BHINNEKA PUBLISHING

*JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT BHINNEKA*
*Volume 5, No. 2, Tahun 2026*
https://bhinnekapublishing.com/ojsbp/index.php/Jpmb

***e-ISSN** : 2963-3753*

# Penguatan Olahan Sagu Melalui *Storytelling* Kearifan Lokal Papua Selatan dan Inovasi Produk SaBar (SaguBar)

**Ni Luh Putu Nita Yulianti[1], Caecilia Henny Setya Wati[2], Jacobus Rico Kuntag[3], Dodhy Hyronimus Ama Longgy[4], Syahruddin[5], Anastasia Gloria Muchalif[6], Nova Fajar Wibowo[7]**

[1,2,3,4,5,6,7] *Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Musamus, Indonesia*

**Received : 16 Oktober 2026, Revised : 23 Oktober 2026, Published : 02 November 2026**

**Corresponding Author**
**Nama Penulis:** Ni Luh Putu Nita Yulianti
E-mail: yuliantinita@unmus.ac.id

***Abstrak***

*Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan memperkuat usaha olahan sagu pada UMKM Mama Maya di Kabupaten Merauke, Papua Selatan, melalui penerapan teknologi, inovasi produk, standardisasi produksi, serta penguatan branding dan pemasaran berbasis storytelling kearifan lokal. Metode pelaksanaan menggunakan pendekatan Participatory Action Research (PAR) melalui sosialisasi, demonstrasi penerapan teknologi, pelatihan, pendampingan, dan evaluasi. Evaluasi kegiatan juga dilakukan melalui survei kepuasan terhadap 20 peserta menggunakan skala Likert lima tingkat dan dianalisis secara deskriptif kuantitatif. Program menghasilkan lima jenis peralatan produksi, pengembangan tiga varian produk SaBar (Sagu Bar), penyusunan dan penerapan satu standar operasional prosedur (SOP) produksi, serta penggunaan dua jenis kemasan, yaitu pouch untuk SaBar dan box untuk produk olahan sagu lainnya. Penguatan pemasaran dilakukan melalui pengembangan logo, barcode narasi dan video storytelling yang mengangkat kearifan lokal Papua Selatan pada kemasan SaBar, dan pemanfaatan media sosial. Hasil survei menunjukkan rata-rata persentase kepuasan peserta sebesar 90%, Capaian ini menunjukkan bahwa program menghasilkan luaran dalam aspek produksi, inovasi produk, standardisasi, pengemasan, dan pemasaran memperoleh respons positif dari peserta. Program ini diharapkan menjadi langkah awal dalam meningkatkan daya saing produk olahan sagu sekaligus memperkuat pelestarian kearifan lokal melalui pengembangan usaha berbasis pangan lokal.*

***Kata kunci –*** *Inovasi produk, Olahan sagu, Papua Selatan, SaBar, Storytelling, UMKM.*

***Abstract***

*This community service initiative aims to strengthen the sago-based processing business of the MSME "Mama Maya" in Merauke Regency, South Papua. This is achieved through the implementation of technology, product innovation, production standardization, and the enhancement of branding and marketing the latter utilizing storytelling rooted in local wisdom. The project employs a Participatory Action Research (PAR) approach, encompassing outreach, technology demonstrations, training, mentoring, and evaluation. Evaluation was conducted via a satisfaction survey involving 20 participants, using a five-point Likert scale and analyzed through descriptive quantitative methods. The program resulted in the introduction of five types of production equipment, the development of three "SaBar" (Sago Bar) product variants, the establishment and implementation of a standard operating procedure (SOP) for production, and the adoption of two types of packaging: pouches for SaBar and boxes for other sago-based products. Marketing efforts were bolstered by the creation of a logo, the inclusion of narrative barcodes and storytelling videos highlighting the local wisdom of South Papua on the SaBar packaging, and the utilization of social media. Survey results indicate an average participant satisfaction rate of 90%, demonstrating that the program's outcomes in production, product innovation, standardization, packaging, and marketing were well-received. This initiative is intended to serve as a*

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

*foundational step toward increasing the competitiveness of sago-based products while simultaneously fostering the preservation of local wisdom through the development of enterprises based on local food resources.*
***Keywords*** *- MSMEs, Product innovation, Sago-based products, SaBar, South Papua, Storytelling*

***How To Cite :*** *Yulianti, N. L. P. N., Wati, C. H. S., Kuntag, J. R., Longgy, D. H. A., Syahruddin, S., Muchalif, A. G., & Wibowo, N. F. (2026). Penguatan Olahan Sagu Melalui Storytelling Kearifan Lokal Papua Selatan dan Inovasi Produk SaBar (SaguBar) . Jurnal Pengabdian Masyarakat Bhinneka, 5(2), 1376 - 1391. https://doi.org/10.58266/jpmb.v5i2.1903*
***Copyright*** *©2026 Ni Luh Putu Nita Yulianti, Caecilia Henny Setya Wati, Jacobus Rico Kuntag, Dodhy Hyronimus Ama Longgy, Syahruddin Syahruddin, Anastasia Gloria Muchalif, Nova Fajar Wibowo*

## PENDAHULUAN

Sagu merupakan salah satu sumber pangan lokal yang memiliki potensi strategis dalam mendukung diversifikasi pangan, ketahanan pangan, penguatan ekonomi masyarakat, dan pelestarian budaya di Indonesia (Tahnur et al., 2026). Pengembangan sagu menjadi semakin relevan karena komoditas ini dapat diolah menjadi beragam produk pangan yang memiliki nilai tambah. Penelitian (Pratiwi et al., 2025) menunjukkan bahwa karakteristik pati sagu dipengaruhi oleh metode pengolahan dan kondisi lingkungan, sehingga pengembangan sagu memerlukan perhatian terhadap mutu bahan baku dan proses pengolahannya. (Nishimura, 2018) juga menjelaskan bahwa sagu memiliki sejarah panjang dalam sistem pangan tradisional Indonesia dan perkembangan teknologi ekstraksinya berkaitan dengan perubahan pola konsumsi masyarakat. Dengan demikian, pengembangan sagu perlu mengintegrasikan potensi bahan baku, teknologi pengolahan, dan kebutuhan pasar (Maya et al., 2020). Pemerintah juga mendorong pemanfaatan pati sagu sebagai substitusi sebagian tepung terigu dalam industri pangan, yang diharapkan dapat menghasilkan manfaat ekonomi dan meningkatkan pendapatan petani sagu (Longgy et al., 2026). Kondisi tersebut menunjukkan bahwa sagu memiliki peluang untuk dikembangkan tidak hanya sebagai pangan tradisional, tetapi juga sebagai bahan baku industri pangan yang memiliki nilai tambah.

Kabupaten Merauke Papua Selatan, memiliki potensi pengembangan usaha berbasis pangan lokal yang berkaitan erat dengan kehidupan masyarakat. Sagu tidak hanya berfungsi sebagai sumber pangan, tetapi juga merepresentasikan kearifan lokal, identitas budaya, dan pengetahuan tradisional yang diwariskan secara turun-temurun. (Suroto et al., 2023) membahas keberlanjutan budaya sagu di Papua dari perspektif sejarah hingga masa kini, termasuk keterkaitannya dengan praktik kehidupan masyarakat. Penelitian mengenai keragaman varietas dan kandungan pati sagu di Kainui, Papua, juga menunjukkan pentingnya sumber daya sagu sebagai bahan pangan yang dapat dikembangkan lebih lanjut (Suripatty et al., 2024). Oleh karena itu, pengembangan sagu mempunyai dimensi ekonomi sekaligus sosial-budaya, sehingga inovasi produk perlu tetap memperhatikan identitas lokal yang melekat pada komoditas tersebut

Potensi sagu sebagai bahan baku pangan juga didukung oleh penelitian mengenai diversifikasi produk. (Agustia et al., 2016) mengembangkan mi berbahan pati sagu dengan substitusi tepung kacang-kacangan untuk menghasilkan produk bebas gluten dengan karakteristik gizi tertentu. (Fitriani et al., 2025) mengkaji modifikasi pati sagu dan ubi jalar untuk diversifikasi produk mi kering, yang menunjukkan bahwa karakteristik bahan dan proses pengolahan berperan dalam pengembangan produk pangan. (Pangestua et al., 2025) juga meneliti karakteristik fisikokimia dan sensori pasta bebas gluten berbasis sagu yang diperkaya tepung ikan tuna. Temuan-temuan tersebut memperlihatkan bahwa sagu dapat dikembangkan menjadi berbagai produk melalui formulasi dan pengolahan yang disesuaikan dengan karakteristik bahan serta kebutuhan konsumen.

