kondisi sebelum dan sesudah pelaksanaan kegiatan. Hasil analisis digunakan untuk menilai efektivitas program serta sebagai dasar penyusunan rekomendasi pengembangan usaha pada masa mendatang.



Gambar 1. Buah Bogem

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan pada UMKM “Home Industry Syrup Mangrove” di Wonorejo, Kecamatan Rungkut, Surabaya, dengan fokus pada peningkatan kapasitas produksi dan pemasaran produk sirup bogem. Berdasarkan hasil observasi awal, proses produksi masih dilakukan secara manual, terutama pada tahap pemerasan sari buah, sehingga kapasitas produksi relatif terbatas. Selain itu, pemasaran produk masih mengandalkan penjualan langsung dan promosi dari mulut ke mulut (word of mouth).

Program pengabdian dilaksanakan melalui pelatihan teknik produksi yang higienis, perbaikan pengemasan produk, serta pendampingan pemasaran digital. Evaluasi dilakukan menggunakan metode pre-test dan post-test, observasi keterampilan, serta wawancara dengan mitra.

Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra setelah mengikuti program. Rata-rata skor pengetahuan peserta meningkat dari 65 menjadi 85, atau mengalami peningkatan sebesar 30,8%. Pada aspek keterampilan produksi, peserta mampu menerapkan prosedur produksi yang lebih higienis dan terstandar, yang ditunjukkan oleh peningkatan skor observasi keterampilan dari 70 menjadi 88 atau meningkat sebesar 25,7%. Dari aspek produksi, penerapan teknik pengolahan yang lebih efisien mampu meningkatkan kapasitas produksi dari 50 botol per minggu menjadi 75 botol per minggu atau meningkat sebesar 50%. Perbaikan proses produksi juga berdampak pada konsistensi kualitas produk, terutama pada warna, rasa, dan kebersihan produk sirup bogem.

Pada aspek pemasaran, mitra telah mampu memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi produk. Sebelum program, pemasaran dilakukan secara konvensional, sedangkan setelah program mitra telah menggunakan akun media sosial dan media digital untuk memperkenalkan produk kepada konsumen yang lebih luas. Kondisi ini berdampak pada peningkatan volume penjualan sebesar 35% dalam periode 3 bulan setelah pelaksanaan program.



Gambar 2. Sirup Bogem yang telah Dikemas

Pembahasan

Hasil kegiatan ini menunjukkan bahwa pendekatan partisipatif dan pemberdayaan masyarakat efektif dalam meningkatkan kapasitas UMKM. Keterlibatan aktif mitra dalam setiap tahapan kegiatan memberikan dampak positif terhadap pemahaman dan keterampilan yang dimiliki. Hasil ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Wilujeng et al., 2025), (Novra et al., 2019) Hasil menunjukkan bahwa 90% peserta mengalami peningkatan pengetahuan terkait nilai gizi, teknik pengolahan, dan peluang usaha dari buah bogem. Sebanyak 92% peserta mampu menguasai proses pembuatan sirup secara higienis dan sesuai standar. Produk akhir berupa sirup yang bogem memiliki potensi sebagai minuman fungsional sekaligus oleh-oleh khas daerah. Sebagai hasil nyata, terdapat inovasi produk local baru berupa sirup bogem dari para ibu-ibu PKK penjual produk khas daerah.

Selain itu, peningkatan kualitas produk dan pengemasan menjadi faktor penting dalam meningkatkan daya saing produk di pasar. Hal ini sejalan dengan konsep pemberdayaan UMKM yang menekankan pada peningkatan nilai tambah produk lokal. Hasil ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Ropikoh et al., 2024) (Cahyono, 2020), Teknologi memainkan peranan penting dalam menciptakan inovasi dan tren dalam industri kemasan masa kini.

Meskipun demikian, keberlanjutan program masih memerlukan dukungan, terutama dalam hal penyediaan teknologi produksi dan konsistensi dalam penerapan strategi pemasaran digital.



