

Optimalisasi Pemanfaatan Bawang Dayak melalui Pengembangan Sirup “Sari Dayak” untuk Pemberdayaan Masyarakat Desa Riam

M. Fatchurahman¹, Siti Khotimah², Wahyu Purwaningsih^{3*}, Dzikri Ramadhan⁴

¹Universitas Muhammadiyah Palangka Raya, Palangka Raya

^{2,3,4}Universitas Antakusuma, Pangkalan Bun

Email: wahyuuntama24@gmail.com^{3*}

Abstrak

Bawang Dayak (Eleutherine palmifolia) merupakan salah satu potensi sumber daya lokal yang dapat dikembangkan menjadi produk bernilai ekonomi bagi masyarakat Desa Riam. Namun, pemanfaatannya masih belum optimal karena keterbatasan inovasi pengolahan, manajemen usaha, pemasaran, serta pemahaman mengenai perlindungan konsumen. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini bertujuan mengoptimalkan pemanfaatan Bawang Dayak melalui pengembangan produk Sirup “Sari Dayak” sekaligus meningkatkan kapasitas masyarakat dalam pengelolaan usaha dan perlindungan konsumen melalui pendekatan pendidikan konseling. Kegiatan dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif, edukatif, dan pendampingan yang meliputi identifikasi potensi dan permasalahan, edukasi dan penguatan motivasi, pelatihan pengolahan Sirup “Sari Dayak”, penguatan manajemen usaha, edukasi perlindungan konsumen, pendampingan pendidikan konseling, serta evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan kapasitas masyarakat dalam mengolah Bawang Dayak menjadi produk bernilai tambah, memahami dasar-dasar pengelolaan usaha, melakukan pencatatan dan perhitungan biaya usaha, mengembangkan kemasan dan pemasaran produk, serta memahami pentingnya keamanan dan informasi produk sebagai bagian dari perlindungan konsumen. Pendekatan pendidikan konseling turut mendukung peningkatan motivasi, kepercayaan diri, kemampuan mengambil keputusan, komunikasi, dan pemecahan masalah dalam menjalankan usaha. Integrasi keterampilan produksi, manajemen usaha, perlindungan konsumen, pemasaran, dan pendampingan konseling menjadi dasar dalam membangun keberlanjutan usaha berbasis potensi lokal. Kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan nilai tambah Bawang Dayak, membuka peluang usaha, memperkuat kemandirian masyarakat, dan berkontribusi terhadap peningkatan perekonomian masyarakat Desa Riam.

Keywords: Bawang Dayak, Manajemen usaha, Pendidikan konseling, Perlindungan konsumen

PENDAHULUAN

Desa Riam merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Arut Selatan, Kabupaten Kotawaringin Barat. Selain memiliki tempat destinasi wisata yang potensial, Desa Riam juga menjadi salah satu desa penghasil Bawang Dayak (*Elutherine Bulbosa*) yang berpotensi menjadi komoditas bernilai ekonomi. Bawang Dayak (*Elutherine Bulbosa*) merupakan salah satu tanaman lokal yang memiliki potensi untuk dikembangkan karena mengandung senyawa bioaktif, termasuk fenolik dan flavonoid yang berkaitan dengan aktivitas antioksidan (Marlin et al., 2022; Shabira et al., 2022).

Berdasarkan identifikasi awal, pemanfaatan bawang dayak di Desa Riam hanya sebagai bumbu masak. Sebagian besar pekarangan warga Desa Riam di tanami oleh tanaman tersebut, akan tetapi masih belum dimanfaatkan dengan optimal dan belum dikomersilkan. Kondisi tersebut menunjukkan adanya kesenjangan antara ketersediaan potensi lokal dan kemampuan masyarakat mengubahnya menjadi produk bernilai tambah. Temuan ini sejalan dengan studi

pemberdayaan berbasis potensi lokal yang menekankan pentingnya peningkatan kapasitas, partisipasi, dan pengelolaan sumber daya lokal secara terpadu (Rachman et al., 2022; Kurniawan & Cahyono, 2020).

Permasalahan masyarakat tidak berhenti pada teknik pengolahan. Peserta juga menghadapi keterbatasan dalam pencatatan keuangan, penghitungan biaya produksi, penentuan harga, pengemasan, branding, pemasaran, dan pemahaman tanggung jawab terhadap konsumen. Kompetensi kewirausahaan dan kemampuan mengelola usaha merupakan bagian penting dalam mendukung kinerja UMKM (Sakib et al., 2022), sedangkan penguatan kapasitas usaha di wilayah perdesaan perlu memperhatikan sumber daya lokal, jejaring, dan kemampuan pelaku usaha dalam memanfaatkan teknologi (Kania, 2021).

Pada sisi produk, pengemasan dan informasi label tidak hanya berfungsi sebagai pelindung, tetapi juga sebagai sarana komunikasi kepada konsumen. Informasi yang tidak jelas atau menyesatkan dapat memengaruhi persepsi konsumen; karena itu, edukasi mengenai informasi produk dan tanggung jawab pelaku usaha perlu menjadi bagian dari pengembangan produk pangan/minuman herbal (Schifferstein et al., 2021). Pelatihan pengolahan Bawang Dayak menjadi produk herbal juga telah dilaporkan dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat melalui kombinasi edukasi, demonstrasi, praktik, serta evaluasi pre-test dan post-test (Fitriah et al., 2023; Muthia et al., 2022).