Pemanfaatan sagu sebagai produk unggulan daerah masih menghadapi sejumlah tantangan pada tingkat usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Produk olahan sagu masih banyak didominasi bentuk konvensional, sedangkan diversifikasi produk, penerapan teknologi produksi, standardisasi mutu, pengemasan, dan pemasaran belum sepenuhnya berkembang. Penelitian pengabdian kepada masyarakat oleh (Allo et al., 2025) di Merauke menunjukkan bahwa diversifikasi sagu menjadi mi dapat diintegrasikan dengan penguatan teknologi produksi, dan pemasaran digital (Koeswandi et al., 2024). Permasalahan serupa dalam pengembangan UMKM pangan juga terlihat pada kegiatan pendampingan penerapan praktik produksi pangan olahan yang baik, yang menekankan pentingnya sanitasi, higiene, dan SOP untuk mendukung konsistensi mutu produk (Uliyanti Wardanu, 2025).

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

Permasalahan tersebut ditemukan pada UMKM Mama Maya di Jalan Garuda Mopah Lama, Rimba Jaya, Kabupaten Merauke. UMKM yang dimiliki dan dikelola oleh Mama Maya ini memproduksi beberapa jenis olahan sagu, yaitu sagu bakar, sagu pisang, dan cendol sagu, yang dipasarkan terutama di wilayah lokal. Ketersediaan bahan baku sagu dari sumber lokal menjadi salah satu potensi yang mendukung keberlanjutan usaha. Berdasarkan observasi dan wawancara awal, proses produksi masih menggunakan peralatan sederhana dan belum sepenuhnya terstandardisasi. Keterbatasan teknologi menyebabkan efisiensi proses belum optimal serta membatasi kemampuan mitra dalam mengembangkan variasi produk baru yang memiliki nilai tambah lebih tinggi.

Kondisi usaha tersebut juga tercermin dari hasil observasi didapatkan perkembangan omzet penjualan UMKM Mama Maya selama periode Februari–November 2025. Berdasarkan data penjualan yang tersedia, omzet usaha menunjukkan kondisi yang fluktuatif dan belum stabil. Omzet terendah tercatat sebesar Rp2.300.000 pada Juli 2025, sedangkan omzet tertinggi mencapai Rp4.000.000 pada Oktober 2025. Data tersebut juga menunjukkan bahwa omzet mengalami penurunan pada Juli, September, dan November dibandingkan bulan sebelumnya. Fluktuasi ini mengindikasikan bahwa penerimaan usaha belum konsisten selama periode pengamatan (Yulianti et al., 2023).

Berdasarkan hasil wawancara kepada pemilik UMKM Mama Maya jangkauan pemasaran UMKM Mama Maya masih terbatas pada pasar lokal dan penjualan langsung. Produk belum memiliki diferensiasi yang kuat dalam hal identitas merek, kemasan, dan narasi promosi (Sekarini et al., 2025). Penelitian (Yuliana et al., 2022) mengenai branding, pengemasan, dan pemasaran digital pada UMKM makanan tradisional menunjukkan bahwa pengembangan identitas merek dan pemanfaatan media digital dapat menjadi bagian dari upaya peningkatan nilai tambah produk. Pentingnya edukasi dan pendampingan branding serta kemasan untuk meningkatkan daya saing produk usaha mikro. Sementara itu, (Winatha et al., 2023) membahas pendampingan branding, kemasan, dan pemasaran digital sebagai bagian dari penguatan kemampuan pelaku UMKM dalam menghadapi tantangan pemasaran modern .

Salah satu pendekatan yang dapat digunakan untuk memperkuat diferensiasi produk adalah *storytelling* berbasis kearifan lokal Papua Selatan. Pendekatan ini menyampaikan cerita mengenai sagu sebagai pangan lokal, proses pengolahan, nilai budaya, dan keterkaitannya dengan kehidupan masyarakat. (Dhiya'ulhaq et al., 2026) mengkaji penggunaan *storytelling marketing* pada konten TikTok sebagai strategi komunikasi pemasaran untuk membangun branding produk UMKM (Putri, 2025). Integrasi kearifan lokal, narasi budaya, dan pemasaran digital untuk memperkuat identitas produk UMKM (Nursansiwi et al., 2025). Dengan demikian, *storytelling* dapat digunakan untuk menyampaikan keunikan produk sekaligus memperkenalkan nilai budaya kepada konsumen (Prayuda et al., 2025). Di Papua Selatan, narasi yang digunakan perlu berdasarkan informasi yang dapat dipertanggungjawabkan dan menghormati pengetahuan masyarakat setempat.

Selain penguatan pemasaran, inovasi produk diperlukan untuk meningkatkan variasi dan nilai tambah olahan sagu. Salah satu alternatif yang dikembangkan dalam kegiatan ini adalah SaBar (Sagu Bar), yaitu produk camilan berbahan dasar sagu yang dirancang dalam bentuk praktis dengan varian kacang, pisang, dan kelapa. Pengembangan SaBar mengadaptasi konsep *snack bar* dengan memanfaatkan sagu sebagai bahan pangan lokal. Penelitian (Majid & Farida, 2024) mengenai formulasi *snack bar* berbahan tepung kedelai dan labu kuning menunjukkan bahwa formulasi bahan memengaruhi kandungan gizi dan daya terima produk (Astuti & Fatturochman, 2025). Penelitian lain mengenai *snack bar* berbahan pangan lokal juga menunjukkan pentingnya evaluasi kandungan gizi, karakteristik produk, dan penerimaan konsumen sebelum suatu produk diposisikan sebagai camilan bergizi. Pengembangan produk *snack bar* juga perlu memperhatikan penerimamajidan konsumen. Cita rasa, kemudahan memperoleh produk, kepraktisan konsumsi, nilai gizi, dan keamanan pangan merupakan aspek yang perlu dipertimbangkan dalam pengembangan camilan berbasis pangan lokal (Pari et al., 2024). Pendekatan ini penting agar inovasi produk tidak hanya menarik dari sisi pemasaran, tetapi juga memenuhi aspek mutu dan keamanan pangan.

Pengembangan SaBar perlu disertai pendampingan terintegrasi yang mencakup penerapan teknologi tepat guna, penyusunan standar operasional prosedur (SOP), pembaruan kemasan, serta pengembangan branding dan pemasaran digital (Yulianti et al., 2025). Penggunaan peralatan produksi diarahkan untuk mendukung proses pengolahan yang lebih terstruktur, sedangkan SOP membantu mendokumentasikan tahapan produksi dan menjaga konsistensi mutu (Utikawati & Wulandari, 2025). Kekhasan kegiatan ini terletak pada integrasi inovasi produk SaBar dengan *storytelling* kearifan lokal

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

Papua Selatan. Narasi produk dikembangkan untuk memperkuat identitas SaBar sebagai inovasi pangan berbahan dasar sagu yang berakar pada potensi lokal. Dengan demikian, nilai produk tidak hanya dikomunikasikan melalui bentuk, rasa, dan kemasan, tetapi juga melalui cerita yang menjelaskan hubungan antara sagu, inovasi pangan, dan kehidupan masyarakat. Pendekatan ini diharapkan dapat memperkuat diferensiasi produk sekaligus meningkatkan apresiasi terhadap pangan lokal.

Berdasarkan permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat berjudul "Penguatan Olahan Sagu melalui *Storytelling* Kearifan Lokal Papua Selatan dan Inovasi Produk SaBar (Sagu Bar)" diarahkan untuk memperkuat kapasitas UMKM Mama Maya melalui pengembangan produk, penerapan teknologi tepat guna, standardisasi proses produksi, serta branding dan pemasaran berbasis cerita budaya. Kegiatan ini diharapkan memberikan kontribusi terhadap peningkatan nilai tambah pangan lokal, penguatan daya saing UMKM, dan pelestarian kearifan lokal Papua Selatan. Dalam jangka panjang, diversifikasi produk berbasis sagu juga berpotensi memperluas pemanfaatan komoditas lokal dan meningkatkan apresiasi terhadap keberlanjutan sumber daya sagu.

## METODE

### Pendekatan dan Pengumpulan Data

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan pendekatan *Participatory Action Research* (PAR). Pendekatan ini menempatkan mitra sebagai subjek aktif dalam proses identifikasi masalah, perencanaan solusi, pelaksanaan tindakan, observasi, dan refleksi terhadap kegiatan yang dilaksanakan. Melalui pendekatan tersebut, program dirancang berdasarkan permasalahan nyata mitra dan dilaksanakan secara kolaboratif untuk mendorong perbaikan praktik usaha secara berkelanjutan (Kemmis et al., 2014). Mitra dalam kegiatan ini adalah UMKM Mama Maya yang berlokasi di Jalan Garuda Mopah Lama, Kelurahan Rimba Jaya, Kabupaten Merauke, Provinsi Papua Selatan. Kegiatan difokuskan pada penguatan usaha olahan sagu melalui penerapan teknologi tepat guna, pengembangan inovasi produk SaBar (*Sagu Bar*), standardisasi proses produksi, serta pengembangan *branding* dan pemasaran berbasis *storytelling* kearifan lokal Papua Selatan.

### Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui tahapan yang saling berkaitan, yaitu Tahap awal dilakukan melalui observasi kondisi usaha dan diskusi bersama mitra untuk mengidentifikasi permasalahan pada aspek produksi, pengembangan produk, kemasan, dan pemasaran. Hasil identifikasi digunakan sebagai dasar untuk menentukan bentuk intervensi, kebutuhan teknologi, materi pelatihan, dan indikator evaluasi. Pelibatan mitra pada tahap ini bertujuan memastikan bahwa solusi yang diterapkan sesuai dengan kebutuhan prioritas UMKM. Proses identifikasi dan perencanaan bersama ini sejalan dengan prinsip PAR yang menekankan keterlibatan partisipan dalam memahami permasalahan dan merancang tindakan perbaikan (Kemmis et al., 2014). Sosialisasi memperkenalkan konsep diversifikasi olahan sagu melalui pengembangan SaBar (*Sagu Bar*). Materi sosialisasi meliputi pentingnya inovasi produk pangan lokal, penggunaan teknologi tepat guna, peluang pengembangan produk olahan sagu, standardisasi proses produksi, serta penguatan identitas produk melalui *branding* dan *storytelling*. Tahap ini juga bertujuan membangun pemahaman dan komitmen mitra untuk terlibat aktif dalam seluruh rangkaian kegiatan.

Penerapan teknologi dilaksanakan melalui demonstrasi dan praktik penggunaan peralatan produksi. Mitra diperkenalkan pada fungsi setiap peralatan, cara penggunaan yang sesuai, serta penerapan kebersihan selama proses pengolahan. Melalui praktik langsung, mitra diharapkan mampu mengoperasikan peralatan dan memahami tahapan produksi SaBar secara lebih terstruktur.

Pada tahap ini, mitra didampingi dalam melakukan uji coba formulasi dan pengembangan varian SaBar, yaitu kacang, pisang, dan kelapa. Pengembangan produk diarahkan pada konsistensi proses pengolahan, bentuk produk, berat bersih, karakteristik mutu, dan kesesuaian kemasan. Selain itu, disusun prosedur operasional standar (*Standard Operating Procedure*/SOP).

Penguatan pemasaran dilakukan melalui pengembangan identitas merek, pembaruan desain kemasan, dan penyusunan narasi *storytelling* yang mengangkat nilai sagu sebagai pangan lokal serta keterkaitannya dengan kehidupan masyarakat Papua Selatan. Narasi disusun dengan memperhatikan ketepatan informasi budaya dan lokal, sehingga tidak sekadar menjadi materi promosi, tetapi juga sarana memperkenalkan nilai kearifan lokal kepada konsumen. Selanjutnya, materi *storytelling* diintegrasikan ke dalam kemasan dan konten promosi digital sesuai kebutuhan mitra. Pendampingan

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

juga diarahkan pada pemanfaatan media sosial sebagai sarana memperluas jangkauan informasi dan pemasaran produk.

Pendampingan dan evaluasi dilakukan untuk menilai keterlaksanaan kegiatan serta respons mitra terhadap pengetahuan dan keterampilan yang diperkenalkan. Pendampingan mencakup penggunaan peralatan produksi, penerapan SOP, pengembangan produk SaBar, dan pemanfaatan media promosi. Evaluasi dilakukan melalui observasi praktik, diskusi bersama mitra, dokumentasi kegiatan, serta kuesioner kepuasan peserta. Aspek kepuasan yang dievaluasi meliputi kesesuaian materi, kejelasan penyampaian materi, demonstrasi dan praktik, pendampingan, serta manfaat kegiatan bagi pengembangan usaha. Hasil evaluasi digunakan untuk mengidentifikasi aspek yang telah berjalan baik dan bagian yang masih memerlukan pendampingan lanjutan.

Data hasil observasi, diskusi, wawancara, dan dokumentasi dianalisis secara deskriptif untuk menjelaskan kondisi mitra, pelaksanaan kegiatan, serta proses penerapan solusi. Sementara itu, analisis kuantitatif difokuskan pada hasil survei kepuasan peserta yang berjumlah 20 orang terhadap pelaksanaan kegiatan pengabdian yang tergabung dalam kelompok usaha termasuk UMKM Mama Maya. Survei kepuasan menggunakan skala Likert lima tingkat, apabila sesuai dengan instrumen yang digunakan, dengan kategori skor 5 = sangat puas, 4 = puas, 3 = cukup puas, 2 = kurang puas, dan 1 = tidak puas. Jawaban responden diringkas melalui distribusi frekuensi pada setiap kategori dan persentase peserta yang memberikan jawaban puas atau sangat puas. Persentase kepuasan dihitung dengan membagi jumlah peserta yang menjawab puas atau sangat puas dengan jumlah seluruh responden yang memberikan jawaban valid, kemudian dikalikan 100%. Perhitungan persentase frekuensi ini merujuk pada penggunaan analisis persentase sebagaimana dijelaskan oleh (Sudjana, 2001) dengan rumus:

Rumus:

$$P = \frac{f}{N} \times 100\%$$

Keterangan:

- (P) = persentase kepuasan peserta
- (f) = jumlah peserta yang menjawab puas atau sangat puas
- (N) = jumlah peserta yang mengisi survei

Analisis kuantitatif difokuskan pada hasil survei kepuasan peserta terhadap pelaksanaan kegiatan pengabdian. Survei digunakan untuk mengetahui penilaian peserta terhadap materi kegiatan, penyampaian materi, demonstrasi dan praktik penggunaan peralatan, pendampingan pengembangan produk SaBar, serta manfaat kegiatan bagi pengembangan usaha. Penilaian dilakukan menggunakan skala Likert lima tingkat, apabila instrumen survei yang digunakan memang menerapkan skala tersebut.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Bagian Identifikasi masalah dan Sosialisasi

Tahap identifikasi masalah dilakukan melalui observasi kondisi usaha dan diskusi bersama mitra UMKM Mama Maya di Kelurahan Rimba Jaya, Kabupaten Merauke. Hasil identifikasi menunjukkan beberapa permasalahan utama, meliputi penggunaan peralatan produksi yang masih sederhana, proses produksi yang belum sepenuhnya terstandar, keterbatasan inovasi produk olahan sagu, serta kemasan dan pemasaran produk yang belum optimal. Selain itu, potensi kearifan lokal Papua Selatan belum dimanfaatkan secara maksimal sebagai bagian dari identitas dan promosi produk. Berdasarkan permasalahan tersebut, tim bersama mitra menyusun rencana intervensi berupa penerapan teknologi produksi, pengembangan produk SaBar (*Sagu Bar*), penyusunan standar operasional prosedur (SOP), pembaruan kemasan, serta pengembangan promosi melalui *storytelling* dan media sosial. Pelibatan mitra dalam proses identifikasi dan perencanaan ini.

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini pada tanggal 17 Juli 2026 diawali dengan tahap sosialisasi. Pada tahap ini, tim pengabdian mendatangi UMKM Mama Maya di lokasi produksi untuk melakukan sosialisasi program. Kegiatan sosialisasi bertujuan memberikan pemahaman kepada mitra mengenai tujuan, manfaat, serta rencana kegiatan yang akan dilaksanakan, mulai dari penguatan kapasitas produksi hingga strategi pemasaran. Selain itu, tim juga melakukan diskusi terbuka untuk menggali kebutuhan, hambatan, dan harapan mitra agar program yang dijalankan sesuai dengan kondisi riil di lapangan. Dari hasil sosialisasi ini, tim mendapatkan respon positif dari mitra dan

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

berhasil mencapai kesepakatan mengenai tahapan kegiatan, termasuk inovasi produk SaBar, pelatihan pengembangan kemasan, serta strategi pemasaran berbasis digital.




