

Pengembangan *Value Added* Produk Unggulan Desa Sidorejo, Penajam Paser Utara Untuk Meningkatkan Ekonomi Masyarakat

Herning Indriastuti^{1*}, Syarifah Hidayah², Rahmawati³, J. Kuleh⁴, Heni Rahayu Rahmawati⁵, Budi Nugroho⁶,

^{1,2,3,4,5}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mulawarman

⁶Program Studi Teknik Sipil, Politeknik Negeri Samarinda

* Corresponding author: herning.indriastuti@feb.unmul.ac.id

Received	Accepted	Publish
9-December-2025	11-January-2026	15-March-2026

Abstrak–Sidorejo, adalah desa transmigrasi dari Jawa gelombang pertama di Kalimantan Timur yang berada di Kabupaten Penajam Paser Utara. Sekarang mempunyai jumlah penduduk 4000 dengan 2.600 atau 70% adalah petani. Desa Sidorejo berhasil memaksimalkan lahan seluas 1 Hektare (Ha) hingga menghasilkan 6,6 ton padi dalam sekali panen dengan luas hamparan sawah 365 Ha. Masalahnya apakah desa Sidorejo mampu memenuhi kapasitas produksi yang besar sebagai support system IKN ? Apakah masyarakat Sidorejo mampu meningkatkan nilai tambah (*value added*) hasil pertaniannya untuk meningkatkan perekonomian masyarakat? Pengabdian Masyarakat ini untuk memberikan solusi bagi masalah yang dihadapi masyarakat Sidorejo, yaitu berhubungan dengan lumbung pangan, mengajarkan untuk memberikan nilai tambah bagi perekonomian masyarakat dengan mengembangkan produk unggulan. Solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan mitra adalah pengembangan produk unggulan yaitu dengan mengadakan Pelatihan Pengembangan Produk Unggulan seperti cara pembuatan *brand*, logo dan kemasan, digitalisasi, manajerial, kewirausahaan serta pemasaran.

Kata Kunci: *Value Added*, Produk Unggulan Desa, Ekonomi Masyarakat, Desa Sidorejo

Abstract– Sidorejo is a transmigration village from the first wave of Java in East Kalimantan, located in Penajam Paser Utara Regency. Now it has a population of 4000, with 2,600 people being farmers, meaning that 70% of the Sidorejo community works as farmers. Sidorejo Village has succeeded in maximizing 1 hectare (Ha) of land to produce 6.6 tons of rice in one harvest with a rice field area of 365 Ha. The problem is whether Sidorejo Village is able to meet the large production capacity as a support system for the IKN? Is the Sidorejo community capable of increasing the added value of their agricultural products to enhance the regional economy? Community Service to provide solutions to problems faced by the community, especially the Sidorejo community, which are related to food barns, by teaching them to provide added value to the community's economy by developing superior products. The solution offered to solve the partner's problems that have been previously conveyed is the development of superior products, namely by holding Superior Product Development Training, such as how to create brands, logos, and packaging, digitalization, managerial, entrepreneurship, and marketing

Keywords: Value Added, Village Superior Products, Community Economy, Sidorejo Village

1. PENDAHULUAN

Sidorejo, adalah desa transmigrasi dari Jawa gelombang pertama di Kalimantan Timur yang berada di Kabupaten Penajam Paser Utara. Sekarang mempunyai jumlah penduduk 4000 dengan 2.600 orang adalah petani artinya ada 70% masyarakat Sidorejo berprofesi jadi petani, yang menggarap 365 Ha sawah.

Walaupun pada awalnya sulit untuk bercocok tanam, dikarenakan lahan yang berbentuk rawa sehingga menjadi tantangan utama menyangkut soal sistem tanam yang masih mengandalkan tadah hujan. Namun sekarang Desa Sidorejo, sebagai percontohan desa pertanian presisi

dengan menyuplai pangan beras di Kalimantan Timur. Hal tersebut membuat Pemkab PPU melakukan strategi tanam dengan metode pindah tanam, pemilihan bibit serta perawatan yang baik meski hanya dua kali tanam dalam setahun., pupuk yang sesuai, air yang cukup dan dengan metode yang benar. Intinya Pemkab PPU jangan alih fungsikan lahan sawah ini untuk hal lain karena jika kita kelola dengan benar nilai ekonominya sangat luar biasa. Sehingga desa Sidorejo diperhitungkan menjadi lumbung pangan Kalimantan Timur. Pemberdayaan masyarakat desa menjadi salah satu upaya strategis dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan kemandirian sosial (Suharto, 2014). Kegiatan ini menjadi semakin penting seiring dengan tuntutan masyarakat terhadap peningkatan keterampilan dan pemanfaatan teknologi dalam mendukung usaha produktif (Alfonsius et al, 2025)