Kebaruan program ini terletak pada integrasi empat komponen dalam satu rangkaian pemberdayaan Desa Riam, yaitu (1) diversifikasi Bawang Dayak menjadi Sirup “Sari Dayak”, (2) penguatan manajemen usaha, (3) edukasi perlindungan konsumen dan komunikasi produk, serta (4) pendampingan pendidikan konseling untuk memperkuat motivasi, kepercayaan diri, pengambilan keputusan, dan pemecahan masalah.

Pemberdayaan masyarakat juga perlu memperhatikan aspek manusia sebagai pelaku utama perubahan. Masyarakat tidak hanya membutuhkan pengetahuan dan keterampilan teknis, tetapi juga membutuhkan penguatan motivasi, kepercayaan diri, kemampuan mengambil keputusan, kemampuan memecahkan masalah, komunikasi, kerja sama, serta kesiapan menghadapi perubahan. Pendekatan konseling dalam kegiatan pemberdayaan dapat digunakan sebagai proses pendampingan untuk membantu masyarakat mengenali potensi diri dan lingkungan, mengidentifikasi hambatan dalam pengembangan usaha, membangun motivasi kewirausahaan, serta menyusun alternatif solusi berdasarkan kondisi dan kemampuan yang dimiliki.

Konseling melalui *setting* komunitas menggunakan strategi pendekatan yang menjadi sarana pengembangan kesehatan mental klien, baik dalam bentuk individu maupun seluruh anggota komunitas tersebut. Permasalahan yang muncul akan dapat terselesaikan melalui layanan konseling komunitas sebagai bentuk *support system*. Hal ini dikarenakan konseling komunitas memiliki unsur pendekatan penting yang melibatkan unsur psikologis dan pedagogis. Melalui kedua unsur tersebut akan memudahkan konseli guna meningkatkan potensi yang ada pada dirinya. Jika individu mampu mengembangkan potensi yang

dimilikinya, maka akan secara naluriah mendorong manusia untuk lebih berdaya terhadap dirinya (Rohmah dkk, 2024).

Pendekatan pendidikan konseling juga penting karena pengembangan usaha masyarakat pada dasarnya merupakan proses perubahan perilaku. Masyarakat perlu didorong untuk beralih dari pola pemanfaatan sumber daya secara sederhana menuju pola pengelolaan yang lebih produktif, terencana, dan berorientasi pada keberlanjutan. Melalui proses edukasi dan pendampingan yang komunikatif, masyarakat diharapkan tidak hanya menerima materi pelatihan, tetapi mampu memahami manfaat pengembangan usaha, memiliki kemauan untuk menerapkan pengetahuan yang diperoleh, serta mampu mengembangkan kemandirian dalam menjalankan usaha. Dalam konteks ini, konseling berfungsi sebagai pendekatan pendukung yang membantu proses internalisasi pengetahuan, peningkatan motivasi, dan penguatan kapasitas masyarakat.

Selain aspek pengelolaan usaha, pengembangan produk Sirup “Sari Dayak” juga perlu memperhatikan perlindungan konsumen. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen merupakan regulasi utama dalam menjamin hak-hak konsumen di Indonesia. Undang-Undang ini mengatur berbagai aspek penting, seperti hak dan kewajiban konsumen serta pelaku usaha dan mekanisme penyelesaian sengketa (Tamrin, 2025). Produk yang dipasarkan kepada masyarakat harus memberikan informasi yang benar, jelas, dan dapat dipertanggungjawabkan. Oleh karena itu, masyarakat perlu memperoleh edukasi mengenai pentingnya identitas produk, komposisi, volume atau berat bersih, identitas produsen, tanggal produksi, masa kedaluwarsa, serta informasi lain yang relevan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Pemahaman mengenai perlindungan konsumen akan membantu masyarakat menjalankan usaha secara lebih bertanggung jawab sekaligus memberikan jaminan informasi dan keamanan bagi konsumen (Nandavita dkk, 2025).

Penguatan perlindungan konsumen juga memiliki hubungan erat dengan keberlanjutan usaha. Pelaku usaha yang mampu memberikan informasi produk secara transparan, menjaga kualitas produk, dan memenuhi tanggung jawab terhadap konsumen akan lebih mudah membangun kepercayaan pasar. Kepercayaan konsumen tersebut pada akhirnya dapat meningkatkan citra dan daya saing Sirup “Sari Dayak”. Dengan demikian, perlindungan konsumen tidak hanya dipandang sebagai kewajiban hukum, tetapi juga sebagai bagian dari strategi membangun usaha yang kredibel, bertanggung jawab, dan berkelanjutan.