**Gambar 1**. Sosialiasai Mitra UMKM

**Penerapan Teknologi dan Demo Produksi**

Dalam Penerapan Teknologi pada tanggal 24 Juli 2026 telah dilaksanakan dengan praktik penggunaan *oven, mixer, food chopper, vacuum sealer*, serta mesin pemarut kelapa ke dalam unit produksi mitra. Selanjutnya, telah dilakukan demo produksi Sagu Bar (SaBar) sebagai praktik langsung pengolahan produk menggunakan peralatan yang telah tersedia, sekaligus untuk memastikan tahapan produksi dapat diterapkan sesuai standar selanjtnya telah disusun dan diterapkan SOP produksi Sagu Bar yang terstandarisasi, mencakup pengendalian mutu dan kebersihan, serta telah dilakukan batch uji coba produk untuk memastikan kualitas, tekstur, dan masa simpan sesuai target. Dalam proses produksi Mitra dapat membuat 3 Varian SaguBar yaitu SaBar rasa Kacang, Kelapa dan Pisang hingga dilakukan pengemasan. Partisipasi mitra dalam penerapan teknologi dan inovasi berlangsung secara aktif. Mitra tidak hanya menerima peralatan, tetapi juga terlibat langsung dalam demonstrasi penggunaan alat, praktik pengolahan produk, pengemasan, dan pengembangan produk SaBar. Selain itu mitra juga menggunakan kemasan baru *pouch* untuk SaBar dan *box* untuk produk olahan sagu lainnya. Mitra diberikan kesempatan untuk mencoba dan menerapkan teknologi secara langsung dalam proses produksi sehingga dapat memahami manfaat dan cara penggunaannya. Keterlibatan tersebut menunjukkan bahwa teknologi dan inovasi yang diterapkan sesuai dengan kebutuhan mitra dan dapat diterapkan secara berkelanjutan dalam kegiatan usaha sehari-hari. Penerapan tersebut diharapkan dapat memperkuat kapasitas produksi, meningkatkan daya saing produk olahan sagu, serta membuka peluang pemasaran yang lebih luas bagi UMKM Mama Maya.




**Gambar 2.** Penerapan Teknologi




**Gambar 3.** Demo Produksi

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

**Pelatihan**

Setelah kegiatan sosialisasi, program dilanjutkan dengan tahap pelatihan yang berfokus pada peningkatan kapasitas UMKM Mama Maya dalam aspek produksi dan pemasaran. Pelatihan dirancang untuk membantu mitra mengoptimalkan proses pengolahan sagu melalui penerapan peralatan produksi yang lebih modern, sekaligus memperkuat daya saing produk melalui inovasi kemasan, identitas merek, dan pemasaran digital. Pelaksanaan pelatihan menggabungkan penyampaian materi dengan praktik langsung agar pengetahuan yang diperoleh dapat diterapkan dalam kegiatan usaha sehari-hari. Pendekatan ini juga memberikan kesempatan kepada mitra untuk mengenali fungsi peralatan, memahami tahapan penggunaannya, serta mengembangkan keterampilan dalam mempromosikan produk olahan sagu secara lebih menarik.

Pelatihan produksi dilaksanakan pada 24 Juli 2026 dengan fokus pada pengenalan dan praktik penggunaan peralatan pendukung produksi olahan sagu, meliputi *oven, mixer, vacuum sealer, food chopeer* dan mesin pemarut kelapa. Kegiatan ini bertujuan membantu UMKM Mama Maya meningkatkan kemampuan dalam mengoperasikan peralatan produksi serta mendukung proses pengolahan sagu bakar, sagu pisang, dan pengembangan produk SaBar (Sagu Bar). Sebelum program dilaksanakan, kegiatan produksi mitra masih mengandalkan peralatan sederhana sehingga diperlukan dukungan teknologi yang dapat menunjang proses pengolahan dan pengemasan produk.

Dalam pelaksanaannya, tim pengabdian memberikan penjelasan mengenai fungsi masing-masing peralatan, tahapan penggunaan, serta hal-hal yang perlu diperhatikan dalam proses pengolahan. Penggunaan *oven* diperkenalkan untuk mendukung proses pemanggangan produk, sedangkan *mixer* digunakan untuk membantu pencampuran bahan agar lebih praktis. Mesin pemarut kelapa dimanfaatkan untuk mempermudah penyiapan bahan baku yang menggunakan kelapa, sementara *vacuum sealer* diperkenalkan sebagai alat untuk membantu proses pengemasan produk. Dan *Food chopper* untuk menghaluskan bahan. Melalui demonstrasi dan praktik langsung, mitra memperoleh kesempatan untuk mempelajari pengoperasian peralatan sesuai dengan fungsinya. Kegiatan praktik ini penting karena penerapan teknologi tidak cukup hanya melalui penyerahan alat, tetapi juga memerlukan pemahaman dan keterampilan agar peralatan dapat digunakan secara tepat dalam aktivitas produksi.

.



**Gambar 4.** Pelatihan Produksi

Hasil pelatihan produksi ditunjukkan melalui pengenalan dan penerapan empat jenis peralatan yang dibahas dalam kegiatan, serta keterlibatan mitra dalam praktik penggunaannya. Penerapan peralatan tersebut menjadi bagian dari upaya memperbaiki proses kerja, mempermudah tahapan pengolahan bahan, dan mendukung pengemasan produk. Selain itu, pelatihan menjadi sarana untuk meningkatkan kesiapan mitra dalam mengembangkan produk SaBar dengan tiga varian, yaitu kacang, pisang, dan kelapa. Pengembangan produk ini memberikan alternatif olahan sagu yang dapat diperkenalkan kepada konsumen selain produk yang telah diproduksi sebelumnya.

Dari perspektif pengembangan usaha, penerapan teknologi produksi perlu disertai dengan kebiasaan kerja yang teratur, pemeliharaan peralatan, dan konsistensi dalam mengikuti tahapan pengolahan. Oleh karena itu, pelatihan produksi juga menjadi landasan bagi penerapan standar operasional prosedur (SOP) produksi SaBar. SOP tersebut berfungsi sebagai pedoman kerja agar proses produksi dapat dilakukan berdasarkan tahapan yang telah disusun. Dengan demikian, keterkaitan antara pelatihan, penerapan teknologi, dan standardisasi produksi diharapkan dapat mendukung konsistensi proses pengolahan serta keberlanjutan pengembangan produk olahan sagu pada UMKM Mama Maya.

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

Pelatihan pemasaran dilakukan pada tanggal 24 Juli 2026 difokuskan pada penguatan daya saing produk melalui strategi pemasaran berbasis digital. Peserta dibekali keterampilan dalam Pelatihan Konten Promosi, termasuk narasi *Storytelling* pada kemasan dan media sosial.



**Gambar 5.** Pelatihan Pemasaran

Pada aspek pemasaran, *storytelling* telah diintegrasikan ke dalam kemasan produk dan materi promosi digital. Pada kemasan baru produk sagu bakar dan sagu pisang terdapat narasi dan barcode video *storytelling*. Pengelolaan akun media sosial UMKM telah dilakukan secara lebih profesional, disertai penguatan identitas merek melalui desain logo. Selain itu, desain kemasan produk yang lebih inovatif dan menarik telah diterapkan untuk meningkatkan daya tarik dan nilai jual produk. Salah satu materi utama dalam pelatihan adalah penyusunan konten promosi berbasis *storytelling*. Pendekatan ini digunakan untuk menghubungkan produk dengan cerita mengenai sagu sebagai pangan lokal dan bagian dari kehidupan masyarakat Papua Selatan. Narasi yang disusun kemudian diintegrasikan ke dalam kemasan dan materi promosi digital. Dengan cara ini, kemasan tidak hanya berfungsi sebagai pelindung produk, tetapi juga sebagai media komunikasi yang menyampaikan informasi dan nilai lokal kepada konsumen. Penggunaan *storytelling* menjadi pendekatan yang relevan karena dapat membantu membangun pembeda produk melalui cerita dan identitas budaya, bukan semata-mata melalui bentuk atau rasa produk.




**Gambar 6.** Penguatan Branding dan Kemasan Produk Olahan Sagu

Hasil penerapan pada aspek pemasaran terlihat dari pembaruan kemasan, pengembangan logo sebagai identitas merek, serta penyusunan narasi *storytelling* untuk memperkuat karakter produk. Kemasan baru menggunakan *pouch* untuk produk SaBar (Sagu Bar) dan *box* untuk produk olahan sagu lainnya. Pada kemasan baru produk sagu bakar dan sagu pisang juga dicantumkan narasi serta kode batang (*barcode*) yang mengarahkan konsumen pada video *storytelling*. Pemanfaatan video ini menjadi sarana untuk memperkenalkan produk sekaligus menyampaikan cerita dan nilai kearifan lokal Papua Selatan yang berkaitan dengan sagu sebagai pangan lokal. Dengan demikian, produk tidak hanya diperkenalkan sebagai olahan pangan, tetapi juga sebagai produk yang membawa identitas dan cerita budaya setempat.

Penguatan pemasaran juga dilakukan melalui pemanfaatan media sosial dan pengembangan materi promosi yang mengintegrasikan logo, kemasan, narasi, dan video *storytelling*. Keselarasan berbagai media tersebut membantu membangun identitas merek yang lebih konsisten serta menyediakan sarana bagi mitra untuk memperkenalkan produk kepada konsumen secara lebih menarik. Integrasi kemasan dan konten digital merupakan bentuk inovasi komunikasi pemasaran yang

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

menghubungkan produk fisik dengan informasi digital berbasis kearifan lokal. Secara keseluruhan, kegiatan ini menghasilkan sarana promosi yang mendukung pengembangan usaha olahan sagu sekaligus memperkuat nilai budaya dalam pemasaran produk. Adapun dampaknya terhadap peningkatan penjualan dan perluasan jangkauan pasar masih memerlukan evaluasi lebih lanjut berdasarkan data penjualan, interaksi media sosial, atau respons.

