



PELATIHAN DAN POTENSI USAHA BUAH NIPAH DI DAERAH PESISIR

Sulistya Rini Pratiwi^{1*}, Meylin Rahmawati², Tanti Tri Lestary³, Kartini⁴, Djuanda Hatta⁵, Mohamad Nur Utomo⁶, Marhadi Budi Waluyo⁷

^{1,4,5}Jurusan Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi, Universitas Borneo Tarakan, Kalimantan Utara, Indonesia

^{2,6}Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Borneo Tarakan, Kalimantan Utara, Indonesia

³Jurusan Kebidanan, Fakultas Kesehatan, Universitas Borneo Tarakan, Kalimantan Utara, Indonesia

⁷Jurusan Teknik Mesin, Fakultas Teknik, Universitas Borneo Tarakan, Kalimantan Utara, Indonesia

sr.pratiwi@borneoac.id¹, rahmawatimeylin@borneo.ac.id², tanti@borneo.ac.id³, kartini96@borneo.ac.id⁴,
hattajuanda@borneo.ac.id⁵, mohnurutomo@gmail.com⁶, yo2.tarakan@gmail.com⁷

Dikumpulkan: 23 Desember 2022; **Diterima:** 12 Januari 2023; **Terbit/Dicetak:** 20 Januari 2023
<https://doi.org/10.23960/begawi.v1i1.5>

Abstract: *Nipah fruit is a type of palm that grows in coastal areas. The benefits and efficacy of nipah fruit besides being consumed as processed food can also be used as an alternative source of traditional medicine. Tarakan City as a coastal area has high potential for mangrove forests. Likewise with the number of nipa palms. However, the nipa fruit industry has not yet flourished in society and is neglected. So far, nipah fruit is only eaten as it is, and only focuses on utilizing tree trunks and leaves. Seeing this phenomenon, the Team conducted training activities for making Nipah Fruit processing to become Bread Jam. In addition, the Team also identified business potential financially which could be a reference for Partners in developing products. The activities ran smoothly and the enthusiasm of the Partners was evident in the full involvement of the Partners, both in terms of training and mentoring. The results of the calculations from the financial aspect stated that the Nipah Fruit processed product business was profitable.*

Keywords: *Coastal Area; Community Development; Bread Jam; Home Industry; Financial Study*

Copyright © 2022, **BEGAWI:** Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat | FEB-UNILA

Abstrak: Buah nipah adalah sejenis palem yang tumbuh di kawasan pesisir. Manfaat dan khasiat Buah Nipah selain di konsumsi sebagai olahan makan manfaat buah nipah juga bisa di jadikan sumber alternative pengobatan tradisional. Kota Tarakan sebagai kawasan pesisir memiliki potensi hutan mangrove/bakau yang tinggi. Begitu pula dengan banyaknya pohon nipah. Namun demikian, industri buah nipah belum marak di masyarakat dan terabaikan. Selama ini buah nipah hanya dimakan begitu saja, dan hanya fokus memanfaatkan batang pohon dan daunnya saja. Melihat fenomena tersebut, Tim melakukan kegiatan pelatihan pembuatan pengolahan Buah Nipah untuk menjadi Selai roti. Selain itu Tim juga melakukan identifikasi potensi usaha secara finansial yang dapat menjadi acuan bagi Mitra dalam mengembangkan produk. Kegiatan berjalan dengan lancar dan antusiasme Mitra tampak pada keterlibatan Mitra secara penuh, baik pada sisi pelatihan maupun pendampingan. Hasil dari perhitungan dari aspek finansial menyatakan bahwa usaha produk olahan Buah Nipah mendapatkan keuntungan.

***Corresponding author :**

Sulistya Rini Pratiwi
 (Jalan Amal Lama No 1 Tarakan
 Kalimantan Utara Indonesia)
 Email: sr.pratiwi@borneoac.id

PENDAHULUAN

Salah satu sektor industri yang sedang marak saat ini adalah industri bidang pangan. Industri bidang pangan merupakan salah satu penopang dalam ketahanan pangan disuatu negara, berbagai upaya harus dilakukan untuk meningkatkan rasa sadar yang menitikberatkan pada pengetahuan terkait ketahanan pangan. Peranan industri bidang pangan dalam pengindustrian aneka pangan lokal berpotensi dalam melibatkan masyarakat lokal langsung untuk berperan aktif dalam peningkatan ketahanan pangan. Adanya berbagai cara yang telah dilakukan untuk meningkatkan industri bidang pangan disuatu daerah, seperti peningkatan industri rumahan bidang pangan yang langsung dikelola oleh masyarakat setempat.

