



Seminar Nasional Penelitian dan Pengabdian Teknologi Hasil Pertanian

PENERAPAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA ASINAN MANGGA BERBASIS *BUSINESS MODEL CANVAS* PADA KADER PENYULUH KB

IMPLEMENTATION OF MANGO PICKLE BUSINES DEVELOPMENT STRATEGY BASED ON BUSINESS MODEL CANVAS FOR COMMUNITY BASED FAMILY PLANNING VOLUNTEER

Laela Nur Rokhmah*, Aprilia Nur Khasanah, Diva Eka Saputri dan Nada Ila Milatina

Prodi Teknologi Rekayasa Pangan, Universitas Duta Bangsa Surakarta

**Email Korrespondensi: laela_nurrokhmah@udb.ac.id*

Abstrak

The Mango production in Karanganyar Regency has great potential to be developed into the value added derivative product. One such derivative product is processed mango in the form of pickled mango. The community based family planning volunteers, as partners in this activity have not yet fully utilized this opportunity. This is due to limited knowledge in business planning and pricing determination. This activity aims to enhance the capacity of the volunteers in developing pickled mango product through the application of the Business Model Canvas (BMC). The methods used includes lectures, demonstrations, discussions, and evaluations involving 20 participants. The participants received materials on business potential, how to fill in BMC blocks, calculation of production costs and sellings prices as well as sales strategies. The results of the activity showed high enthusiasm. This was reflected in the participants ability to develop simple BMCs involving several key blocks. Questionnaire evaluations also indicated that 75% of participants planned to develop pickled mango business as entrepreneurial ventures. In conclusion, this training activity effectively improved the understanding and skills of the Family Planning Volunteers in designing sustainable pickled mango enterprises. At the same time, it strengthened the utilization of local potential for community economic empowerment.

Kata kunci: BMC, Counseling, Mango, Pickled

PENDAHULUAN

Kabupaten Karanganyar adalah satu kabupaten yang terletak di Provinsi Jawa Tengah. Kabupaten tersebut memiliki sejumlah besar sumber daya alam yang patut dipertimbangkan, salah satunya adalah buah mangga. Data empiris yang dikumpulkan dari Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Karanganyar menunjukkan bahwa produksi mangga di wilayah ini menunjukkan potensi yang cukup besar. Sementara statistik tahunan spesifik untuk jangka waktu 2020-2025 mungkin memerlukan penyelidikan lebih lanjut terhadap publikasi BPS lokal, data untuk tahun

2021 memberikan gambaran awal tentang potensi produksi mangga di Karanganyar (BPS Kabupaten Karanganyar, 2021). Secara umum, tren yang berlaku menunjukkan bahwa mangga merupakan komoditas penting di Karanganyar, dengan potensi produksi penting yang tersedia untuk pengembangan.

Olahan mangga menjadi asinan adalah salah satu cara efektif untuk meningkatkan nilai ekonomi buah. Asinan mangga merupakan produk yang dicari, memiliki umur simpan yang lebih lama dibandingkan dengan buah segar dan dapat menerima pemasaran

ekstensif. Metodologi untuk memproduksi asinan mangga relatif mudah dan dapat dieksekusi dengan teknologi hemat biaya. Keterampilan yang diperlukan tidak terlalu rumit, membuatnya dapat diakses untuk duplikasi dan praktik komunitas. Jumlah bahan baku mangga yang berlimpah, teknologi pemrosesan langsung, dan prospek pasar yang menjanjikan menjadikan produksi asinan mangga peluang yang menarik, terutama bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UKM). Transformasi produk lokal, seperti mangga, menjadi asinanmakanan juga dapat berkontribusi untuk meningkatkan ketahanan pangan masyarakat dan stabilitas ekonomi (Sari et al., 2023).

Meskipun demikian, aktualisasi potensi yang melekat pada mangga belum mencapai tingkat optimal di lapangan. Pengamatan dan dialog dengan kader Penyuluhan Keluarga Berencana (KB) di Desa Ngringgo, Kecamatan Jaten, Karanganyar, mengungkapkan bahwa mereka menghadapi beberapa tantangan dalam memajukan usaha asinan mangga. Terutama, mangga, sebagai bahan baku lokal, tetap tidak cukup dieksploitasi untuk menambah pendapatan keluarga. Selain itu, kader penyuluhan KB ini menunjukkan kurangnya pengetahuan yang memadai tentang pembentukan bisnis asinan mangga yang efektif dan berkelanjutan.