Tim pendamping pendamping memberikan bimbingan teknis selama penerapan awal, termasuk *troubleshooting* peralatan dan proses produksi. Tim pengusul juga melakukan pendampingan berkala dalam, perencanaan, dan pengambilan keputusan agar dapat dilakukan secara tepat dan konsisten. Dalam aspek pemasaran, pendampingan dilakukan secara intensif melalui pengelolaan media sosial, pembuatan narasi dan video *storytelling*, penguatan identitas merek, desain kemasan, serta pemberian saran terkait strategi promosi dan branding sesuai dengan kebutuhan usaha. Evaluasi dilakukan secara rutin melalui pengukuran masa simpan, kualitas, tekstur, dan kepuasan konsumen, serta penilaian efektivitas manajemen. Selain itu, masukan dari pengguna, pengelola UMKM, dan pihak terkait dikumpulkan sebagai bahan untuk melakukan penyesuaian dan perbaikan pada proses produksi, manajemen, operasional, pemasaran, dan branding secara berkelanjutan.

Hasil analisis disajikan dalam bentuk tabel atau diagram untuk menggambarkan tingkat kepuasan peserta terhadap pelaksanaan program. Sementara itu, data observasi, dokumentasi, dan diskusi dianalisis secara deskriptif untuk melengkapi interpretasi hasil survei. Analisis ini digunakan untuk mengevaluasi penerimaan peserta terhadap kegiatan.

**Tabel 1.** Indikator Survei Kepuasan Peserta PKM SaBar

| No. | Indikator | Aspek yang dinilai |
|---|---|---|
| 1 | Kesesuaian materi | Materi kegiatan sesuai dengan kebutuhan UMKM Mama Maya. |
| 2 | Penyampaian materi | Materi disampaikan dengan jelas dan mudah dipahami. |
| 3 | Demonstrasi dan praktik | Demonstrasi penggunaan peralatan dan praktik produksi SaBar mudah diikuti. |
| 4 | Pendampingan | Pendampingan pengembangan produk, kemasan, dan pemasaran membantu peserta. |
| 5 | Manfaat kegiatan | Kegiatan dirasakan bermanfaat bagi pengembangan usaha olahan sagu. |

Sumber : Data Diolah Tahun 2026

**Tabel 2.** Hasil Evaluasi Kepuasan Peserta Kegiatan

| No. | Indikator | Skor 5 Sangat puas | Skor 4 Puas | Skor 3 Cukup puas | Skor 2 Kurang puas | Skor 1 Tidak puas | Puas dan sangat puas (orang) | Persentase puas/sangat puas |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Kesesuaian materi | 8 | 10 | 2 | 0 | 0 | 18 | 90% |
| 2 | Penyampaian materi | 10 | 9 | 1 | 0 | 0 | 19 | 95% |
| 3 | Demonstrasi dan praktik | 8 | 10 | 2 | 0 | 0 | 18 | 90% |
| 4 | Pendampingan | 7 | 11 | 2 | 0 | 0 | 18 | 90% |
| 5 | Manfaat kegiatan | 7 | 10 | 3 | 0 | 0 | 17 | 85% |

Sumber : Data Diolah Tahun 2026

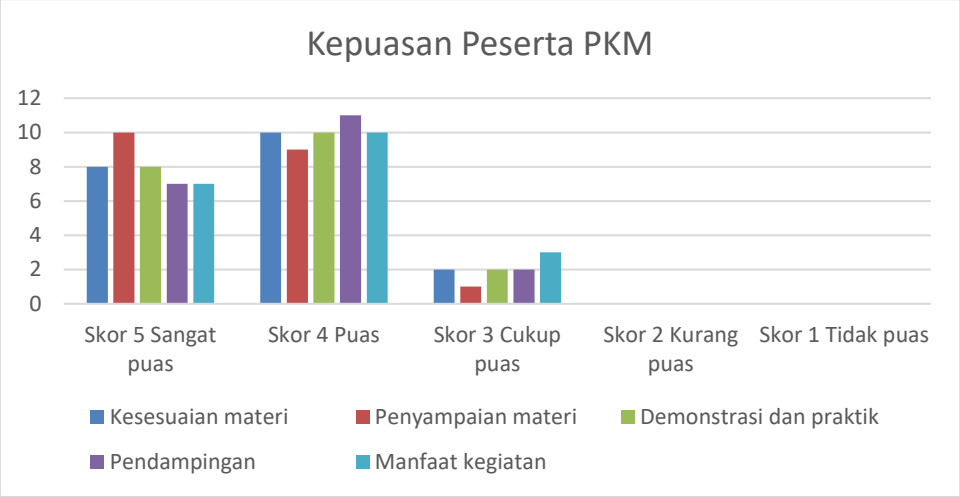
Perhitungan per indikator:

$P = ((8 + 10) / 20) \times 100\% = 90\%$
$P = ((10 + 9) / 20) \times 100\% = 95\%$
$P = ((8 + 10) / 20) \times 100\% = 90\%$
$P = ((7 + 11) / 20) \times 100\% = 90\%$

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

P = ((7 + 10) / 20) × 100% = 85%
Perhitungan keseluruhan lima indikator:
P = ((90 / (5 x 20)) × 100% = 90%

Dengan demikian, rata-rata persentase kepuasan peserta berdasarkan lima indikator adalah 90%.




**Gambar 7.** Grafik Kepuasan Peserta Berdasarkan Lima Indikator

Evaluasi kepuasan peserta dilakukan terhadap lima indikator, yaitu kesesuaian materi, penyampaian materi, demonstrasi dan praktik, pendampingan, serta manfaat kegiatan. Berdasarkan hasil penilaian terhadap 20 responden, persentase kepuasan tertinggi terdapat pada indikator penyampaian materi sebesar 95%, diikuti kesesuaian materi, demonstrasi dan praktik, serta pendampingan yang masing-masing mencapai 90%. Sementara itu, indikator manfaat kegiatan memperoleh persentase kepuasan sebesar 85%.

Secara keseluruhan, penilaian yang berasal dari 20 responden pada lima indikator, terdapat 90 respons dalam kategori puas dan sangat puas, sehingga diperoleh rata-rata persentase kepuasan sebesar 90%. Tidak terdapat respons dalam kategori kurang puas maupun tidak puas pada data yang disajikan. Hasil tersebut menunjukkan bahwa peserta memberikan penilaian positif terhadap pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, khususnya dalam penyampaian materi, demonstrasi produksi SaBar, dan pendampingan pengembangan usaha UMKM Mama Maya.

**Capaian Kuantitatif Program**

Pelaksanaan program menghasilkan sejumlah luaran yang dapat dihitung secara langsung dari dokumentasi kegiatan. Capaian tersebut mencakup pengembangan produk, penerapan peralatan, pembaruan kemasan, dan penguatan manajemen serta pemasaran. Perubahan kapasitas mitra dapat dianalisis melalui perbandingan kondisi awal dan hasil intervensi dengan capaian kuantitaif. Perbandingan tersebut dirangkum pada Tabel 3.

**Tabel 3.** Perbandingan Kondisi UMKM Mama Maya Sebelum Dan Sesudah Program Dengan Capaian Kuantitatif

| **Aspek** | **Kondisi sebelum program** | **Kondisi setelah program** | **Indikator perubahan** |
|---|---|---|---|
| Produksi | Menggunakan peralatan sederhana; proses belum sepenuhnya terstandar | Menerapkan *oven, mixer*, *food chopper*, mesin pemarut kelapa, dan *vacuum sealer* | 5 jenis peralatan diterapkan |
| Diversifikasi produk | Memproduksi sagu bakar, sagu pisang, dan cendol sagu | Mengembangkan SaBar rasa kacang, pisang, dan kelapa | 3 varian SaBar |
| Standardisasi | SOP produksi belum tersedia secara optimal | SOP SaBar disusun dan diterapkan | 1 SOP produksi |

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

| | | | |
|---|---|---|---|
| Pengemasan | Kemasan belum optimal | Menggunakan *pouch* untuk SaBar dan *box* untuk produk olahan sagu lainnya | 2 jenis kemasan |
| Pemasaran | Didominasi penjualan langsung dan pasar lokal | Penguatan logo, narasi *storytelling*, video, dan media sosial | Materi promosi dan identitas merek dikembangkan |

Berdasarkan Tabel 3 diatas, program pengabdian pada UMKM Mama Maya menghasilkan capaian kuantitatif berupa penerapan lima jenis peralatan produksi, pengembangan tiga varian SaBar (Sagu Bar), penyusunan dan penerapan satu SOP produksi, serta penggunaan dua jenis kemasan, yaitu *pouch* untuk SaBar dan *box* untuk produk olahan sagu lainnya. Selain itu, program menghasilkan penguatan identitas merek melalui pengembangan logo, narasi dan *storytelling* berbasis kearifan lokal Papua Selatan, dan pemanfaatan media sosial. Capaian tersebut menunjukkan bahwa program mencakup aspek produksi, inovasi produk, standardisasi, pengemasan, dan pemasaran.