Desa Sidorejo di Kabupaten Penajam Paser Utara (PPU) semakin diperhitungkan sebagai salah satu wilayah strategis dalam mendukung kebutuhan pangan Ibu Kota Nusantara (IKN). Dengan gerakan Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) Sri Maju, Desa Sidorejo berhasil memaksimalkan lahan seluas 1 Hektare (Ha) hingga menghasilkan 6,6 ton padi dalam sekali panen dengan luas hamparan sawah 365 Ha. Hal ini cepat terwujud karena dibantu dengan Dana Desa (DD) sebesar 20 persen dan Dinas Pertanian (Distan). Capaian ini meningkatkan penghasilan para petani karena keterlibatan Bulog sebagai lembaga yang menyerap seluruh hasil gabah petani senilai Rp6.500 per Kilogram. Sehingga desa Sidorejo diperhitungkan menjadi lumbung pangan Kalimantan Timur. Hal ini berpotensi hasil padi akan mengalami surplus dan tidak terserap di pasar sehingga masyarakat harus segera diberikan solusi. Dan ini dibarengi permasalahan perpindahan penduduk secara besar-besaran ke kawasan IKN sehingga membutuhkan kesiapan di sektor pangan. Masalahnya apakah desa Sidorejo mampu memenuhi mengelola hasil pertanian dengan menambahkan value added terhadap kapasitas produksi yang besar sebagai support system IKN ? Tujuan utama pengabdian pada masyarakat ini adalah apakah masyarakat Sidorejo mampu meningkatkan nilai tambah (*value added*) hasil pertanian sehingga meningkatkan perekonomian masyarakat setempat ?

2. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Melaksanakan Pengabdian Masyarakat untuk memberikan solusi bagi masalah yang dihadapi masyarakat, terutama masyarakat Sidorejo, yaitu berhubungan dengan lumbung pangan, dengan mengajarkan untuk memberikan nilai tambah bagi perekonomian masyarakat dengan mengembangkan produk unggulan, terutama beras sebagai hasil pertanian mereka.

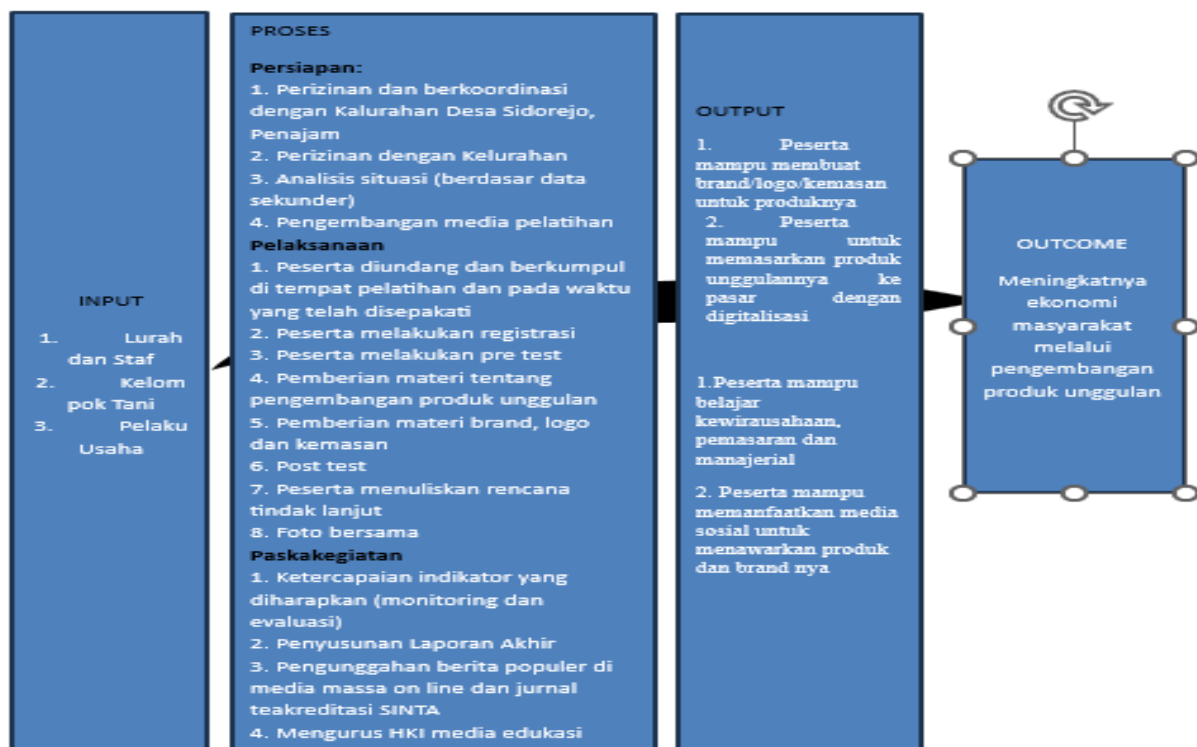
Permasalahan Prioritas: permasalahan mitra adalah tentang pengembangan produk unggulan yang akan menjadi produk ikonik daerah Sidorejo. Produk unggulan yang akan dijadikan produk ikonik adalah hasil pertanian, dengan mengembangkan bidang pemasaran dengan mengajarkan membuat branding, logo, kemasan hingga tentang digitalisasi (Indriastuti, 2021) and (Indriastuti & Nugroho, 2024). Untuk mengembangkan produk unggulan juga mengajari masyarakat untuk berwirausaha, terutama tentang UMKM dengan kolaborasi, digitalisasi dan keuangan (Hidayah & Salahudin, 2022).