Gambar 3. Pelaksanaan Pengabdian

Simpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada UMKM “Home Industry Syrup Mangrove” di Wonorejo, Kecamatan Rungkut, Surabaya berhasil meningkatkan kapasitas mitra dalam aspek produksi dan pemasaran produk sirup mangrove berbahan buah *Sonneratia* (bogem). Hasil evaluasi menunjukkan bahwa pengetahuan mitra mengenai teknik produksi higienis meningkat sebesar 30,8%, sedangkan keterampilan produksi meningkat sebesar 25,7% setelah mengikuti pelatihan dan pendampingan. Selain itu, kapasitas produksi mengalami peningkatan sebesar 50%, dari 50 botol per minggu menjadi 75 botol per minggu. Pada aspek pemasaran, pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi berkontribusi terhadap peningkatan volume penjualan sebesar 35% dalam tiga bulan setelah pelaksanaan program. Peningkatan tersebut menunjukkan bahwa pendekatan pelatihan dan pendampingan berbasis pemberdayaan masyarakat efektif dalam meningkatkan kemampuan teknis, kualitas produk, dan daya saing UMKM berbasis potensi lokal mangrove. Perbaikan kualitas kemasan dan penerapan pemasaran digital juga memberikan peluang yang lebih besar bagi mitra untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan keberlanjutan usaha.

Untuk mendukung keberlanjutan program, diperlukan pendampingan lanjutan yang berfokus pada optimalisasi pemasaran digital, penguatan manajemen usaha, serta pengembangan jejaring pemasaran dengan sektor pariwisata dan pusat oleh-oleh khas Surabaya. Selain itu, perlu dilakukan penguatan legalitas usaha dan produk melalui pengurusan Nomor Induk Berusaha (NIB), sertifikasi halal, serta izin edar yang relevan. Dukungan teknologi produksi yang lebih modern dan pengembangan inovasi produk turunan berbahan buah bogem juga perlu dilakukan guna meningkatkan produktivitas, diversifikasi produk, dan daya saing UMKM secara berkelanjutan

Daftar Pustaka

- Cahyono, K. E. C. (2020). Pelatihan Pengelolaan Persediaan, Pengemasan, Dan Pemanfaatan Aplikasi Go-Food (Gojek) Untuk Umkm Kampung Tempe Surabaya. *Jurnal Abadimas Adi Buana*.
<https://doi.org/10.36456/abadimas.v4.i1.a2316>
- Fatimah, S. (2016). Pengaruh Substitusi Tepung Buah Bogem (*Sonneratia caseolaris*) dan Teknik Pemasakan terhadap Sifat Organoleptik Brownies. *E-Journal Boga*, 5(1).
- Novra, A., Andayani, J., & Sulaksana, I. (2019). Penguatan Daya Tahan Ekonomi Rumah Tangga Pelaku Industri Batubata Rakyat Melalui Usaha Budidaya Jamur Tiram. *Jurnal Abdimas Mahakam*.
<https://doi.org/10.24903/jam.v3i2.497>
- Prambudi, W. T., Rowibowo, N., Ariyanti, M., & Sentauri, F. (2025). *Pendampingan Pembangunan Jaringan Irigasi Air Tanah untuk Mendukung Ketahanan Pangan di Desa Jatimulyo Kecamatan Plumpang Kabupaten Tuban*. 5, 1234–1239.
- Ropikoh, S., Idris, M., Nuh, G. M., & Zainal, M. (2024). Produk Pangan (The Development Of Food Product Packaging And Storage Technology). *Jurnal Ilmiah Pangan Halal*, 6(April), 30–38.
- Satoto, H. F., & Sudaryanto, A. (2020). Pengolahan Buah Mangrove menjadi

Sirup Mangrove “ Bogem ” di Kawasan Wisata Hutan Mangrove Surabaya.
Journal of Community Service Consortium, 3(1), 32–40.

Sedyastuti, K. (2018). Analisis Pemberdayaan UMKM Dan Peningkatan Daya Saing Dalam Kancah Pasar Global. *INOBIS: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia*. <https://doi.org/10.31842/jurnal-inobis.v2i1.65>

Utomo, B., Budiastuti, S., & Muryani, C. (2020) Strategi Pengelolaan Hutan Mangrove Di Desa Tanggul Tlare Kecamatan Kedung Kabupaten Jepara. *Strategi Pengelolaan Hutan Mangrove Di Desa Tanggul Tlare*, 15(2), 117–123. <https://doi.org/10.14710/jil.15.2.117-123>

Wilujeng, S., Widya, S. A., & Suryaningsih, D. R. (2025). Pemberdayaan Ibu-Ibu PKK Melalui Pelatihan Pembuatan Sirup Buah Bogem (Sonneratia alba) Sebagai Produk Unggulan Lokal Empowerment of PKK Organization through Training in Making Bogem Fruit (Sonneratia) Syrup as a Local Featured Product. *AGRIEJ*, 01(02), 82–89. <https://journal.univetbantara.ac.id/index.php/agriej/article/view/6993/3592>