Pada aspek produksi, program telah memfasilitasi penerapan lima jenis peralatan, *yaitu oven, mixer, food chopper,* mesin pemarut kelapa, dan *vacuum sealer*. Penerapan peralatan tersebut merupakan langkah penting dalam mendukung modernisasi proses produksi olahan sagu pada UMKM Mama Maya. Sebelum program dilaksanakan, proses produksi masih mengandalkan peralatan sederhana sehingga beberapa tahapan pekerjaan berpotensi membutuhkan waktu dan tenaga yang lebih besar. Melalui penggunaan peralatan yang sesuai dengan kebutuhan produksi, mitra memperoleh dukungan teknologi untuk mengolah bahan baku, mencampur adonan, memarut kelapa, memanggang produk, dan mengemas produk secara lebih praktis. Penggunaan *oven*, misalnya, dapat membantu proses pemanggangan SaBar menjadi lebih terkontrol, sedangkan *mixer* dan *food chopper* mendukung persiapan bahan serta pengolahan adonan. Sementara itu, mesin pemarut kelapa membantu mempermudah pengolahan bahan tambahan, dan *vacuum sealer* mendukung proses pengemasan produk.

Penerapan teknologi tersebut memiliki arti strategis karena efisiensi produksi merupakan salah satu faktor yang memengaruhi kemampuan UMKM dalam memenuhi permintaan konsumen. Peralatan yang sesuai dapat membantu mengurangi beban pekerjaan manual dan mendukung konsistensi proses pengolahan (Iriansa et al., 2025). Meskipun demikian, manfaat teknologi tidak hanya bergantung pada ketersediaan alat, tetapi juga pada keterampilan mitra dalam mengoperasikan, membersihkan, dan merawatnya. Oleh karena itu, penerapan teknologi perlu disertai pembiasaan penggunaan alat sesuai prosedur serta evaluasi berkala terhadap hasil produksi (Utikawati & Wulandari, 2025). UMKM Mama Maya, keberadaan lima jenis peralatan tersebut menjadi modal awal untuk memperkuat kapasitas produksi dan membuka peluang pengembangan usaha. Namun, peningkatan kapasitas produksi secara aktual tetap perlu dibuktikan melalui pencatatan jumlah produksi, waktu pengerjaan, dan tingkat kerusakan produk sebelum dan sesudah penerapan teknologi.

Pada aspek diversifikasi produk, program menghasilkan tiga varian SaBar (Sagu Bar), yaitu rasa kacang, pisang, dan kelapa. Pengembangan ini merupakan bentuk inovasi dalam pemanfaatan sagu sebagai bahan pangan lokal yang dapat diolah menjadi produk dengan variasi rasa dan karakteristik yang berbeda. Sebelum program dilaksanakan, UMKM Mama Maya telah memproduksi sagu bakar, sagu pisang, dan cendol sagu. Pengembangan SaBar memperluas bentuk pemanfaatan bahan baku sagu sekaligus menghadirkan alternatif produk yang berpotensi menjangkau segmen konsumen yang lebih beragam (Anggraini et al., 2026). Variasi rasa kacang, pisang, dan kelapa juga memberikan pilihan bagi konsumen berdasarkan preferensi masing-masing, sehingga produk tidak hanya bergantung pada satu jenis rasa. Diversifikasi tersebut memiliki nilai penting bagi pengembangan UMKM karena inovasi produk dapat menjadi salah satu strategi untuk meningkatkan daya tarik dan membedakan produk dari produk sejenis. Dalam pengembangan SaBar, sagu tidak hanya diposisikan sebagai bahan pangan tradisional, tetapi juga sebagai bahan baku yang dapat diolah menjadi produk inovatif dengan tampilan dan kemasan yang lebih sesuai untuk pemasaran modern. Hal ini membuka peluang untuk memperkenalkan olahan sagu kepada konsumen yang lebih luas, termasuk generasi muda dan pengunjung yang mencari produk pangan khas daerah. Selain itu, pengembangan SaBar dapat memperkuat identitas usaha UMKM Mama Maya sebagai produsen olahan sagu yang mampu mempertahankan bahan baku lokal sekaligus melakukan inovasi. Meskipun demikian, keberhasilan diversifikasi produk perlu ditindaklanjuti dengan pengujian penerimaan konsumen, evaluasi cita rasa,

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

penetapan harga, dan pemantauan penjualan setiap varian agar pengembangan produk selanjutnya didasarkan pada kebutuhan pasar.

Pada aspek standardisasi, program menghasilkan satu SOP produksi SaBar yang disusun sebagai pedoman dalam pelaksanaan proses produksi. Keberadaan SOP merupakan langkah penting untuk membantu mitra menjalankan kegiatan produksi secara lebih terstruktur dan konsisten. Dalam usaha pangan, konsistensi proses berpengaruh terhadap keseragaman bentuk, rasa, tekstur, dan kualitas produk yang dihasilkan. Tanpa pedoman kerja yang jelas, proses produksi berpotensi bergantung pada kebiasaan atau pengalaman individu sehingga hasil produksi dapat berbeda antarsiklus. Melalui SOP, tahapan produksi dapat disusun secara sistematis, mulai dari persiapan bahan baku, penimbangan bahan, pencampuran adonan, pembentukan produk, pemanggangan, pendinginan, hingga pengemasan sesuai karakteristik produk dan prosedur yang ditetapkan.

Penerapan SOP juga berpotensi memperkuat manajemen usaha karena kegiatan produksi menjadi lebih mudah dipantau dan dievaluasi (Rahmawati et al., 2024). Mitra dapat menggunakan SOP sebagai acuan untuk melatih anggota yang terlibat dalam produksi, mengidentifikasi tahapan yang memerlukan perbaikan, serta menjaga konsistensi hasil ketika volume produksi meningkat. Selain itu, standardisasi membantu UMKM membangun kebiasaan kerja yang lebih tertib dan mendukung upaya menjaga mutu produk. Namun, penyusunan SOP saja belum cukup untuk menjamin konsistensi kualitas. Dokumen tersebut perlu digunakan secara rutin, diperbarui apabila terdapat perubahan bahan atau proses, dan disertai pencatatan produksi. Dengan demikian, capaian satu SOP produksi tidak hanya dipandang sebagai luaran administratif, tetapi sebagai instrumen manajemen yang dapat mendukung peningkatan kualitas dan kesiapan usaha dalam mengembangkan skala produksi.

Pada aspek pengemasan, program menghasilkan penerapan dua jenis kemasan, yaitu *pouch* untuk produk SaBar dan *box* untuk produk olahan sagu lainnya. (Afriany et al., 2026) Pembaruan kemasan merupakan bagian penting dalam pengembangan produk UMKM karena kemasan tidak hanya berfungsi sebagai pelindung produk, tetapi juga menjadi media penyampaian informasi dan identitas merek kepada konsumen. Penggunaan *pouch* untuk SaBar memberikan alternatif kemasan yang dapat dirancang agar praktis, menarik, dan sesuai dengan karakteristik produk. Sementara itu, penggunaan *box* untuk produk olahan sagu lainnya membantu menciptakan tampilan produk yang lebih terorganisasi dan mendukung penyajian yang lebih baik. Pemilihan jenis kemasan yang berbeda juga menunjukkan adanya upaya menyesuaikan bentuk kemasan dengan karakteristik setiap produk (Syarifuddin et al., 2025).

Perbaikan kemasan berpotensi meningkatkan persepsi konsumen terhadap kualitas dan profesionalitas produk (Syarifuddin et al., 2025). Kemasan yang dirancang secara konsisten, dilengkapi logo, nama produk, informasi berat bersih, komposisi, tanggal produksi, serta informasi lain yang relevan sesuai ketentuan, dapat membantu konsumen mengenali produk dan memperoleh informasi yang dibutuhkan sebelum membeli. Pada produk SaBar, kemasan juga dapat menjadi media untuk memperkenalkan sagu sebagai pangan lokal Papua Selatan melalui identitas visual dan narasi produk. Namun, daya tarik kemasan perlu diimbangi dengan aspek keamanan pangan, kesesuaian bahan kemasan, dan perlindungan produk selama penyimpanan maupun distribusi. Oleh karena itu, penggunaan kemasan baru perlu disertai evaluasi terhadap ketahanan kemasan, kondisi produk, dan kesesuaiannya dengan karakteristik olahan sagu agar pembaruan kemasan memberikan manfaat yang optimal.