Meningkatnya industri rumahan bidang pangan ini disebabkan oleh tingginya kebutuhan masyarakat. Di tengah pesatnya persaingan industri, menuntut pelaku usaha untuk membuat terobosan baru. Peningkatan kebutuhan masyarakat dengan diimbangi dengan munculnya inovasi baru dapat membantu masyarakat berperan aktif dalam peningkatan perekonomiannya. Salah satu usaha menjanjikan pada industri rumahan bidang pangan adalah usaha selai dari buah-buahan. Berbagai buah dapat digunakan untuk dapat membuat selai, salah satunya adalah buah nipah.

Buah nipah adalah sejenis palem yang tumbuh di lingkungan hutan bakau atau daerah pasang surut dekat tepi laut atau wilayah pesisir. Tumbuhan ini juga dikenal dengan banyak nama lain seperti daonan, buyuk, bobo,

palean, dan sekitarnya dibeberapa negara lain tumbuhan ini dikenal dengan nama (dalam bahasa Inggris) *Attap palm* (Singapura), nama ilmiahnya adalah *Nypa fruticans wurmb*, dan diketahui satu-satunya anggota marga *Nypa* (Subiandono, Heriyanto, & Karlina, 2011).

Potensi Buah Nipah belum banyak diketahui masyarakat luas. Pemanfaatan Nipah secara tradisional sebagai gula dan garam (Santoso, Nurcahya, Siregar, & Farida, Resep Makanan Berbahan Baku Mangrove dan Pemanfaatan Nipah, 2005). Namun demikian sudah banyak *home industry* telah mengolah menjadi makanan pendamping. Secara ekonomi, Buah Nipah memiliki nilai ekonomi yang tinggi (Muthmainnah & Sribianti, 2016). Manfaat dan khasiat Buah Nipah bagi kesehatan sebagai berikut: selain dikonsumsi sebagai olahan makan manfaat buah nipah juga bisa dijadikan sumber alternatif pengobatan tradisional (Khairi, Bahri, Ukhty, Rozi, & Nasution, 2020). Karena di dalam buah nipah banyak mengandung antioksidan yang tinggi. Manfaat antioksidan pada buah nipah untuk mencegah sel kanker ada dua jenis yaitu : antioksidan alami dan antioksidan sintetis (Dalming, Aliyah, Mufidah, Margareth, & Asmawati, 2018). Selain itu Buah Nipah juga memiliki manfaat bagi kehidupan yaitu: sumber pangan, bahan bangunan, penghasil tepung dan wisata pendidikan (Syabana & Widiastuti, 2018).

Kota Tarakan sebagai kawasan pesisir memiliki potensi hutan mangrove/bakau yang tinggi. Selain itu juga terdapat banyak pohon nipah yang tumbuh. Namun demikian, industri Buah Nipah belum marak di masyarakat sekitar dan terabaikan. Selama ini Buah Nipah hanya dimakan begitu saja, dan hanya fokus memanfaatkan batang pohon dan daunnya. Hal ini menyebabkan manfaat buah nipah terabaikan oleh masyarakat. Sehingga pentingnya memberikan pengetahuan kepada masyarakat terkait pemanfaatan buah nipah yang dapat secara langsung membantu dalam peningkatan industri rumah tangga di daerah sekitar contohnya daerah pesisir yang sering ditemukannya buah nipah tumbuh.



Gambar 1. Kondisi Buah Nipah Yang Terabaikan



Gambar 2. Buah Nipah Di Lingkungan Pesisir Kota Tarakan

Peningkatan terhadap pemanfaatan buah nipah penting dilakukan, sehingga tim menyasarkan masyarakat yang berada pada daerah yang memang memiliki peluang dan potensi lebih tumbuhnya buah nipah. Peserta kegiatan ini adalah masyarakat di kawasan pesisir Pantai Amal Kota Tarakan. Lokasi ini banyak terdapat Pohon Nipah, dan Buah Nipah yang terbuang percuma dan hampir tidak dimanfaatkan oleh masyarakat sekitar. Masyarakat setempat hanya fokus pada pemanfaatan pohon dan daun nipah menjadi meubel dan bahan kerajinan tangan. Melihat fenomena tersebut, Tim mengidentifikasi masalah yaitu pengembangan nilai tambah pada Buah Nipah yaitu menjadi Selai roti. Dengan adanya kegiatan kami ini, maka diharapkan akan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat melalui peningkatan pendapatan pada produk olahan Buah Nipah (Lestariningsih, Manurung, & Destiana, 2022).