Dari sisi pendidikan konseling, pemahaman mengenai perlindungan konsumen juga dapat ditanamkan melalui proses edukasi dan pendampingan yang menekankan kesadaran akan tanggung jawab sosial pelaku usaha. Masyarakat perlu diarahkan untuk memahami bahwa keberhasilan usaha bukan semata-mata ditentukan oleh keuntungan ekonomi, tetapi juga oleh kemampuan menjaga kepercayaan, memenuhi kebutuhan konsumen, dan menjalankan usaha secara etis. Nilai-nilai seperti kejujuran, tanggung jawab, komunikasi yang baik, empati terhadap konsumen, serta kemampuan menyelesaikan permasalahan dapat

menjadi bagian dari proses pendidikan dan konseling dalam pengembangan usaha masyarakat.

Oleh karena itu, diperlukan kegiatan pemberdayaan masyarakat yang mengintegrasikan pemanfaatan potensi lokal Bawang Dayak, inovasi pengolahan Sirup “Sari Dayak”, penguatan manajemen usaha, perlindungan konsumen, serta pendekatan pendidikan konseling. Integrasi tersebut diharapkan mampu menciptakan proses pemberdayaan yang tidak hanya berorientasi pada menghasilkan produk, tetapi juga membangun kapasitas dan kemandirian masyarakat sebagai pelaku usaha.

Melalui kegiatan ini, masyarakat Desa Riam diharapkan mampu mengembangkan keterampilan pengolahan Bawang Dayak menjadi Sirup “Sari Dayak”, meningkatkan kemampuan manajemen usaha, memahami prinsip perlindungan konsumen, serta memiliki motivasi dan kepercayaan diri untuk mengembangkan usaha secara berkelanjutan. Pada akhirnya, kegiatan tersebut diharapkan dapat meningkatkan nilai tambah Bawang Dayak, membuka peluang usaha baru, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendorong terbentuknya masyarakat yang produktif, mandiri, berdaya saing, dan memiliki kesadaran terhadap tanggung jawab sebagai pelaku usaha.



Gambar 1. Kemasan Produk Sari Bawang Dayak

METODE KEGIATAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dilaksanakan di Desa Riam dengan melibatkan 20 (dua puluh) orang masyarakat Desa Riam sebagai peserta pelatihan. Peserta merupakan masyarakat yang memiliki potensi dan minat dalam pengembangan usaha berbasis sumber daya lokal, khususnya pemanfaatan Bawang Dayak. Kegiatan dirancang menggunakan pendekatan partisipatif, edukatif, dan pendampingan sehingga peserta tidak hanya memperoleh pengetahuan secara teoritis, tetapi juga terlibat langsung dalam praktik pengolahan Sirup “Sari Dayak” dan pengelolaan usaha.

Evaluasi kegiatan dilakukan pada akhir pelatihan melalui post-test, observasi selama praktik, dan refleksi peserta. Post-test diberikan kepada 20 peserta untuk mengetahui tingkat pemahaman setelah mengikuti rangkaian kegiatan. Instrumen post-test terdiri atas 10 pernyataan yang mencakup pemanfaatan Bawang Dayak, proses pengolahan Sirup “Sari Dayak”, manajemen usaha, perlindungan konsumen, serta aspek pemberdayaan. Setiap jawaban benar diberikan skor 1 dan jawaban salah diberikan skor 0, sehingga skor maksimum adalah 10. Hasil post-test dianalisis secara deskriptif. Evaluasi keterampilan dilakukan

melalui observasi terhadap keterlibatan peserta selama praktik bersama pembuatan Sirup “Sari Dayak”, sedangkan aspek pemberdayaan dan konseling dievaluasi melalui observasi dan refleksi selama proses pendampingan.

Pada tahap awal, kami melakukan identifikasi potensi dan permasalahan melalui observasi lapangan, wawancara, dan diskusi bersama masyarakat Desa Riam untuk mengidentifikasi potensi Bawang Dayak, pola pemanfaatannya, kondisi pengolahan yang telah dilakukan, serta hambatan masyarakat dalam mengembangkan komoditas tersebut menjadi produk bernilai ekonomi.

Identifikasi juga diarahkan pada aspek manajemen usaha, seperti kemampuan pencatatan keuangan, penentuan harga, pengemasan, pemasaran, serta pemahaman masyarakat mengenai perlindungan konsumen. Dari sisi pendidikan konseling, identifikasi dilakukan untuk mengetahui kesiapan, motivasi, kepercayaan diri, kemampuan bekerja sama, serta hambatan psikologis dan sosial yang dapat memengaruhi keterlibatan masyarakat dalam pengembangan usaha. Hasil identifikasi digunakan sebagai dasar penyusunan materi pelatihan dan pola pendampingan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Pada tahap kedua, dilakukan kegiatan edukasi dan penguatan motivasi masyarakat melalui edukasi dan konseling kelompok yang diarahkan untuk membangun kesadaran masyarakat mengenai potensi ekonomi Bawang Dayak serta peluang pengembangan produk olahan. Pendekatan pendidikan konseling digunakan untuk mendorong masyarakat mengenali potensi diri dan lingkungan, membangun motivasi berwirausaha, meningkatkan kepercayaan diri, mengembangkan kemampuan mengambil keputusan, serta membangun kemampuan menyelesaikan permasalahan yang muncul dalam proses pengembangan usaha.