Pada aspek pemasaran, program mendukung penguatan identitas merek melalui pengembangan logo, narasi dan video *storytelling* berbasis kearifan lokal Papua Selatan, dan pemanfaatan media sosial. Upaya ini menjadi penting karena produk UMKM tidak hanya bersaing berdasarkan rasa dan harga, tetapi juga berdasarkan identitas, keunikan, dan kemampuan produsen membangun hubungan dengan konsumen. Pengembangan logo membantu menciptakan identitas visual yang dapat digunakan secara konsisten pada kemasan dan materi promosi. Sementara itu, narasi *storytelling* memberikan ruang untuk menyampaikan informasi mengenai bahan baku sagu, proses pengolahan, dan nilai lokal yang melekat pada produk. Dengan pendekatan tersebut, SaBar berpotensi dipasarkan bukan sekadar sebagai produk pangan, tetapi juga sebagai representasi kreativitas pengolahan pangan lokal Papua Selatan.

Penggunaan *storytelling* berbasis kearifan lokal memiliki relevansi khusus dalam pengembangan produk olahan sagu. Sagu merupakan salah satu sumber pangan yang memiliki keterkaitan dengan kehidupan masyarakat di berbagai wilayah Papua. Mengintegrasikan unsur lokal ke

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

dalam narasi pemasaran dapat membantu memperkuat karakter produk dan memberikan nilai pembeda dibandingkan produk pangan lain. Narasi yang disampaikan tetap autentik, berdasarkan informasi yang benar, serta menghormati pengetahuan dan tradisi masyarakat setempat. Apabila dikemas secara tepat, cerita mengenai bahan baku lokal dan inovasi pengolahannya dapat meningkatkan ketertarikan konsumen sekaligus memperkenalkan potensi pangan daerah kepada masyarakat yang lebih luas. Dalam hal ini, penguatan pemasaran tidak hanya berorientasi pada penjualan, tetapi juga pada pengenalan identitas lokal melalui produk UMKM.

Secara keseluruhan, capaian kuantitatif dalam program ini memperlihatkan hubungan antara penguatan aspek produksi dan pengembangan aspek pemasaran. Penerapan peralatan produksi mendukung proses pengolahan, diversifikasi menghasilkan pilihan produk baru, SOP menyediakan pedoman standardisasi, sedangkan pembaruan kemasan dan penguatan identitas merek membantu mempersiapkan produk untuk dipasarkan secara lebih profesional.

**Dampak Program terhadap Penguatan UMKM Mama Maya**

Program pengabdian kepada masyarakat memberikan dampak terhadap penguatan kapasitas produksi, inovasi produk UMKM Mama Maya. Penerapan lima jenis peralatan produksi dan penyusunan SOP SaBar mendukung proses pengolahan yang lebih terarah, efisien, dan terstandar. Pengembangan tiga varian SaBar, yaitu kacang, pisang, dan kelapa, serta penggunaan kemasan *pouch* dan *box* turut memperkuat daya tarik dan diferensiasi produk. Dari aspek pemasaran, pengembangan logo, narasi *storytelling* berbasis kearifan lokal Papua Selatan, video promosi, dan pemanfaatan media sosial memberikan peluang bagi mitra untuk memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan pengenalan produk kepada konsumen. Selain mendukung pengembangan usaha, inovasi ini juga berkontribusi terhadap pengenalan sagu sebagai pangan lokal yang memiliki potensi untuk dikembangkan menjadi produk bernilai tambah.

Keberlanjutan dampak program bergantung pada konsistensi mitra dalam memanfaatkan peralatan, menerapkan SOP, menjaga kualitas produk, dan mengembangkan strategi pemasaran secara berkelanjutan. Perluasan jejaring pemasaran melalui toko oleh-oleh, pameran UMKM, dan platform digital dapat menjadi langkah lanjutan untuk meningkatkan peluang penjualan. Dengan demikian, program ini diharapkan menjadi fondasi bagi peningkatan daya saing dan keberlanjutan UMKM Mama Maya sekaligus memperkuat pemanfaatan potensi sagu sebagai pangan lokal Papua Selatan.

## KESIMPULAN

Kegiatan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang telah dilaksanakan bersama UMKM Mama Maya berhasil memberikan solusi terhadap permasalahan mitra dalam aspek produksi, manajemen, dan pemasaran. Melalui rangkaian sosialisasi, penerapan teknologi, pelatihan, dan pendampingan Penerapan teknologi berupa *oven, mixer*, mesin pemarut kelapa, *food chopper*, dan *vacuum sealer* membantu meningkatkan efisiensi, kebersihan, dan konsistensi proses produksi, sementara pengembangan SaBar (Sagu Bar) menjadi inovasi produk yang memberikan nilai tambah bagi usaha. Pengembangan kemasan *pouch* untuk SaBar, kemasan *box* untuk produk olahan sagu, serta penerapan branding, *storytelling*, dan pemanfaatan media sosial mendukung peningkatan daya tarik dan jangkauan pemasaran produk. Secara keseluruhan, program ini memberikan manfaat dalam meningkatkan kapasitas produksi, kualitas dan daya tarik produk, keterampilan manajemen, serta kesiapan pemasaran UMKM Mama Maya dan menjadi dasar bagi mitra untuk mengembangkan usaha secara lebih mandiri dan berkelanjutan dengan tetap mengangkat potensi pangan lokal Papua Selatan. Untuk menjaga keberlanjutan program, mitra diharapkan terus mengembangkan dan mendiversifikasi produk SaBar serta olahan sagu melalui penambahan variasi rasa, bentuk, dan ukuran sesuai kebutuhan konsumen. Selain itu, penguatan pemasaran perlu dilakukan secara konsisten melalui pemanfaatan media sosial, pengembangan branding dan *storytelling*, serta perluasan jejaring pemasaran melalui toko oleh-oleh, asosiasi UMKM, dan platform digital. Keberlanjutan penerapan teknologi juga perlu diperhatikan dengan mengoptimalkan penggunaan dan perawatan peralatan produksi serta menerapkan SOP secara konsisten agar efisiensi, kualitas, dan kapasitas produksi dapat terus ditingkatkan.

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

## UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian menyampaikan terima kasih kepada Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian kepada Masyarakat (DRTPM), Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi (Kemdiktisaintek), atas dukungan pendanaan sehingga kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat terlaksana. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Musamus atas dukungan dan fasilitasi selama pelaksanaan program. Apresiasi dan terima kasih secara khusus diberikan kepada UMKM Mama Maya selaku mitra pengabdian atas partisipasi aktif, keterbukaan, dan kerja sama dalam setiap tahapan kegiatan, mulai dari identifikasi masalah, penerapan teknologi, pengembangan produk SaBar (*Sagu Bar*), hingga penguatan branding dan pemasaran berbasis *storytelling* kearifan lokal Papua Selatan. Tim pengabdian juga mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah mendukung kelancaran kegiatan ini. Semoga hasil program dapat memberikan manfaat bagi pengembangan usaha olahan sagu dan pelestarian kearifan lokal Papua Selatan.

## DAFTAR PUSTAKA

Afriany, R., Samsinar, S., Suryati, S., Lestari, V. D., & Nengsih, N. (2026). Enhancing MSME competitiveness through packaging design and digital marketing strategies in Kuala Jambi. *Community Empowerment*, *11*(1), 11–22. https://doi.org/10.31603/ce.12832

Agustia, F. C., Subardjo, Y. P., & Sitasari, A. (2016). Formulasi dan karakterisasi mi bebas gluten tinggi protein berbahan pati sagu yang disubstitusi tepung kacang-kacangan. *Jurnal Gizi Dan Pangan*, *11*(3), 183–190. https://doi.org/10.25182/jgp.2016.11.3.183-190

Allo, C. G., Djanggo, R. T. P. M., & Yulianti, N. L. P. N. (2025). Pemberdayaan sagu di Merauke: Inovasi mie sagu untuk diversifikasi produk pangan lokal. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bhinneka*, *4*(1). https://doi.org/10.58266/jpmb.v4i1.512

Anggraini, A., Rahim, R., & Marwati Nuryanti, D. (2026). *Sago Processing Business Resilience Based on Adaptive Capacity in North Luwu Regency*. *14*(2). https://doi.org/10.30605/p709wd90

Astuti, D. F., & Fatturochman, T. F. (2025). Pengaruh lama pemanggangan terhadap sifat fisikokimia cookies sagu (Metroxylon sagu) manis. *Food Scientia: Journal of Food Science and Technology*, *5*(2), 84–94. https://doi.org/10.33830/fsj.v5i2.14471.2025

Dhiya'ulhaq, N., Auliani, A., Kusumawardhani, N. F., & Mursidin. (2026). Storytelling marketing pada konten TikTok Sajodo Snack sebagai strategi komunikasi pemasaran dalam membangun branding produk UMKM. *Nusantara Journal of Multidisciplinary Science*, *3*(11), 1732–1739. https://jurnal.intekom.id/index.php/njms/article/view/2161