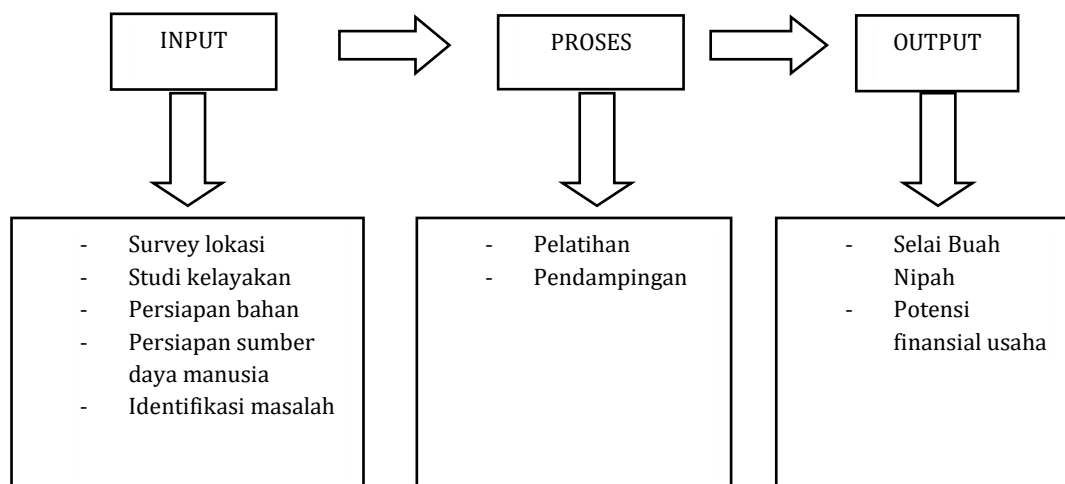
METODE

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan dan pendampingan ini adalah berdasarkan input, proses dan output. Adapun rincian pelaksanaan kegiatan sebagai berikut:

1. Input pra kegiatan

Input pra kegiatan menggambarkan hal-hal yang harus dilakukan tim sebelum melakukan kegiatan inti yang mana merupakan bagian dari rincian pelaksanaan. Terdapat berbagai hal yang harus diketahui sebelum masuk pada tahap proses kegiatan, diantaranya sebagai berikut:

- a. Sebelum kita melakukan tahap kegiatan, Tim melakukan survey lokasi sebagai langkah awal, dan merencanakan inovasi. Tujuan Tim melakukan survey ini adalah untuk mengetahui kondisi lokasi, minat konsumen serta identifikasi masalah pada Mitra.
 - b. Setelah itu, yang akan Tim lakukan setelah survei pasar adalah studi kelayakan terhadap usaha yang akan dijalankan oleh Mitra. Studi kelayakan ini dilakukan untuk mengetahui apakah kegiatan ini memiliki prospek yang menguntungkan dan memiliki prospek jangka panjang (Pratiwi, Prihartanto, Rahmawati, & Usman, 2019).
 - c. Tahap terakhir adalah pemilihan bahan dan penyediaan tempat serta sarana dan persiapan untuk menunjang proses produksi.
2. **Proses Kegiatan**
Proses kegiatan dilakukan setelah seluruh rangkaian input pra kegiatan dijalankan. Proses kegiatan merupakan bagian inti dalam pelaksanaan dimana telah melibatkan mitra pada proses pelaksanaan. Adapun proses pelaksanaan kegiatan yang dilakukan sebagai berikut:
- a. Melakukan Pelatihan pada Mitra. Materi pelatihan berupa informasi manfaat Buah Nipah dan pemahaman perhitungan aspek kelayakan. Selain itu, Mitra diajarkan untuk membuat Selai Buah Nipah.
 - b. Melakukan Pendampingan pada Mitra. Mitra secara mandiri menyusun aspek finansial usaha dan praktik pembuatan produk.
3. **Output**
Output dari kegiatan ini berupa:
- a. Mitra dapat secara mandiri membuat produk berbahan Buah Nipah.
 - b. Mitra secara mandiri mampu menghitung kelayakan finansial usaha produk yang akan dijalankan.
4. **Evaluasi**
Tahap ini yang akan Tim lakukan adalah tahap evaluasi yang akan dilakukan baik pada tahap input sampai output. Tahap evaluasi ini berisikan laporan pada kegiatan mulai dari tahap pra produksi sampai tahap produksi dengan lama waktu tertentu. Tahap pelaporan ini kami buat dan keuntungan yang di dapat, sehingga di peroleh data yang akurat sebagai bahan evaluasi.



Bagan 1. Kerangka Pemecahan Masalah

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan dimulai dengan kegiatan pelatihan. Kegiatan ini merupakan sesi pemberian materi. Adapun materi yang diberikan berkaitan dengan manfaat dan nilai tambah Buah Nipah. Serta bagaimana menganalisis potensi usaha secara finansial. Selain itu, Mitra juga diberi pelatihan bagaimana melakukan survey pasar agar produk mereka diterima oleh masyarakat (Rahmadani & Makmur, 2019). Materi diberikan oleh beberapa narasumber baik yang berasal dari bidang ekonomi, kesehatan maupun teknis. Pemberian materi ini secara langsung dapat memberikan pengetahuan kepada masyarakat terkait pengelolaan buah nipah dan peningkatan nilai ekonomi pada buah nipah.