Kegiatan dilakukan melalui penyampaian materi, diskusi interaktif, tanya jawab, studi kasus sederhana, dan refleksi kelompok. Pendekatan tersebut diharapkan dapat mendorong perubahan dari sekadar mengetahui potensi Bawang Dayak menjadi memiliki kemauan dan kesiapan untuk mengembangkannya sebagai kegiatan produktif.

Tahap ketiga yang dilakukan ialah memberikan pelatihan praktik pengolahan Bawang Dayak menjadi produk Sirup “Sari Dayak”. Menurut Idris et al. (2023) pelatihan merupakan salah satu bentuk penting dalam mengembangkan kapasitas individu guna mendukung peningkatan kinerja. Pada tahap ini, peserta dikenalkan dengan bagaimana memilih bahan baku berkualitas, pencucian, pengolahan, formulasi bahan, penyaringan, pemasakan, pengemasan dan penyimpanan yang tepat.

Pelatihan dilakukan dengan metode demonstrasi dan praktik langsung. Peserta diberikan kesempatan untuk mengikuti setiap tahapan sehingga kemampuan yang diperoleh tidak berhenti pada pengetahuan, tetapi berkembang menjadi keterampilan praktis. Selain aspek teknis, peserta diberikan pemahaman mengenai pentingnya menjaga kebersihan bahan, peralatan, proses produksi, serta konsistensi kualitas produk. Hal ini menjadi dasar dalam membangun kepercayaan konsumen terhadap Sirup “Sari Dayak”.

Di tahap ke empat, kami memfokuskan pelatihan pada aspek Manajemen Usaha yang meliputi perencanaan produksi, pengelolaan bahan baku, pencatatan transaksi sederhana, perhitungan biaya produksi, penentuan harga jual, pengelolaan persediaan, pengemasan dan branding, strategi pemasaran, pemanfaatan media digital untuk promosi, serta evaluasi sederhana terhadap perkembangan usaha (Sakib et al., 2022). Peserta dilatih untuk memisahkan keuangan usaha dan keuangan pribadi serta melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran. Peserta juga diperkenalkan pada konsep biaya produksi sebagai dasar penentuan harga jual agar harga produk tidak hanya ditentukan berdasarkan perkiraan, tetapi mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan dan margin keuntungan yang diharapkan.

Tahap ke lima yang kami lakukan adalah pemberian edukasi terkait perlindungan konsumen. Materi diberikan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat mengenai tanggung jawab sebagai pelaku usaha dalam menghasilkan dan memasarkan produk. Salah satu bentuk dari perlindungan konsumen ialah pemberian kemasan dan informasi produk. Kemasan berfungsi bukan sekedar sebagai pelindung produk, tetapi juga menjadi media komunikasi dalam menyampaikan informasi yang dicantumkan perlu disampaikan secara jelas, akurat, dan tidak menyesatkan (Schifferstein et al., 2021).

Materi mencakup pentingnya memberikan informasi produk secara benar dan jelas, menjaga kualitas produk, memperhatikan keamanan produk, serta memberikan informasi pada label kemasan sesuai ketentuan yang berlaku. Peserta juga diarahkan untuk memahami bahwa kejujuran dalam menyampaikan informasi produk merupakan bagian penting dalam membangun kepercayaan konsumen. Informasi pada label produk berperan dalam membangun kepercayaan konsumen dan berkaitan erat dengan kesediaan konsumen untuk membeli produk (Rupprecht et al., 2020). Dalam kegiatan ini, perlindungan konsumen ditempatkan tidak hanya sebagai aspek kepatuhan, tetapi juga sebagai bagian dari strategi membangun reputasi dan keberlanjutan usaha.

Tahap selanjutnya, setelah pelatihan dilakukan pendampingan untuk membantu peserta mengaplikasikan pengetahuan dan keterampilan yang telah diperoleh. Pendampingan dilakukan melalui konsultasi, diskusi kelompok, evaluasi produk, serta pemecahan permasalahan yang muncul selama proses pengembangan usaha.

Pendekatan konseling digunakan ketika peserta menghadapi hambatan dalam penerapan, seperti kurangnya kepercayaan diri, kesulitan mengambil keputusan, rendahnya konsistensi dalam menjalankan usaha, maupun permasalahan komunikasi dan kerja sama kelompok. Dengan pendekatan tersebut, masyarakat diharapkan mampu menjadi lebih mandiri dalam mengambil keputusan dan menyelesaikan permasalahan usaha. Menurut Mei et al (2020), pendekatan konseling salah satunya dapat dilakukan dengan pendidikan kewirausahaan, dimana hal ini tidak hanya berkaitan dengan peningkatan pengetahuan, tetapi juga dapat memperkuat keyakinan individu dalam mengambil keputusan dan mendorong intensi untuk berwirausaha.