Fitriani, S., Yusmarini, Riftyan, E., Siregar, E., Mohamad, N. J., Chairani, S. F., & Ayu, N. L. (2025). Modification of heat moisture treatment (HMT) of sago and sweet potato starch for the diversification of dry noodle products. *Canrea Journal*, *8*(1), 38–52. https://doi.org/10.20956/canrea.v8i1.1481

Iriansa, Cambaba, S., & Jumardi, A. (2025). *Inovasi Teknologi Produksi dan Olahan Sagu Sebagai Sumber Pangan Bergizi di Desa Waelawi Kecamatan Malangke Barat Kabupaten Luwu Utara* (Vol. 5, Number 2). https://doi.org/https://doi.org/10.53769/jpm.v5i2.491

Kemmis, S., McTaggart, R., & Nixon, R. (2014). *The Action Research Planner: Doing Critical Participatory Action Research*. Springer Singapore. https://doi.org/10.1007/978-981-4560-67-2

Koeswandi, T., Gaffar, V., Wibowo, L. A., Andriana, D., & Primaskara, E. A. (2024). Local Wisdom as Strategic Entrepreneurial Marketing: An Exploratory Factor Analysis and Regression Study. *Evolutionary Studies in Imaginative Culture*, 848–867. https://doi.org/10.70082/esiculture.vi.2460

Longgy, D. H. A., Adiatma, T., Allo, C. G., & Mulya, F. R. Q. (2026). Preservation of Papua's Local Food through Frozen Sagu Sep Innovation and Multichannel Marketing Strategy. *Engagement: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *10*(1). https://doi.org/10.29062/engagement.v10i1.2232

Majid, S. M., & Farida, E. (2024). Formulasi snack bar berbahan dasar tepung kedelai (Glycine max L.) dan tepung labu kuning (Cucurbita moschata Durch) sebagai makanan alternatif sumber energi. *Indonesian Journal of Public Health and Nutrition*, *4*(2). https://doi.org/10.15294/ijphn.v4i2.9713

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

Maya, S., Sulaeman, A., & Sinaga, T. (2020). Alternative Snack for Diabetic Patients from Sago (Metroxylon sp.) Starch and Tempe. *Jurnal Gizi Dan Pangan*, *15*(1), 27–36. https://doi.org/10.25182/jgp.2020.15.1.27-36

Nishimura, Y. (2018). *Sago starch: Transformation of extraction and consumption processes in traditional Indonesian societies*. Springer. https://doi.org/10.1007/978-981-10-5269-9_16

Nursansiwi, D. A., Kartini, E., Prathama, B. D., & Armiani. (2025). Branding produk UMKM berbasis kearifan lokal: Strategi digital mengangkat cerita budaya Lombok Barat. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *2*(1), 550–559. https://doi.org/10.62207/qp5vpc87

Pangestua, A., Daysitaa, L. E., Gintinga, E., Cahyana, P. T., Maharani, N., & Dewi, D. S. (2025). The physicochemical and sensory characteristics of gluten-free sago pasta enriched with tuna fish (Thunnus sp.) flour. *Cogent Food & Agriculture*, *11*(1). https://doi.org/10.1080/23311932.2025.2544954

Pari, R. F., Setyaningsih, I., Ramadhan, W., Tarman, K., Hardiningtyas, S. D., Nurhayati, T., Desniar, Uju, & Aini, K. (2024). Karakteristik kimia, mikrob dan daya terima kukis sagu yang diperkaya Spirulina dan rumput laut. *Jurnal Pengolahan Hasil Perikanan Indonesia*, *27*(9). https://doi.org/10.17844/jphpi.v27i9.44664

Pratiwi, S., Santosa, E., & Bintoro, M. H. (2025). Bangka sago as a superior starch source: Processing, morphology, chemical properties, and heavy metal content. *Jurnal Teknik Pertanian Lampung*, *14*(3), 789–802. https://doi.org/10.23960/jtep-l.v14i3.789-802

Prayuda, I. P. S. A., Basit, A., Sakti, R. A., & Zahari, Y. K. (2025). Digital Marketing Berbasis Kearifan Lokal: Membangun Identitas Produk UMKM NTB dalam Pasar Global. *JIMF (Jurnal Ilmiah Manajemen Forkamma)*, *8*(3), 235–243. https://doi.org/10.32493/frkm.v8i3.51419

Putri, E. P. (2025). Community Service Activities: Empowering Tempe MSMEs and Surrounding Community through Strengthening Management, Packaging, and Digital Marketing. *JPM17: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *10*(2). https://doi.org/10.30996/jpm17.v10i02.132150

Rahmawati, F., Nazhifah Suryana, N., Gegerkalong Hilir, J., Parongpong, K., Bandung Barat, K., & Barat, J. (2024). Pentingnya Standar Operasional Prosedur (SOP) Dalam Meningkatkan Efisiensi Dan Konsistensi Operasional Pada Perusahaan Manufaktur D4 Administrasi Bisnis/Administrasi Niaga Politeknik Negeri Bandung. *Jurnal Manajemen Bisnis Digital Terkini (JUMBIDTER)*, *1*(3). https://doi.org/10.61132/jumbidter.v1i2.112

Sekarini, I. G. A. A., Widhiyanti, A. A. S., & Meliana, N. K. G. (2025). Implementasi branding, packaging dan digital marketing produk UMKM Sari Yoga. *Jurnal Pustaka Mitra*, *5*(3). https://doi.org/10.55382/jurnalpustakamitra.v5i3.924

Sudjana. (2001). *Metode Statistika*. Tarsito.

Suripatty, B. A., Lewerissa, E., Utomo, P. M., Lekitoo, K., Noya, J., Komendi, Y., Manusawai, J., Murdjoko, A., Ura', R., Rahmila, Y. I., Parera, E., & Suli, A. A. T. (2024). Varietal Diversity and Nutritional Analysis of Sago Starch (Metroxylon Sago Rottb) in Kainui, Papua. *International Journal of Design & Nature and Ecodynamics*, *19*(1), 147–154. https://doi.org/10.18280/ijdne.190117

Suroto, H., Maryone, R., & Salhuteru, M. (2023). Budaya sagu di Papua dari masa prasejarah hingga masa kini. *Naditira Widya, 17*(1), 57–66. https://doi.org/10.24832/nw.v17i1.526

Syarifuddin, R., Hanafie, A., & Candra. (2025). Pengembangan Kemasan Sagu Berbasis Metode Research and Development (R&D) dengan Penekanan pada Aspek Fungsionalitas Kemasan untuk Optimalisasi Perlindungan Produk. *Integrasi: Jurnal Ilmiah Teknik Industri*. https://doi.org/10.32502/integrasi.v10i2.748

Tahnur, M., Rampisela, D., & Rahmadanih. (2026). A bibliometric analysis of trends in SAGO pro duct research (2015–2025). *Discover Food*, *6*, 207. https://doi.org/10.1007/s44187-026-00953-6

Uliyanti Wardanu. (2025). Good Manufacturing Practice sebagai strategi peningkatan mutu pangan produk UMKM Berkah Rangga, Kubu Raya. *Mitra Akademia: Jurnal Pengabdian Masyarakat*. https://jurnal.pnj.ac.id/index.php/MAK/article/view/7883

Utikawati, A. N., & Wulandari, I. (2025). Optimalisasi Nilai Jual Komoditas Lokal melalui Diversifikasi Produk dan Pemanfaatan Teknologi Tepat Guna sebagai Media Promosi. *BAKIRA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *6*(2), 269–276. https://doi.org/10.30598/bakira.2025.6.2.269-276

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

Winatha, I. K., Suroto, S., & Rusman, T. (2023). Pendampingan branding, packaging dan digital marketing pada produk olahan singkong bagi pelaku UMKM. *Jurnal Pengabdian Sosial Indonesia*, *3*(3). https://jurnal.fkip.unila.ac.id/index.php/JPSI/article/view/28597

Yuliana, Pratita, D., Firmansyah, F., & Suganda, V. A. (2022). Meningkatkan daya saing produk usaha mikro di era digital melalui edukasi dan pendampingan strategi branding dan packaging. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri), 6*(5), 3754–3765. https://doi.org/10.31764/jmm.v6i5.10234

Yulianti, N. L. P. N., Adiatma, T., & Suteki, M. (2023). Pelatihan Pengelolaan Keuangan Sederhana Bagi Pemilik Kantin Universitas Musamus. https://doi.org/10.59837/jpmba.v1i10.574

Yulianti, N. L. P. N., Rachman, A. M., & Ismail. (2025). Pelatihan Pencatatan Keuangan Digital BagiPelaku UMKM di Merauke. https://doi.org/10.59837/jpmba.v3i3.2243

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license