Selain itu, mereka juga tidak memiliki keterampilan yang diperlukan untuk menganalisis faktor-faktor penting dalam bisnis asinan mangga, seperti perhitungan Biaya Produksi

Oleh karena itu, pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pelatihan kepada para kader Penyuluh KB di Desa Ngringgo, Kecamatan Jaten, Karanganyar mengenai penerapan strategi pengembangan usaha asinan mangga berbasis *Business Model Canvas*. Pelatihan ini akan mencakup pemahaman tentang konsep BMC, cara mengaplikasikannya dalam konteks usaha asinan mangga, teknik menghitung HPP dan menentukan harga

(HPP) dan penetapan harga jual yang kompetitif. Akibatnya, potensi ekonomi buah mangga yang ada di sekitarnya belum sepenuhnya dimanfaatkan. Bahkan, dengan pengetahuan dan keterampilan yang tepat, kader penyuluhan KB ini memiliki kapasitas untuk membudidayakan usaha asinan mangga yang dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi mereka dan keluarga mereka. Penelitian yang dilakukan oleh Yudianto (2021) lebih lanjut menunjukkan bahwa penerapan *Business Model Canvas (BMC)* dapat memberikan wawasan kepada pengolah atau produsen makanan dan minuman olahan mangga, sehingga memfasilitasi pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

Untuk mengatasi masalah ini, penyelesaian yang terfokus dan sistematis sangat penting. Salah satu solusi yang diusulkan mencakup pelatihan dan bimbingan mengenai pendirian usaha asinan mangga menggunakan pendekatan *Business Model Canvas (BMC)*. BMC berfungsi sebagai kerangka manajemen strategis yang memberdayakan pelaku bisnis untuk secara holistik memvisualisasikan, merancang, dan menganalisis model bisnis mereka. Dengan menggunakan BMC, kader penyuluh KB dapat memperoleh pemahaman tentang komponen penting dalam bisnis asinan mangga, termasuk segmentasi pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, dan aliran pendapatan. BMC telah menunjukkan keberhasilan dalam membantu UKM dalam merumuskan strategi bisnis yang berkelanjutan (Yeza et al., 2025).

jual yang tepat. Diharapkan, melalui kegiatan ini, para mitra pengabdian dapat memperoleh pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha asinan mangga yang berkelanjutan dan menguntungkan.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan ini melibatkan ibu-ibu penyuluh KB di Desa Ngringgo, Kecamatan Jaten Kabupaten

Karanganyar Provinsi Jawa Tengah. Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Jumat, 25 April 2025. Metode pelaksanaan yang digunakan yaitu ceramah, demonstrasi dan diskusi. Metode ceramah dilakukan dengan menyampaikan potensi mangga untuk diolah sebagai asinan. Selain itu, pada sesi ceramah disampaikan tentang peluang usaha asinan mangga dan materi perencanaan bisnis serta cara penyusunan *Business Model Canvas* (BMC). Pengisian setiap blok pengisian dilakukan dengan cara menjelaskan dan tutorial cara pengisian juga keterkaitan antara blok satu dengan yang lain. Metode demonstrasi diterapkan juga pada kegiatan ini dengan memberikan contoh langsung pada usaha asinan mangga. Setiap peserta diberikan selembar kertas blok BMC dan diminta untuk menuliskan isinya berdasarkan perspektif masing-masing peserta untuk setiap blok yang dijalankan *step by step*. Selama sesi demonstrasi juga dilakukan sesi diskusi dan sharing untuk membuka wawasan

usaha (Fauziah et al., 2021). Penelitian lain menegaskan bahwa pemanfaatan limbah mangga, seperti kulit dan biji, dapat diarahkan menjadi produk bernilai tambah seperti bahan fungsional dan bioaktif (Fang, 2025; Cárdenas-Hernández, 2024). Selain itu, studi mengenai kandungan fitokimia dan potensi nutrasetikal mangga juga menegaskan bahwa mangga merupakan

para penyuluh KB terkait blok yang ada dalam BMC.