Ditahapan terakhir, kami lakukan evaluasi untuk mengukur perubahan pengetahuan, keterampilan, dan kesiapan masyarakat setelah mengikuti kegiatan. Evaluasi dilakukan melalui pre-test dan post-test, observasi praktik, penilaian kemampuan pencatatan usaha, serta diskusi refleksi peserta. Berikut merupakan indikator evaluasi dalam Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini :

Tabel 1. Indikator Evaluasi Pengabdian kepada Masyarakat (PkM)

Aspek	Indikator
Pengetahuan	Pemahaman potensi dan pemanfaatan Bawang Dayak
Keterampilan	Kemampuan mengolah Bawang Dayak menjadi Sirup “Sari Dayak”
Manajemen Usaha	Kemampuan menghitung biaya, menentukan harga dan melakukan pencatatan
Pemasaran	Kemampuan mengembangkan kemasan, merek, dan strategi promosi
Perlindungan Konsumen	Motivasi, kepercayaan diri, pengambilan keputusan, dan pemecahan masalah
Konseling/pemberdayaan	Motivasi, kepercayaan diri, pengambilan keputusan, dan pemecahan masalah



Gambar 2. Pendampingan dan Pengarahan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan pembuatan Sirup “Sari Dayak” diikuti oleh 20 orang masyarakat Desa Riam. Seluruh peserta terlibat secara bersama-sama dalam praktik pembuatan produk mulai dari persiapan bahan, pengolahan, penyaringan, pemasakan hingga pengemasan. Keterlibatan langsung tersebut memberikan kesempatan kepada peserta untuk memperoleh pengalaman dalam mengolah Bawang Dayak menjadi produk yang memiliki potensi untuk dikembangkan sebagai produk lokal Desa Riam. Pendekatan praktik langsung juga sesuai dengan pelaksanaan kegiatan yang dirancang agar peserta tidak hanya memperoleh pengetahuan secara teoritis, tetapi turut terlibat dalam proses pengembangan produk.

Sebagai evaluasi akhir terhadap pemahaman materi, post-test dilakukan terhadap 5 peserta yang mengikuti evaluasi akhir. Post-test terdiri atas 10 pertanyaan yang mencakup pemahaman mengenai pengolahan Bawang Dayak menjadi Sirup “Sari Dayak”, kebersihan proses produksi, manajemen usaha sederhana, pencatatan keuangan, penentuan harga, kemasan dan informasi produk, perlindungan konsumen, serta pemahaman mengenai pentingnya kerja sama dan pengambilan keputusan dalam pengembangan usaha. Hasil post-test digunakan sebagai evaluasi deskriptif terhadap pemahaman peserta yang mengikuti evaluasi akhir.

Tabel 2. Indikator Evaluasi Pengabdian kepada Masyarakat (PkM)

Peserta	Jawaban Benar	Skor (%)	Kategori
Peserta 1	8 dari 10	80	Baik
Peserta 2	7 dari 10	70	Cukup
Peserta 3	7 dari 10	70	Cukup
Peserta 4	9 dari 10	90	Baik
Peserta 5	8 dari 10	80	Baik
Rata-rata	(8+7+7+9+8) / 5 = 7,8	78	Cukup

Keterangan: Skala 80 – 100= baik, Skala 60 – 79= cukup, Skala < 60 = perlu penguatan

Berdasarkan hasil post-test, kelima peserta memperoleh nilai terendah 70 dan tertinggi 90 dengan nilai rata-rata 78 dengan kategori cukup memahami terhadap materi yang diberikan. Pemahaman tersebut mencakup aspek teknis pengolahan produk dan aspek pendukung usaha seperti pencatatan sederhana, penentuan harga, pengemasan, serta pemberian informasi produk kepada konsumen. Aspek tersebut sejalan dengan materi pelatihan manajemen usaha dalam kegiatan yang mencakup pencatatan transaksi, perhitungan biaya produksi, penentuan harga jual, pengemasan, branding, dan pemasaran.

Hasil post-test perlu diinterpretasikan secara terbatas karena evaluasi hanya dilakukan terhadap 5 dari 20 peserta dan tidak tersedia data pre-test sebagai pembanding. Oleh karena itu, hasil tersebut tidak digunakan untuk menyatakan adanya peningkatan pengetahuan sebelum dan sesudah kegiatan, tetapi sebagai gambaran tingkat pemahaman peserta yang mengikuti evaluasi akhir setelah memperoleh materi dan praktik.

Selain hasil evaluasi pengetahuan, kegiatan menghasilkan keluaran nyata berupa 5 botol Sirup “Sari Dayak” dengan volume masing-masing 100 mL atau total 500 mL. Produk tersebut ditetapkan dengan harga Rp75.000 per botol sehingga lima botol yang dihasilkan memiliki nilai jual potensial sebesar Rp375.000 apabila seluruh produk terjual pada harga yang telah ditetapkan. Nilai tersebut merupakan nilai jual potensial produk dan tidak dimaknai sebagai omzet maupun peningkatan pendapatan masyarakat karena belum dilakukan pengukuran penjualan setelah kegiatan.