KEGIATAN YANG DILAKUKAN

Memberikan pelatihan mengajarkan membuat branding, logo, kemasan hingga tentang digitalisasi. Untuk mengembangkan produk unggulan juga mengajari masyarakat untuk berwirausaha, terutama tentang UMKM dengan kolaborasi, digitalisasi dan keuangan. Diharapkan para petani mampu membuat usaha dan produk kreatif untuk meningkatkan nilai produk mereka, sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan dan nilai jual produk (Dinata et al, 2025)

Tahapan Implementasi

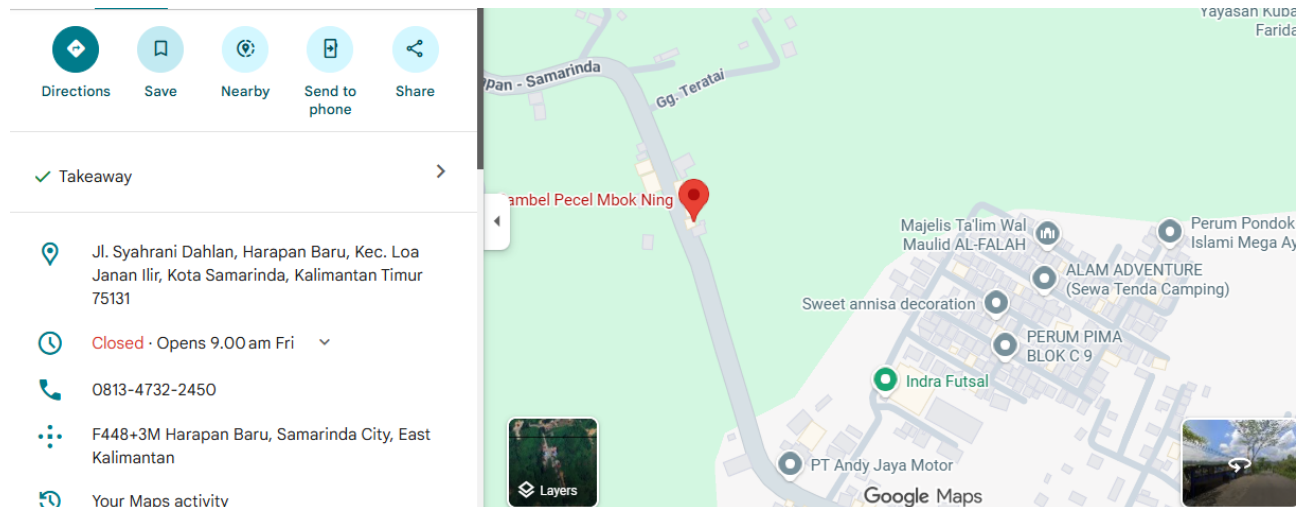
Persiapan: Perizinan dan berkoordinasi dengan Kalurahan Desa Sidorejo, Penajam. Analisis situasi (berdasar data sekunder). Pengembangan media pelatihan. **Pelaksanaan:** Peserta diundang dan berkumpul di tempat pelatihan dan pada waktu yang telah disepakati. Peserta melakukan registrasi. Peserta melakukan pre test. Pemberian materi tentang pengembangan produk unggulan. Pemberian materi brand, logo dan kemasan. Post test. Peserta menuliskan rencana tindak lanjut. Foto bersama. Paska kegiatan. Ketercapaian indikator yang diharapkan (monitoring dan evaluasi). Penyusunan Laporan Akhir. Pengunggahan berita populer di media massa on line dan jurnal teakreditasi SINTA. Diagram Proses. Diagram proses meliputi input, proses, output dan outcome. Diagram selengkapnya disajikan pada gambar



Pelaksanaan Kegiatan : Pembuatan logo, brand dan kemasan dengan aplikasi Canva. Memperlihatkan keunggulan produk Desa Sidorejo yaitu beras organik.