Selama sesi diskusi didapatkan umpan balik dan insight dari peserta terkait isian blok BMC untuk usaha asinan mangga. Pengumpulan data dari peserta dan penyimpulan data blok dalam BMC tertuang dalam Gambar 1.

Dalam kegiatan tersebut juga dilakukan evaluasi. Sebagai bahan evaluasi kegiatan dilakukan pengisian data melalui kuesioner aplikasi g-form yang diisi oleh masing-masing peserta melalui device masing-masing peserta kegiatan. Hasil Evaluasi kegiatan tertuang dalam Gambar 3 dan follow-up kegiatan tertuang dalam Gambar 4.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam konteks pengembangan usaha asinan mangga, berbagai penelitian dan kegiatan pengabdian menunjukkan relevansi yang kuat. Hasil penelitian tentang nilai tambah olahan mangga menunjukkan bahwa diversifikasi produk mampu meningkatkan daya saing dan memberikan kontribusi signifikan terhadap pendapatan pelaku komoditas dengan nilai kesehatan tinggi sehingga memiliki prospek baik untuk pengembangan produk pangan olahan (Iman et al., 2025). Dari sisi teknologi, pengembangan sistem grading otomatis berbasis *machine vision* menunjukkan peluang untuk meningkatkan mutu dan efisiensi pengolahan mangga (Masum, 2025).

The Business Model Canvas Asinan Mangga “Candied Fruit”				
Key Partners - Pedagang buah mangga - Pemilik tanaman mangga - Penjual cuka, gula - Penjual kemasan - Toko oleh-oleh - Kelompok Arisan, PKK	Key Activities - Membuat asinan mangga	Value Proposition - Manisan yg segar - Manisan yang memiliki level pedas - Asinan mangga dengan tekstur mangga kriuk	Customer Relationships - Diskon, beli 10 gratis 1	Customer Segments - Ibu-ibu - Orang hamil
	Key Resources - Peralatan pembuatan asinan		Channels - Google maps - Instagram - Toko oleh-oleh - Kolompok arisan, PKK	
Cost Structure - Buah mangga - Cup - Cabe - Label - Biaya Tenaga kerja - Bumbu-bumbu - Biaya investasi alat			Revenue Streams - Penjualan manisan mangga dengan profit per kemasan Rp. 15.450	

Gambar 1. Business Model Canvas Asinan Mangga “Candied Fruit”

Tabel 1. Elemen BMC dan Uraian Implementasi

No	Elemen BMC	Uraian Implementasi
1	<i>Customer Segments</i>	1. Konsumen utama ibu rumah tangga dan ibu hamil yang menyukai rasa asam-pedas-manis 2. Jaringan arisan PKK dan toko oleh-oleh lokal di Karanganyar.
2	<i>Value Propositions</i>	1. Menawarkan produk asinan mangga dengan citarasa segar, variasi tingkat kepedasan 2. Menggunakan bahan baku lokal berkualitas dan dikemas secara higienis
3	<i>Channels</i>	Distribusi melalui penjualan langsung, media digital (Instagram, google maps) serta jaringan komunitas PKK
4	<i>Customer Relationships</i>	Dibangun melalui promosi “Beli 10 Gratis 1”, interaksi langsung dengan pelanggan, dan respon cepat di media sosial.
5	<i>Revenue Streams</i>	Penjualan produk asinan mangga dalam kemasan, dengan peluang pengembangan varian rasa dan pesanan dalam jumlah besar.
6	<i>Key Resources</i>	Meliputi peralatan produksi, bahan baku lokal, tenaga kerja kader penyuluh KB, serta modal usaha awal.
7	<i>Key Activities</i>	Proses produksi, pengemasan, labeling, serta promosi melalui media sosial dan komunitas.
8	<i>Key Partnerships</i>	Bermitra dengan petani mangga, pedagang bahan baku, kelompok PKK, dan toko oleh-oleh sebagai saluran distribusi.
9	<i>Cost Structure</i>	Biaya meliputi bahan baku, tenaga kerja, kemasan, promosi, serta investasi peralatan; margin keuntungan Rp15.450 per kemasan.