Pengolahan menjadi Sirup “Sari Dayak” memberikan nilai tambah dibandingkan pemanfaatan Bawang Dayak dalam bentuk bahan mentah. Produk yang telah diolah memiliki peluang untuk dikembangkan menjadi produk khas Desa Riam yang memiliki identitas dan nilai komersial. Dengan demikian, inovasi produk berfungsi sebagai pintu masuk untuk mengembangkan potensi sumber daya lokal menjadi aktivitas ekonomi masyarakat. Hasil pelatihan menunjukkan bahwa aspek manajemen usaha menjadi bagian penting dalam pengembangan Sirup “Sari Dayak”. Masyarakat diberikan pemahaman bahwa keberhasilan suatu produk tidak hanya ditentukan oleh rasa dan kualitas produk, tetapi juga oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengelola kegiatan produksi dan keuangan.

Pelatihan pencatatan keuangan sederhana membantu masyarakat memahami pentingnya mencatat pemasukan dan pengeluaran usaha. Sementara itu, pelatihan perhitungan biaya produksi membantu peserta memahami bahwa penentuan harga jual perlu memperhitungkan bahan baku, kemasan, tenaga, dan biaya pendukung lainnya. Penguatan manajemen tersebut

diharapkan dapat mengurangi risiko pencampuran antara keuangan pribadi dan keuangan usaha serta membantu masyarakat mengetahui perkembangan usaha secara lebih objektif.

Pada aspek pemasaran, masyarakat diperkenalkan pada pentingnya identitas produk melalui nama, merek, desain kemasan, dan media promosi. Sirup “Sari Dayak” tidak hanya diposisikan sebagai produk olahan Bawang Dayak, tetapi sebagai produk yang memiliki identitas lokal dan dapat dikembangkan sebagai bagian dari potensi ekonomi Desa Riam.

Edukasi perlindungan konsumen menghasilkan pemahaman bahwa pelaku usaha memiliki tanggung jawab terhadap produk yang dipasarkan. Peserta diberikan pemahaman mengenai pentingnya memberikan informasi produk secara jelas dan tidak menyesatkan konsumen. Informasi pada kemasan menjadi salah satu aspek penting yang diperkenalkan kepada peserta. Masyarakat diarahkan untuk memperhatikan informasi seperti nama produk, komposisi, isi bersih, identitas produsen, tanggal produksi, masa kedaluwarsa, serta informasi lain yang relevan sesuai ketentuan yang berlaku.

Pembahasan mengenai perlindungan konsumen juga mengubah cara pandang masyarakat terhadap kemasan. Kemasan tidak lagi dipandang hanya sebagai pembungkus produk, tetapi juga sebagai media komunikasi antara produsen dan konsumen. Hal tersebut penting karena keterbukaan informasi dapat meningkatkan kepercayaan konsumen. Semakin baik informasi dan kualitas produk yang diberikan, semakin besar peluang konsumen untuk mengenali dan mempercayai produk Sirup “Sari Dayak”.

Pendekatan pendidikan konseling memberikan kontribusi dalam membangun kesiapan masyarakat untuk terlibat dalam pengembangan usaha. Pemberdayaan masyarakat tidak hanya berkaitan dengan transfer pengetahuan, tetapi juga proses membangun kesadaran, motivasi, kepercayaan diri, dan kemampuan mengambil keputusan. Melalui diskusi dan pendampingan, masyarakat diberikan ruang untuk mengidentifikasi hambatan yang mereka hadapi serta mendiskusikan alternatif penyelesaiannya. Pendekatan ini penting karena dalam pengembangan usaha masyarakat dapat menghadapi berbagai hambatan, seperti keraguan untuk memulai, kesulitan bekerja sama, keterbatasan pengetahuan, maupun ketidakmampuan menentukan langkah usaha. Konseling kelompok juga dapat digunakan untuk membangun komunikasi dan kerja sama antaranggota kelompok usaha. Interaksi yang terbuka memungkinkan masyarakat saling bertukar pengalaman, memberikan dukungan, serta membangun komitmen untuk mengembangkan produk secara bersama-sama.

Dengan demikian, pendidikan konseling dalam kegiatan ini berfungsi sebagai pendekatan penguatan manusia sebagai pelaku usaha, bukan sekadar pemberian materi psikologis. Masyarakat diarahkan agar mampu mengenali potensi dirinya, memiliki motivasi untuk berkembang, mampu mengambil keputusan, dan memiliki kemandirian dalam menghadapi permasalahan usaha.

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pengembangan Sirup “Sari Dayak” membutuhkan pendekatan yang terintegrasi. Pengolahan produk menghasilkan keterampilan teknis, tetapi

keberlanjutan usaha membutuhkan kemampuan manajemen. Selanjutnya, pemasaran produk membutuhkan kepastian bahwa hak dan kepentingan konsumen diperhatikan.

Pada saat yang sama, seluruh proses tersebut membutuhkan kesiapan sumber daya manusia. Oleh karena itu, pendidikan konseling menjadi pendekatan pendukung untuk membangun motivasi, kepercayaan diri, komunikasi, kerja sama, dan kemampuan pemecahan masalah. Hubungan keempat komponen tersebut digambarkan sebagai berikut.



Gambar 3. Hubungan antar komponen

Integrasi tersebut memperlihatkan bahwa peningkatan ekonomi masyarakat tidak dapat dicapai hanya melalui penciptaan produk. Diperlukan peningkatan kapasitas masyarakat secara menyeluruh agar mampu menghasilkan, mengelola, memasarkan, dan mempertanggungjawabkan produk kepada konsumen.