Google My Business



Pembuatan google my business dikenalkan kepada masyarakat untuk mengenalkan produknya ke konsumen, sehingga konsumen bisa pesan dan melihat di mana letak penjual berada serta bisnis lebih mudah ditemukan online, menyediakan informasi lengkap (lokasi, jam buka, kontak), membangun kepercayaan melalui ulasan, dan meningkatkan visibilitas di Google Search & Maps. Manfaatnya meliputi promosi gratis, meningkatkan kredibilitas, mengumpulkan data analitik pelanggan, mempermudah komunikasi, dan mendorong kunjungan ke toko fisik atau situs web, yang pada akhirnya menarik pelanggan baru dan meningkatkan penjualan.

Kegiatan di lapangan untuk manajerial, pemasaran dan kewirausahaan

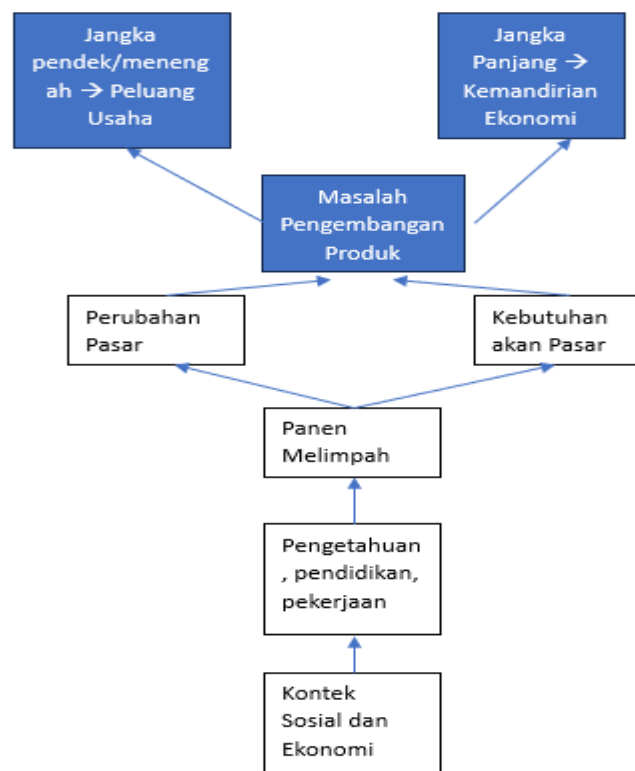


Gambar Kegiatan 1 & 2

Gambar diatas memperlihatkan kegiatan pengabdian pada masyarakat yang sudah dilakukan. Memberikan pembelajaran kewirausahaan ,manajerial dan digitalisasi untuk memngembangkan produk unggulan Desa Sidorejo.

Evaluasi Pelaksanaan

Evaluasi pelaksanaan kegiatan dan strategi keberlanjutan setelah pelatihan selesai, maka dibentuk suatu grup WA dengan anggota seluruh peserta dan pengabdian. Kegiatan kemajuan hasil dari pelatihan selalu dipantau. Peserta berhak bertanya dan juga melaporkan apa yang menjadi kesulitan dalam implementasi pelatihan dan proses produksi produk. Untuk peserta yang berhasil akan diberikan apresiasi berupa penghargaan atau dalam bentuk lainnya. Proses selanjutnya akan bermitra dengan pembentukan BUMDES atau Gabungan Kelompok Petani sebagai wadah komunitas serta berkolaborasi dengan pelaku usaha dan instansi terkait (Indriastuti, 2021).

**3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan mitra yang telah disampaikan sebelumnya adalah pengembangan produk unggulan yaitu dengan mengadakan Pelatihan Pengembangan Produk Unggulan yaitu hasil pertanian petani berupa beras, seperti cara pembuatan brand, logo dan kemasan, digitalisasi, manajerial, kewirausahaan serta pemasaran. Berikut adalah solusi, target luaran program dan indikator capaian (Setiajatnika and Astuti (2022); Tanjung (2022); Moh. Syarif and M. Musoffan (2021); Masruroh and Parmono (2018)).

Pengajaran logo, kemasan dan brand melalui aplikasi *Canva*. Manajerial, kewirausahaan dan pemasaran diajarkan melalui teori dan diskusi. Digitalisasi diajarkan dengan membuat akun di *e-commerce* atau lewat fasilitas *Google* (*Google Map* dan lainnya).