Berdasarkan hasil analisis Tabel 1 di atas, model bisnis asinan mangga ‘*Candied Fruit*’ menunjukkan kesesuaian antara potensi bahan baku lokal, saluran distribusi komunitas dan strategi promosi digital. Pendekatan BMC memberikan pendekatan panduan yang komprehensif bagi kader dalam merancang usaha yang berkelanjutan serta berorientasi pada pemberdayaan ekonomi masyarakat. Dari perspektif pengabdian masyarakat, kegiatan pelatihan pembuatan asinan mangga terbukti efektif dalam memberdayakan masyarakat lokal dan membuka peluang wirausaha baru (Aisyah et al., 2020; Dianti et al., 2023). Program pemberdayaan masyarakat dalam inovasi pangan juga menunjukkan keberhasilan dalam meningkatkan kapasitas warga desa untuk mengolah hasil pertanian menjadi produk bernilai tambah (Pemberdayaan Masyarakat, 2024). Lebih lanjut, laporan pengabdian lain mendokumentasikan bahwa pendampingan dalam aspek produksi, pemasaran, dan pengemasan produk berbasis mangga sangat membantu keberlanjutan usaha kecil berbasis lokal (Pemberdayaan Usaha Olahan Mangga,

2021; Jurnal Pengabdian, 2025). Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini sejalan dengan tren pengembangan masyarakat berbasis potensi lokal yang berorientasi pada keberlanjutan.

Kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan peserta Kader Penyuluh KB, Ngringgo, Jaten, Karanganyar. Kegiatan ini dilaksanakan melihat potensi Karanganyar dengan produksi mangga yang melimpah. Kegiatan berjalan dengan lancar. Para peserta antusias dalam mengikuti kegiatan pelatihan. Kegiatan diikuti oleh 20 peserta dengan berbagai latar belakang.

Pemilihan asinan mangga dikarenakan potensi Karanganyar terkait potensi mangga yang begitu besar. Berdasarkan data yang dihimpun dari Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Karanganyar, produksi mangga di wilayah ini menunjukkan potensi yang cukup besar. Meskipun data tahunan yang spesifik untuk periode 2020-2025 masih memerlukan penelusuran lebih lanjut pada publikasi BPS setempat.

HPP ASINAN					
Mangga		1	28.000,00		
Cabai, gula, garam		1	5.000,00		
Air		1	1.000,00		
Gas		1	3.000,00		
		Total	37.000,00	jadi	10 pack
		Harga Pokok Produksi per wadah			
1 wadah	13000	pack	50	Bahan	3.700,00
				Kemasan	260,00
				Stiker	200,00
				Total	4.160,00
				Harga Jual	20.000,00
				Margin Profit per pack	15.840,00

Gambar 2. Perhitungan HPP Asinan Mangga “*Candied Fruit*”

Pada kegiatan pengabdian ini dilakukan penerapan strategi BMC pada kader penyuluh KB Ngringgo, Jaten, Karanganyar. *Business Model Canvas* (BMC) merupakan alat perencanaan strategis yang digunakan untuk menggambarkan, merancang, dan

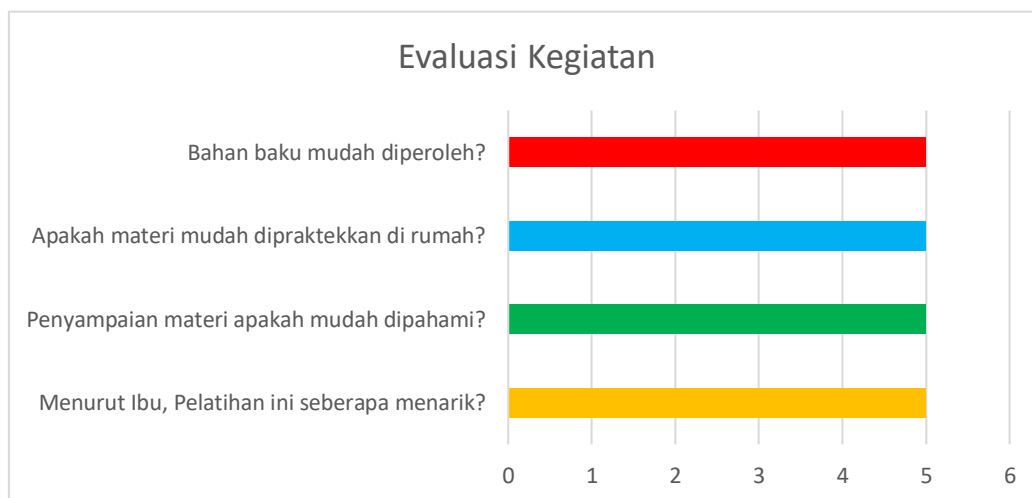
mengembangkan model bisnis secara menyeluruh dalam satu kerangka visual. Dengan BMC, pelaku usaha dapat melihat keterkaitan antara sembilan elemen penting bisnis seperti mitra kunci, aktivitas utama, sumber daya, proposisi nilai, segmen pelanggan,