Gambar 3. Sesi Pelatihan dan Pemahaman Potensi Buah Nipah



Gambar 4. Foto Bersama Peserta

Produk yang akan diolah adalah Buah Nipah menjadi Selai. Produk yang dihasilkan akan diberi nama dengan Produk “Sayidan” (Selai Nipah Kaya Antioksidan). Memiliki beberapa keunggulan, yaitu:

- a. Aman dikonsumsi. Bahan baku berasal dari Buah Nipah yang memiliki manfaat selain bagi sumber makanan namun juga bermanfaat bagi kesehatan. Kandungan tepung buah nipah cukup baik dan setara dengan beras, terutama kandungan karbohidratnya sebesar 75,25 % (Heriyanto, E., & E, 2011). Serat karbohidrat diketahui sebagai salah satu jenis karbohidrat yang resisten terhadap proses pencernaan dan penyerapan di usus halus manusia dan mengalami fermentasi sebagian atau keseluruhan di usus besar (Santoso A. , 2010).
 - b. Belum ada produk sejenis di Kalimantan Utara.
 - c. Memiliki varian ukuran yang dapat dipilih berbagai segmen pasar.
- Adapun gambar produk hasil olahan buah nipah dengan ukuran 250 gram:

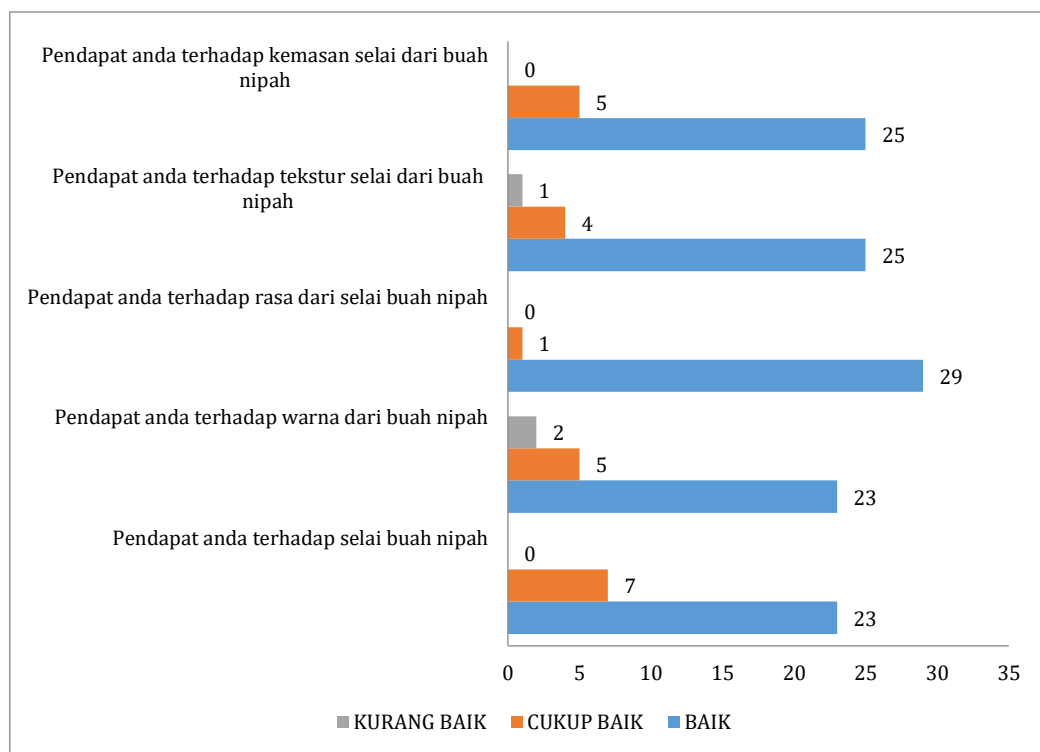


Gambar 5. Produk Olahan Buah Nipah Menjadi Selai Roti

1. Pangsa Pasar

Pangsa pasar memberikan penjelasan terkait berapa besar persentasi pasar yang dikuasai oleh suatu perusahaan dalam hal ini industri rumah tangga yang memproduksi produknya. Pangsa pasar juga merupakan indikator untuk mengetahui apa yang dilakukan perusahaan terhadap kompetitornya untuk dapat memperoleh target pasar yang tinggi dimasyarakat.