Tabel 1. Solusi, Target Luaran Program, dan Indikator Capaian

Solusi	Target Luaran Program	Indikator
Pelatihan Pengembangan Produk Unggulan	Mengajarkan membuat produk unggulan	Peserta mampu membuat brand/logo/kemasan untuk produknya
		Peserta mampu memanfaatkan media sosial untuk menawarkan produk dan brand nya
	Meningkatkan Daya Kewirausahaan Masyarakat	Peserta mampu untuk memasarkan produk unggulannya ke pasar dengan digitalisasi
		Peserta mampu belajar kewirausahaan, pemasaran dan manajerial

4. KESIMPULAN

Peserta diharapkan mampu membuat usaha kreatif dengan membuat logo, merk, kemasan sehingga bisa meningkatkan daya jual produk, mampu memasarkan produk unggulan (beras), terutama ke pasar digital, mampu berwirausaha, belajar pemasaran dan manajerial dan peserta mampu memanfaatkan sosial, *market place* dan media digital untuk memasarkan produk mereka dan memperluas akses pasar sehingga akan memberi dampak ekonomi yang luas, serta menjadikan Desa Sidorejo sebagai contoh desa inovatif dalam pemanfaatan teknologi pertanian modern dan pemasaran digital berbasis masyarakat.

Penciptaan produk unggulan desa diharapkan mempunyai dampak pada peningkatan keterampilan, tetapi juga membuka peluang usaha produktif yang berkelanjutan, sehingga dapat memberikan tambahan pendapatan ekonomi sekaligus menghidupkan kembali minat masyarakat terhadap sektor pertanian.

Rekomendasi untuk mitra, institusi, atau kegiatan lanjutan: rekomendasi untuk mitra, selalu mendampingi dan memberi pelatihan berkelanjutan bagi masyarakat. Rekomendasi untuk institusi, peningkatan produk unggulan membuat produk punya *value* lebih, sehingga jangan lelah untuk membuat keberlanjutan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfonsius, E., Ai, S, N., Masloman, I., Pemberdayaan Masyarakat Produktif melalui Implementasi Teknologi Smart Farming Budidaya Strawberry untuk Meningkatkan Kesejahteraan Ibu-Ibu PKK Jaga VI Desa Watutumou, *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service*, Vol 6, No 2, September 2025
- Dinata, G., Oktarian, D., Febrian, A., Fiharti, Y., Nugroho, D., Nur Wulan, M., Asmirani, S., Difusi Ipteks Pemasaran Digital Dalam Membangun Kehadiran Merek Dan Menjangkau

- Konsumen Baru Pt Almas, *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service* (E-ISSN:2723-2026 P-ISSN 2723-455X), Vol 6, No 2, September 2025.
- Hidayah A.M, Salahudin, Analisis potensi dan tantangan pengembangan produk unggulan desa, PRAJA| Volume 10 | Nomor 1 | Edisi Februari 2022
- Indriastuti, H., Peningkatan Tata Kelola Bumdes Sepuluh Hati Desa Loa Duri Ilir – Kutai Kartanegara, *Jurnal BUDIMAS* (ISSN:2715-8926) Vol. 03, No. 02, 2021
- Indriastuti, H., Nugroho., Pelatihan Manajerial dan Pemasaran Pengolahan Ikan laut di Bontang Koala, Kalimantan Timur, *Jurnal BUDIMAS* (ISSN : 2715-8926) Vol. 6, No. 3, 2024
- Moh. Syarif, M. Musoffan, Analisis pengembangan usaha prukades (produk unggulan desa) madulang sampang melalui growth hacking marketing strategy, *Competence: Journal of Management Studies*, Vol 15, No 1, April 2021
- Masruroh, N., Parmono, A., Menggali potensi Desa Berbasis Ekonomi Rakyat, Jagad Publishing, 2018
- Setiajatnika, E, Astuti, Y.D, Potensi Produk Unggulan Daerah dan Strategi Pengembangannya di Kabupaten Kepulauan Aru, *Coopetition*, Vol XIII, Nomor 1, Maret 2022.
- Suharto, E.. Membangun masyarakat memberdayakan rakyat: Kajian strategis pembangunan kesejahteraan sosial dan pekerjaan sosial. Refika Aditama, 2014
- Tanjung, A, Pengembangan ekonomi masyarakat desa melalui penguatan SDM, *KOLONI: Jurnal Multidisiplin Ilmu*, 1 (2), Tahun 2022, e-ISSN: 2828-6863