saluran distribusi, hubungan pelanggan, struktur biaya, dan aliran pendapatan. Kegunaan utama BMC adalah membantu pelaku usaha memahami gambaran besar bisnis secara ringkas namun komprehensif, sehingga memudahkan pengambilan keputusan strategis, identifikasi peluang pengembangan, danantisipasi potensi risiko.

Dalam konteks pengembangan usahapangan seperti asinan mangga, BMC berperan penting untuk memastikan setiap aspek bisnis terencana dengan baik, mulai dari pemilihan mitra pemasok bahan baku hingga strategi promosi dan distribusi. Melalui kerangka ini, pelaku usaha dapat memastikan bahwa proposisi nilai yang ditawarkan benar-benar sesuai dengan kebutuhan target pasar (Anonim, 2021), serta merancang struktur biaya dan strategi pendapatan yang berkelanjutan. Dengan demikian, BMC menjadi panduan yang memudahkan evaluasi dan pengembangan bisnis dari tahap

awal hingga potensi ekspansi ke pasar yang lebih luas.

Business Model Canvas (BMC) untuk asinan Mangga ini menggambarkan strategi bisnis berbasis produk olahan mangga yang memanfaatkan kemitraan dengan pedagang buah, pemilik tanaman mangga, penjual bahan baku (cuka, gula), penjual kemasan, hingga kelompok arisan PKK sebagai jaringan distribusi. Aktivitas utama difokuskan pada pembuatan asinan mangga dengan diferensiasi produk berupa kesegaran, variasi tingkat kepedasan, dan tekstur renyah (*crunchy*). Nilai jual ini ditujukan untuk segmen pasar ibu-ibu dan ibu hamil yang umumnya menyukai rasa asam-pedas-manis. Relasi pelanggan dibangun melalui promosi *diskon beli 10 gratis 1*, sementara kanal distribusi memanfaatkan media digital (Google Maps, Instagram) dan penjualan langsung di toko oleh-oleh serta jejaring arisan PKK. Sumber daya kunci meliputi peralatan pembuatan asinan yang menunjang konsistensi kualitas produk.

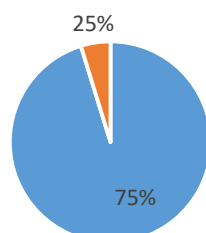


Gambar 3. Evaluasi Kegiatan

Struktur biaya bisnis ini meliputi pengadaan bahan baku utama (buah mangga, cabe, bumbu, gula), kemasan (cup, label), biaya tenaga kerja, dan investasi alat produksi. Dengan strategi

harga yang memberikan profit Rp15.450 per kemasan, aliran pendapatan utama berasal dari penjualan produk manisan mangga

Follow-up Hasil Kegiatan



■ Berwirausaha ■ Dikonsumsi Sendiri

Gambar 4. *Follow up* Hasil Kegiatan

Model ini memadukan kekuatan bahan baku lokal yang mudah diakses, saluran distribusi yang dekat dengan target pasar, dan proposisi nilai unik yang mengutamakan cita rasa dan kualitas. Keberhasilan implementasi BMC ini akan sangat bergantung pada konsistensi kualitas produk, pengelolaan rantai pasok mangga, serta kemampuan memanfaatkan saluran pemasaran digital untuk menjangkau pasar yang lebih luas, sekaligus menjaga loyalitas pelanggan melalui penawaran promosi yang menarik.

Pada kegiatan ini juga digunakan kuesioner untuk mengukur keberhasilan kegiatan. Beberapa pertanyaan disampaikan dengan pemilihan skor 0- 5 yang merepresentasikan nilai semakin besar, menunjukkan respon positif untuk masing-masing pertanyaan. Dari Gambar 3 diketahui bahwa kegiatan menarik, penyampaian materi mudah dipahami dan mudah dipraktikkan. Selain itu diketahui pula bahwa bahan baku mudah diperoleh.