Target pasar Sayidan (Selai Nipah Kaya Antioksidan) adalah berbagai kalangan usia. Konsumen yang menjadi sasaran penjualan pada usaha “Sayidan” (Selai Nipah Kaya Antioksidan) adalah Rumah Tangga, Industri Rumahan Tangga Kue/Snack/Jajanan, Kafe dan Hotel. Dari hasil survey pasar yang dilakukan bersama Mitra diperoleh bahwa produk selai Buah Nipah diterima oleh masyarakat. Sebanyak 30 responden diminta pendapatnya mengenai produk. Responden mencoba rasa produk dan diminta pendapat produk tersebut. Hasil survey dijelaskan pada gambar berikut:



Gambar 6. Survey Pasar Selai Buah Nipah
Sumber : Data Primer

Hasil survei yang dilakukan mengandung berbagai unsur pertanyaan, baik dalam hal kemasan, tekstur selai, rasa, warna, dan pendapat terkait keseluruhan dari selai buah nipah. Hasil survei menjelaskan bahwa dari 30 responden terdapat 29 responden memilih jawaban baik untuk rasa yang ada pada produk sayidan yang telah dibuat oleh masyarakat. Selain itu baik dari segi tekstur, kemasan, dan warna memiliki hasil baik. Hasil survei memberikan gambaran secara umum terkait dengan penerimaan masyarakat terhadap selai dari buah nipah di daerah sekitar.

2. Hubungan dengan Konsumen

Media yang digunakan untuk usaha Selai Buah Nipah untuk menjangkau konsumen adalah dengan melakukan promosi media sosial *Instagram* dan *Facebook* (Rahmawati, Pratiwi, Devi, & Nainggolan, 2022). Selain itu, Mitra juga dapat melakukan *direct selling* terutama pada pasar Industri Rumah Tangga, Kafe dan Perhotelan (Fildzah & Mayangsari, 2018). Dalam rangka menjaga hubungan dengan konsumen maka Sayidan (Selai Nipah Kaya Antioksidan) memberikan layanan *newsletter* setiap kegiatan produksi atau jika ada varian/ukuran baru (Setiawati, 2022). Peningkatan dalam hal jangkaun konsumen merupakan hal penting dalam pengenalan produk industri rumah tangga.

3. Mitra Strategis

Mitra strategis merupakan bentuk *partnership* atau bentuk kolaborasi antar dua pihak untuk membantu satu sama lain dalam hal pencapaian dan perluasan pasar dimasyarakat. Hubungan simbiosis mutualisme ini dilakukan untuk dapat menurunkan berbagai resiko yang akan muncul. Pada umumnya pemilihan mitra perusahaan berkaitan erat dengan berbagi biaya, resiko, dan manfaat.

Pemilihan mitra strategis dapat membantu dalam hal peningkatan produksi sebagai bentuk pemenuhan kebutuhan masyarakat. Mitra dapat bekerja sama dengan pemilik/petani buah nipah sehingga Mitra mendapatkan buah nipah tersebut dengan mudah, hingga mempermudah Mitra memperoleh bahan baku berupa buah nipah tersebut untuk dapat meningkatkan kebutuhan masyarakat sekitar. Dan produksi Selai Buah Nipah dapat berjalan lancar (Pratiwi, Harianto, & Daryanto, 2017).

4. Perkiraan Rencana Penjualan Dan Pangsa Pasar

Perkiraan rencana penjualan dan pangsa pasar menjadi tolak ukur untuk mengetahui besaran biaya yang harus dikeluarkan oleh industri rumah tangga dalam proses produksi. Biaya dalam hal ini baik biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap merupakan biaya yang dikeluarkan oleh industri rumah tangga yang tidak bergantung pada besaran perubahan jumlah produksi rumah tangga, sedangkan biaya variabel merupakan biaya yang harus

dikeluarkan oleh rumah tangga dan bergantung pada berapa banyak jumlah produksi yang dilakukan oleh industri rumah tangga.

Adapun rincian biaya tetap (total investasi awal) Usaha Selai Buah Nipah adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Rincian Biaya Tetap (Total Investasi)

Jenis Aktiva Tetap	Umur Eko (Th)	Harga Perolehan (Rp)	Nilai Sisa Setelah Thn ke-n	Biaya Depresiasi/thn (Rp)	Akumulasi Depresiasi
Tabung Gas elpiji kosong	5	800.000	40.000	152.000	760.000
Wajan	5	300.000	15.000	57.000	285.000
Blender	5	1.000.000	50.000	190.000	950.000
Pisau	5	100.000	5.000	19.000	95.000
Baskom	5	100.000	5.000	19.000	95.000
Serbet	5	100.000	5.000	19.000	95.000
Talenan	5	50.000	2.500	9.500	47.500
Sutil	5	100.000	5.000	19.000	95.000
Gelas ukur	5	200.000	10.000	38.000	190.000
Kompor Gas	5	1.000.000	50.000	190.000	950.000
Pengepres kemasan	5	1.200.000	60.000	228.000	1.140.000
Sendok	5	150.000	7.500	28.500	142.500
TOTAL INVESTASI		5.100.000		940.500	

Sumber: Data Diolah, 2022

Biaya tetap memberikan gambaran terkait berapa besar total investasi awal yang harus dimiliki oleh industri rumah tangga dalam memproduksi selai buah nipah. Tabel 1 memberikan penjelasan harga perolehan untuk biaya tetap yang dikeluarkan dan biaya depresiasi yang akan terjadi setiap tahunnya. Hasil pada tabel 1 menjelaskan bahwa total investasi yang dilakukan untuk dapat memproduksi selai buah nipah adalah Rp. 5.100.000, besaran ini tergambar dari berapa besar biaya tetap yang harus dikeluarkan oleh industri rumah tangga.