Kegiatan PkM memberikan dasar bagi masyarakat Desa Riam untuk mengembangkan Bawang Dayak menjadi produk yang memiliki nilai tambah. Sirup “Sari Dayak” dapat dikembangkan lebih lanjut sebagai produk unggulan berbasis potensi lokal apabila didukung oleh konsistensi kualitas, penguatan manajemen, strategi pemasaran, serta kepatuhan terhadap ketentuan yang berkaitan dengan keamanan dan perlindungan konsumen.

Keberlanjutan program diarahkan pada peningkatan kapasitas masyarakat secara bertahap. Masyarakat tidak hanya diharapkan mampu memproduksi Sirup “Sari Dayak”, tetapi juga mampu mengelola usaha secara mandiri, melakukan pencatatan keuangan, mengembangkan pemasaran, menjaga kualitas produk, dan mempertahankan kepercayaan konsumen.

Pelaksanaan praktik secara bersama-sama juga memiliki keterkaitan dengan pendekatan pendidikan dan bimbingan konseling yang digunakan dalam kegiatan. Selama praktik, peserta memperoleh ruang untuk berkomunikasi, bekerja sama, berdiskusi, mengambil keputusan, dan menyelesaikan permasalahan yang muncul dalam proses pengolahan produk. Hal tersebut relevan dengan tujuan pendekatan konseling dalam program, yaitu mendukung motivasi, kepercayaan diri, kemampuan mengambil keputusan, komunikasi, kerja sama, dan pemecahan masalah peserta. Dalam naskah kegiatan, pendidikan konseling memang ditempatkan sebagai pendekatan penguatan manusia sebagai pelaku usaha, bukan sekadar pemberian materi psikologis.

Namun, aspek motivasi, kepercayaan diri, komunikasi, kerja sama, pengambilan keputusan, dan pemecahan masalah belum diukur menggunakan instrumen psikologis individual. Oleh karena itu, hasil pada aspek pendidikan dan bimbingan konseling disajikan secara deskriptif berdasarkan proses pendampingan, keterlibatan dalam praktik, diskusi, dan refleksi peserta. Evaluasi selanjutnya perlu menggunakan instrumen yang lebih terstruktur serta melibatkan seluruh peserta agar perubahan pada aspek pengetahuan maupun pemberdayaan dapat dianalisis secara lebih komprehensif.

Pada komoditas Bawang Dayak, kegiatan pelatihan pengolahan sebelumnya menunjukkan bahwa edukasi, demonstrasi, praktik, dan pre-test/post-test dapat digunakan untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat (Fitriah et al., 2023). Muthia et al. (2022) juga menunjukkan relevansi pemberdayaan kelompok masyarakat melalui pengolahan sediaan Bawang Dayak. Dengan demikian, hasil kegiatan di Desa Riam memperluas pendekatan tersebut dari pengolahan bahan menjadi integrasi produk, manajemen usaha, pemasaran, dan perlindungan konsumen.

Pada aspek manajemen, penguatan kemampuan menghitung biaya, menentukan harga, dan mencatat transaksi relevan dengan temuan Sakib et al. (2022) bahwa kompetensi kewirausahaan berkaitan dengan kinerja UMKM. Pengembangan usaha perdesaan juga perlu mempertimbangkan pemanfaatan sumber daya lokal dan kemampuan kewirausahaan masyarakat (Kania, 2021).

Pada aspek pemasaran dan kemasan, identitas produk dan kualitas informasi perlu diposisikan sebagai bagian dari strategi komunikasi. Schifferstein et al. (2021) menunjukkan bahwa konsumen dapat menafsirkan informasi kemasan secara berbeda dari maksud produsen, sehingga kejelasan dan ketepatan informasi menjadi penting. Oleh karena itu, edukasi perlindungan konsumen dalam program ini bukan hanya kepatuhan administratif, tetapi bagian dari pembangunan kepercayaan pasar.

Tabel 3. Faktor Pendukung dan Penghambat

Faktor	Uraian
Pendukung	Ketersediaan/potensi Bawang Dayak, minat peserta, praktik langsung, dukungan pemerintah desa, keterlibatan tim pendamping, dan tersedianya contoh produk.
Penghambat	Durasi hanya satu bulan, keterbatasan pengalaman usaha, belum optimalnya pencatatan baseline, keterbatasan sarana produksi/pemasaran, dan belum tersedianya data dampak penjualan jangka panjang.
Implikasi	Program berikutnya perlu memperpanjang pendampingan, memperjelas target produksi, membangun pencatatan usaha, dan melakukan monitoring 3–6 bulan.