KESIMPULAN

Pelaksanaan pengabdian masyarakat ini berjalan dengan lancar dan peserta antusias dalam mengikuti kegiatan. Dengan adanya kegiatan ini peserta mendapatkan memperoleh pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha asinan mangga yang berkelanjutan dan menguntungkan melalui Business Model Canvas (BMC). Selain itu 75% dari peserta akan tindaklanjuti hasil kegiatan dengan pengetahuan dan ketrampilan dalam *and Technology*.

Fauziah, Y. D., Rasmikayati, E., Saefudin, B. R. 2021. Analisis nilai tambah produk olahan mangga (studi kasus: mango fruit strips). *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 9(2), 155–164.

menyusun usaha asinan mangga untuk berwirausaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kepada Kader Penyuluh KB, Ngringgo, Jaten, Karanganyar

DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah, R. N., Handayani, F., Pratiwi, Z. A., Kholifah, S. N., Arfiyani, N. 2020. Pemanfaatan buah mangga untuk peluang bisnis bagi masyarakat Desa Kalipang di Jawa Timur. *Jurnal Abdidas*, 1(3), 125–130
- Anonim 2021. Pendampingan usaha olahan mangga untuk meningkatkan nilai tambah. *Wahana Inovasi*, 10(2), 77–84.
- BPS Kabupaten Karanganyar. 2021. *Number of Producing Plants and Mango Production by Subdistrict in Karanganyar Regency 2021*.
- Cárdenas-Hernández, E., Torres-León, C., Chávez-González, M. L., González, M., Ximenes, R. M., Gonçalves-da Silva, T., Aguilar, C. N. 2024. From agroindustrial waste to nutraceuticals: Potential of mango seed for sustainable product development. *Trends in Food Science & Technology*, 154, 104754.
- Dianti, F. R., Yuda, R. A., Fitriani, B. N., Faraz, A. A., Anindita, N. S. 2023. Proses fermentasi asinan buah dan uji organoleptik asinan buah (mangga, nanas, dan apel). *Prosiding Seminar Nasional Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat LPPM Universitas 'Aisyiyah Yogyakarta*, 1, 132–136.
- Fang, G. 2025. Valorization of mango byproducts for sustainable active ingredients and functional applications. *Journal of Food Science*
- Iman, S., Rasheed, M., Zahran, H. A. 2025. Comprehensive analysis of mango (*Mangifera indica* L.) seed: Phytochemical profile, bioactivity, and nutraceutical potential. *Food Science & Nutrition*, 13(6), e70390.

- Jurnal Pengabdian. 2025. Pemberdayaan dan inovasi produk hasil pertanian berbasis mangga. *Jurnal of Sustainable Agribusiness*.
- Masum, A. A. 2025. Development of automated real-time mango grader using machine vision. *Computers and Electronics in Agriculture*, 223, 108832.
- Pemberdayaan Masyarakat. 2024. Pemberdayaan masyarakat dalam inovasi bahan pangan dari limbah. *Jurnal ABDINUS*, 8(1), 45–52
- Santi, S. S., Puspitawati, I. N., Pasang, T. 2024. Characterization bio-based edible film from mango seed starch and semi-refined carrageenan (*Euchema cottonii*) using sorbitol plasticizer for potential food contact materials. *Jurnal Penelitian Pendidikan IPA*, 10(10), 7976–7983.
- Sari, D.A., Ardiansah, I., Pujiyanto, T. 2023. Marketing strategy at Mango Day by using SWOT analysis method. *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen*, 14(1), 57–64.
- Yeza, M. P., Alfrilda, M. H., Saputra, F. A., Kuntan, W. 2025. Strategi pengembangan bisnis melalui pendekatan Business Model Canvas pada usaha Craftwave.id. *Jurnal Riset Manajemen dan Ekonomi*, 3(1), 49–57.
- Yudianto, A. 2021. Penerapan Business Model Canvas (BMC) untuk pengembangan usaha mangga di Desa Pawidean Jatibarang Kabupaten Indramayu. *Jurnal Bam*, 2(1), 12–18