Selain biaya tetap, juga diketahui adanya biaya variabel yang harus dikeluarkan untuk dapat memproduksi selai buah nipah. Dalam perhitungan biaya produksi Usaha Selai Buah Nipah, Tim bersama Mitra mengasumsikan sekali produksi sebesar 50Kg dalam periode waktu seminggu sekali. Berikut hasil perhitungannya (Tabel 2).

Tabel 2. Rincian Biaya Variabel (Asumsi Sekali Produksi Perminggu)

MATERIAL BIAYA	Harga (Rp)	Quantity	Jumlah (Rp)
Buah nipah	20.000	50 Kg	1.000.000
Gula	15000	10Kg	150.000
Daun pandan	10000	10 Ikat	100.000
Gas Elpiji isi 3 kg	20000	5 Tabung	100.000
Botol Selai	9000	25 Pcs	225.000
Lem	20000	4 Kotak	80.000
Air	50.000	15 Galon	750.000
Kemasan sachet	4.000	25 Pcs	100.000
Label nama	250.000	1 Paket	250.000
Plastik	5.000	10 Pcs	50.000
Subtotal			2.805.000
Subtotal (PerBulan)			11.220.000
Listrik			500.000
Sewa			500.000
Transportasi			500.000
Promosi			450.000
TOTAL BIAYA			13.170.000

Sumber: Data Diolah, 2022

Rincian biaya variabel yang harus dikeluarkan oleh industri rumah tangga jika kita asumsikan produksi di lakukan sebanyak 50 kg dalam kurun waktu satu minggu adalah Rp. 13.170.000 termasuk biaya listrik, sewa, transportasi, promosi, dan biaya lainnya dalam memproduksi selai buah nipah.

Selain itu juga dilakukan perkiraan permintaan usaha selai buah nipah. Berdasarkan survey pangsa pasar yang telah dilakukan, Tim memperkirakan besarnya permintaan pada tingkat Rumah Tangga, Industri Rumahan, Kafe-kafe dan Perhotelan yaitu sebagai berikut:

Tabel 3. Perkiraan Permintaan Usaha Selai Buah Nipah PerBulan

PRODUK	Harga (Rupiah)	Jumlah (Pcs)	Total Pendapatan (Rupiah)
Ukuran 100gr	20.000	100	2.000.000
Ukuran 75gr	17.500	200	3.500.000
Ukuran 50gr	15.000	250	3.750.000
Ukuran 5gr	2.500	500	1.250.000
TOTAL			10.500.000

Sumber: Data Diolah, 2022

Tabel 3 memberikan penjelasan perkiraan permintaan usaha dengan berbagai ukuran produk baik dengan ukuran 5 gr, 50 gr, 75 gr, dan 100 gr dengan berbagai satuan harga tergantung pada ukuran produk yang akan dipasarkan.

Tabel 4 memberikan informasi tentang perhitungan proyeksi pendapatan selama 6 (enam) bulan ke depan dengan tingkat suku bunga sebesar 13%. Hasil perhitungan proyeksi memberikan gambaran bahwa rerata pendapatan yang akan diperoleh dalam kuurn waktu enam bulan dengan tingkat suku bungan 13% adalah Rp.14.564.735. perhitungan proyeksi ini memberikan gambaran besaran pendapatan yang akan diperoleh oleh industri rumah tangga perbulan.

Tabel 4. Proyeksi Pendapatan Usaha Selai Buah Nipah

Bulan Ke	Total (Rupiah)	Rerata /Mgg (Rupiah)
1	10.500.000	875.000
2	11.865.000	988.750
3	13.407.450	1.117.288
4	15.150.419	1.262.535
5	17.119.973	1.426.664
6	19.345.569	1.612.131
Rerata	14.564.735	1.213.728

Sumber: Data Diolah, 2022

5. Analisis Kelayakan Usaha: Untung Rugi, BEP, Payback, IRR, NVP

Analisis kelayakan usaha dilakukan guna mengetahui apakah produksi selai buah nipah yang dilakukan oleh industri rumah tangga layak untuk dilakukan. Adapun hasil perhitungan kelayakan Usaha Selai Buah Nipah adalah sebagai berikut.