KESIMPULAN

Program PkM di Desa Riam mengembangkan Bawang Dayak menjadi Sirup “Sari Dayak” sekaligus memperkuat kapasitas masyarakat pada aspek produksi, manajemen usaha, pemasaran, perlindungan konsumen, dan kesiapan usaha. Capaian utama program adalah masyarakat mampu menciptakan produk sirup “Sari Dayak”, hal ini diketahui berdasarkan

hasil post-test 5 orang sampel dari 20 peserta pelatihan masuk ke dalam kategori cukup memahami aspek materi pelatihan dan pendampingan serta mampu mengaplikasikannya secara mandiri, sehingga diharapkan dapat meningkatkan pendapatan dari keberlanjutan program pendampingan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim Pengabdian kepada Masyarakat menyampaikan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah mendukung pelaksanaan kegiatan ini, khususnya masyarakat Desa Riam Kecamatan Arut Selatan Kabupaten Kotawaringin Barat sebagai mitra kegiatan, pemerintah desa, serta pihak terkait yang memberikan dukungan dalam proses pelaksanaan program. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada perguruan tinggi dan lembaga pendukung kegiatan yang telah memberikan fasilitas serta dukungan sehingga kegiatan pemberdayaan masyarakat terdampak karhutla dapat terlaksana dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Andres, M. R., Jorge, L. L., Santiago, G. B., & Miguel, A. S. (2024). How to Improve Market Performance through Competitive Strategy and Innovation in Entrepreneurial SMEs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1677-1706. <https://doi.org/10.1007/s11365-024-00947-9>
- Arbain, D., Sriwahyuni, K., Deny, S., & Muhammad, T. (2022). Genus Eleutherine: A review of its distribution, traditional uses, phytochemistry, biological activities and its interchangeable common names. *South African Journal of Botany*, 731-743. <https://doi.org/10.1016/j.sajb.2022.08.022>
- Hairani, M. A., Majid, F. A., Zakaria, N. H., Hudiyanti, D., Fadhlina, A., & Sheikh, H. I. (2023). Anti-diabetic properties of traditional herbal concoction containing Eleutherine palmifolia (L.) Merr., Momordica charantia L., and Syzygium polyanthum (Wight.): A bibliometric analysis. *Food Production, Processing and Nutrition*, 1-24. <https://doi.org/10.1186/s43014-023-00172-x>
- Idris, B., Saridakis, G., & Johnstone, S. (2023). Training and performance in SMEs: Empirical evidence from large-scale data from the UK. *Journal of Small Business Management*, 769–801. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1080/00472778.2020.1816431>
- Kania, I., Anggadwita, G., & Dini, T. A. (2021). A new approach to stimulate rural entrepreneurship through village-owned enterprises in Indonesia. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 432-450. <https://doi.org/10.1108/JEC-07-2020-0137>
- Kurniawan, M., & Cahyono, A. (2020). The community empowerment program based on local potential through tourism village. *Earth and Environmental Science*, 1-8. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/485/1/012089>
- Marlin, M., Simarmata, M., & Salamah, U. (2022). Effect of nitrogen and potassium application on growth, total phenolic, flavonoid contents, and antioxidant activity of Eleutherine palmifolia. *AIMS Agriculture and Food*, 580–593. <https://doi.org/10.3934/agrfood.2022036>
- Mei, H., Ching, H. L., & Yuanyuan, X. (2020). Entrepreneurship Education and Students' Entrepreneurial Intention in Higher Education. *Education Sciences*, 1-18. <https://doi.org/10.1080/00472778.2020.1816431>

- Nandavita, A. Y., Desi, A. F., Dhenia, L., & Maulida, H. (2025). Etika dalam Pemasaran : Upaya Mewujudkan Keadilan dan Perlindungan Konsumen di Era Digital. *PENG : Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 2360-2369. <https://doi.org/10.62710/e5hqb690>
- Rohmah, Q. A., Ari, K., Budi, P., & Evi, W. (2024). Konseling Komunitas Melalui Pelatihan Membatik Sebagai Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan Kemandirian Perempuan Organisasi Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga. *Ghaidan: Jurnal Bimbingan Konseling Islam & Kemasyarakatan*, 206-220. <https://doi.org/10.19109/8nf34193>
- Sakib, M. N., Mustafa, R. R., Iqbal, T. H., Mohammad, A. J., Jubait, H., & Mohammad, S. (2022). Entrepreneurial Competencies and SMEs' Performance in a Developing Economy. *Sustainability*, 1-18. <https://doi.org/10.3390/su142013643>
- Schifferstein, H. N., Alie, d. B., & Mailin, L. (2021). Conveying information through food packaging: A literature review comparing legislation with consumer perception. *Journal of Functional Foods*, 1-12. <https://doi.org/10.1016/j.jff.2021.104734>
- Shabira, A. P., Tjahjoleksono, A., & Lestari, Y. (2022). Endophytic actinobacteria of *Eleutherine palmifolia* as antioxidant producer. *Biodiversitas*, 4209-4215. <https://doi.org/10.13057/biodiv/d230844>
- Tamrin, B. (2025). Analisis Hukum terhadap Perlindungan Konsumen dalam Transaksi Digital di Indonesia: Tinjauan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999. *Jurnal Kolaboratif Sains*, 3246-3255.
- Wijaya, L. I., Zunairoh, Muhammad, I., & Rianawati, A. (2025). Scope of E-Commerce use, Innovation Capability, and Performance : Food Sector MSMEs in Indonesia. *Journal of Open Innovation: Tecnology, Market, and Complexity*, 1-19. <https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2024.100459>.