Tabel 5. Analisis Kelayakan Usaha Selai Buah Nipah

Keterangan	Total (Rp)
TOTAL INVESTASI	5.100.000,00
TOTAL COST	13.170.000,00
PENDAPATAN BERSIH / bln	1.394.735,13
BCR (<i>Benefit Cost Ratio</i>)	1,10590244
<i>Financial Rate Of Return</i> (FRR)	27,35%
<i>Payback Period of Capital</i> (PPC)	3,656608259
NPV (<i>Net Present Value</i>)	33.290.176,99
IRR (<i>Internal Rate of Return</i>)	86%
BEP (<i>Break Event Point</i>)	72
PROFIT INDEKS	2,527727942

Sumber: Data Diolah, 2022

Tabel 5 menjelaskan bahwa dari total biaya dan total investasi yang dikeluarkan oleh industri rumah tangga dapat diketahui jumlah pendapatan bersih setiap bulannya yang diperoleh industri rumah tangga.

Hasil perhitungan *Benefit Cost Ratio* yaitu > 1 hal ini menunjukkan bahwa Usaha Selai Buah Nipah **Layak** untuk dijalankan. Dengan tingkat pengembalian modal (*Payback period*) selama 3,6 bulan. Jumlah Selai Buah Nipah yang harus dijual agar balik modal adalah sebanyak 72 Pcs. Hal ini memberikan gambaran bahwa industri rumah tangga dengan menggunakan buah nipah bisa menjadi salah satu bentuk peningkatan pada sektor industri pangan yang akan membantu dalam peningkatan ketahanan pangan di daerah khususnya pesisir.

6. Gambaran Strategi Pemasaran

Cara Tim dan Mitra dalam mengenalkan produk yang dihasilkan adalah dengan cara pemberitahuan secara langsung serta menyebar pamflet online. Mitra akan membuka toko online di *Instagram*, *facebook*, dan *whatsapp*. Serta bergabung di situs penjualan online seperti *shopee*. Hal ini selaras dengan peningkatan teknologi yang semakin pesat yang mendorong para industri rumah tangga untuk dapat terjun ke dunia media sosial untuk dapat meningkatkan penjualan terhadap produk yang telah dibuat oleh industri rumah tangga.

Selain itu juga pemasaran dapat dilakukan dengan memberikan penawaran langsung terhadap produk kepada kafe-kafe, industri rumah tangga, dan perhotelan yang membutuhkan selai buah nipah. Penawaran produk secara aktif akan membantu dalam pengenalan produk menjadi lebih jauh sehingga lebih mudah dalam menjangkau berbagai kalangan untuk dapat mengkonsumsi selai buah nipah yang telah diproduksi.

Produk Usaha Selai Buah Nipah akan dikemas dengan menggunakan botol plastik dengan bentuk yang kekinian sehingga membuat berbagai kalangan menjadi tertarik, selain itu juga dengan ukuran kemasan kecil dan *sachet* dapat memudahkan konsumen untuk dapat menjadikan selai buah nipah sebagai oleh-oleh untuk keluarga yang tidak berdomisili di Kota Tarakan.

KESIMPULAN

Hasil analisis kelayakan usaha memberikan penjelasan bahwa produksi selai buah nipah yang dilakukan oleh industri rumah tangga layak untuk dijalankan. Hal ini terlihat pada hasil perhitungan *Benefit Cost Ratio* yaitu > 1 dengan tingkat pengembalian modal (*Payback period*) selama 3,6 bulan. Secara keseluruhan diketahui bahwa selai buah nipah ini dapat dijadikan salah satu produk industri rumah tangga untuk dapat meningkatkan industri bidang pangan.

Berdasarkan hasil evaluasi, kegiatan berjalan dengan lancar. Masyarakat sebagai Mitra kegiatan mengikuti kegiatan secara penuh, baik dari awal identifikasi masalah sampai pada tahap pendampingan. Setelah dibekali pelatihan dan pendampingan produk dan perhitungan aspek keuangan, Mitra telah mampu secara mandiri menerapkan hasil kegiatan. Selanjutnya Tim akan melakukan pelaporan dan hubungan kerja sama kepada Pemerintah Kota Tarakan dalam hal ini adalah Kelurahan Pantai Amal sebagai tindak lanjut kegiatan. Agar kegiatan tidak hanya sebatas swadaya masyarakat saja. Akan tetapi dapat bersinergi pada *stakeholder*. Selain itu, Mitra berharap kegiatan sejenis dapat berlangsung kembali dan dilakukan secara berkala.

UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah Rabil 'Alamin, peneliti mengucapkan puji syukur kehadiran Allah subhanahu wa ta'ala, yang telah melimpahkan rahmat, kasih sayang, kesempatan, kesehatan, dan rahmat sehingga dapat menyelesaikan pengabdian kepada masyarakat ini. Pengabdian ini berjudul "Pelatihan dan Potensi Usaha Buah Nipah di Daerah Pesisir". Dalam penyusunan artikel pengabdian ini, banyak pihak yang telah memberikan motivasi, saran, dan dukungan kepada kami. Penulis mengucapkan terima kasih kepada rekan-rekan yang selalu membantu dan bekerjasama sehingga penulis dapat menyelesaikan artikel ini. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada Masyarakat Kelurahan Pantai Amal atas kesediaan sebagai mitra kegiatan ini.

Akhir kata, kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu mensukseskan pengabdian kepada masyarakat ini. Meskipun materi ini jauh dari sempurna, namun diharapkan pembaca akan merasakan manfaatnya. Ide dan kritik yang membantu untuk artikel ini sangat disambut baik.

REFERENSI

- Dalming, T., Aliyah, Mufidah, Margareth, V. D., & Asmawati, A. (2018). KANDUNGAN SERAT BUAH NIPAH (*Nypa Fruticans* Wurmb) DAN POTENSINYA DALAM MENGIKAT KOLESTEROL SECARA IN VITRO. *Media Farmasi*, 14(1), 140-145.
- Fildzah, A., & Mayangsari, I. (2018). Analisis Strategi Promosi pada UMKM Social Enterprise (Studi Kasus Pascorner Cafe and Gallery). *Jurnal komunikasi*, 12(2), 101-112.

- Heriyanto, N., E., S., & E. K. (2011). Potensi dan Sebaran Nipah (*Nypa fruticans*(Thunb.) Wurmb) Sebagai Sumberdaya Pangan. *Jurnal Penelitian Hutan dan Konservasi Alam*, 8(4), 327-335.
- Khairi, I., Bahri, S., Ukhty, N., Rozi, A., & Nasution, M. (2020). Potensi Pemanfaatan Nipah (*Nypa Fruticans*) Sebagai Pangan Fungsional Dan Farmasetika. *Jurnal Laot Ilmu Kelautan*, II(2), 119-128.
- Lestariningsih, S., Manurung, T., & Destiana, D. (2022). Pendampingan Masyarakat dalam Pemanfaatan Nipah sebagai Olahan Pangan di Desa Sungai Kupah, Kuburaya. *Buletin Al-Ribaath*, 19(1), 130-136.
- Muthmainnah, & Sribianti, I. (2016). Nilai Manfaat Ekonomi Tanaman Nipah (*Nypa Fruticans*) Desa Lakkang Kecamatan Tallo Kota Makassar. *Jurnal Hutan Tropis*, 4(2), 140-144.
- Pratiwi, N., Harianto, & Daryanto, A. (2017). Peran Agroindustri Hulu Dan Hilir Dalam Perekonomian Dan Konomian Dan. *Jurnal Manajemen & Agribisnis*, 14(2), 127-137.
- Pratiwi, S., Prihartanto, E., Rahmawati, M., & Usman, S. (2019). Pelatihan Penyusunan Laporan Studi Kelayakan Kepada Masyarakat Bisnis Pada UMKM. *CARADDE: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 148-154.
- Rahmadani, S., & Makmur. (2019). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan Umkm Usaha Tahu Dan Tempe Karya Mandiri Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran Dan Aspek Keuangan. *Hirarki : Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 1(1), 76-83.
- Rahmawati, M., Pratiwi, S., Devi, C., & Nainggolan, Y. (2022). Penerapan Strategi Green Marketing Di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Ekonomika*, 13(1), 1-18.
- Setiawati, R. (2022). Networking Dalam Pengembangan Manajemen Bisnis UKM Dan Koperasi. In *Pengembangan Kinerja Manajemen Organisasi, Keuangan dan Usaha Koperasi & UMKM* (pp. 157-162). IKOPIN.
- Santoso, A. (2010). Serat Pangan (Dietary Fiber) dan Manfaatnya Bagi Kesehatan. No. 75 Th. XXIII. *Magistra*, 75, 35-40.
- Santoso, N., Nurcahya, B., Siregar, A., & Farida, d. I. (2005). *Resep Makanan Berbahan Baku Mangrove dan Pemanfaatan Nipah*. Bogor: LPP Mangrove.
- Subiandono, E., Heriyanto, N. M., & Karlina, E. (2011). Potensi Nipah (*Nypa fruticans* (Thunb.) Wurmb.) sebagai Sumber Pangan dari Hutan Mangrove. *Buletin Plasma Nutfah*, 17(1), 54-60.
- Syabana, D. K., & Widiastuti, R. (2018). Karakteristik Fisik Pada Serat Pelepah Nipah (*Nypa Fruticans*) . *Dinamika Kerajinan Batik*, 35(1), 9-14.