



Pelatihan Pembuatan Produk Minuman dari Tanaman Bunga Telang Untuk Peningkatan Penghasilan Rumah Tangga Masyarakat di Kelurahan Dulomo Selatan Kota Gorontalo

Endi Rahman¹

¹ Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Gorontalo, Jl. Jend. Sudirman, No. 6 Kota Gorontalo, Gorontalo 96128, Indonesia

E-mail: endhy_80@ung.ac.id¹

Article History:

Received: 12-11-2025

Revised: 02-12-2025

Accepted: 03-12-2025

Abstract: Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Kelurahan Dulomo Selatan, Kecamatan Kota Utara, Kota Gorontalo. Fokus utama kegiatan ini adalah meningkatkan kemampuan masyarakat untuk mengolah Tanaman Bunga Telang menjadi minuman herbal yang bisa dijual kepada konsumen sehingga dapat meningkatkan pendapatan rumah tangga masyarakat. Metode yang digunakan dalam pengabdian masyarakat ini meliputi ceramah dan demonstrasi. Pelatihan bertujuan untuk memberikan pengetahuan kepada pelaku usaha tentang teknik pengolahan produk makanan yang efektif. Demo pelatihan dilakukan untuk menunjukkan cara mendemonstrasikan produk makanan dengan menarik dan informatif. Tujuan utama dari kegiatan ini adalah meningkatkan kapasitas dan keterampilan masyarakat dalam bunga telang, sehingga meningkatkan pendapatan masyarakat dengan memulai usaha produk minuman dari bunga telang tersebut. Kegiatan ini diharapkan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan kelompok usaha masyarakat, sehingga akan berpengaruh pada peningkatan pendapatan dan kesejahteraan mereka. Masyarakat luas juga akan mendapatkan manfaat berupa akses terhadap produk olahan minuman yang lebih beragam dan berkualitas serta peningkatan pengetahuan tentang pentingnya mengonsumsi minuman yang sehat. Evaluasi menunjukkan bahwa respon dari masyarakat sangat positif dengan partisipasi aktif dalam pelatihan. Hasil pelatihan menunjukkan peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam membuat minuman bunga telang, yang diharapkan dapat menjadi peluang usaha baru bagi mereka. Tindak lanjut dari kegiatan ini adalah mendorong peserta untuk membuat produk minuman herbal dari sari Bunga Telang sebagai produk unggulan UMKM setempat, yang diharapkan dapat bersaing di pasar lokal maupun nasional.

Keywords:

Bunga Telang;

Minuman Herbal;

Keterampilan

Masyarakat; Peluang

Usaha; UMKM

Pendahuluan

Kelurahan Dulomo Selatan di Kota Gorontalo merupakan wilayah dengan karakteristik sosial ekonomi masyarakat yang sebagian besar berada pada tingkat menengah ke bawah, di mana mayoritas penduduk menggantungkan penghasilan pada sektor informal seperti perdagangan kecil, pekerjaan lepas, dan aktivitas rumah tangga produktif.

Salah satu tanaman lokal yang belum dimanfaatkan secara optimal adalah bunga telang (*Clitoria ternatea L.*). Padahal, bunga telang memiliki manfaat kesehatan seperti antioksidan, anti-diabetes, dan sebagai pewarna alami makanan yang menjanjikan potensi ekonomis tinggi bila diolah secara tepat (1). Produk minuman herbal dari bunga telang menjadi tren seiring meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap gaya hidup sehat. Edukasi dan pelatihan tentang pengolahan produk herbal ini telah terbukti mampu meningkatkan kapasitas kelompok masyarakat dan mendiversifikasi sumber penghasilan rumah tangga (2).

Selain itu, pembuatan teh herbal dari bunga telang terbukti dapat meningkatkan nilai tambah produk lokal dan membuka peluang pemasaran luas, baik konvensional maupun digital (3). Di Kelurahan Dulomo Selatan, hasil observasi menunjukkan ada tiga kelompok ibu rumah tangga yang memiliki minat mengembangkan usaha berbasis bunga telang, namun terkendala pada aspek produksi (teknik pengolahan dan sanitasi), manajemen usaha (pencatatan keuangan, penentuan harga), serta pemasaran (kemasan, promosi digital).

Model pelatihan dan pendampingan yang melibatkan mahasiswa serta kolaborasi dengan tim akademik terbukti efektif mendorong pemberdayaan ekonomi masyarakat desa melalui produk herbal (4). Lebih jauh, pengembangan produk inovatif dari bunga telang juga berdampak pada peningkatan citra dan daya saing produk desa jika didukung dengan desain identitas visual dan kemasan yang menarik (5).

Tabel 1. Data penguatan situasi eksisting kelompok mitra:

Kelompok	Jumlah Anggota	Kegiatan Saat Ini	Kendala Utama
Kelompok Ibu Sehat Mandiri	12 orang	Membuat minuman jahe	Belum ada inovasi produk
Kelompok PKK RW 04	18 orang	Pengolahan kue basah	Kurang alat & pengetahuan pengemasan
UMKM Warga Mandiri	7 orang	Jualan es teh dan minuman lokal	Tidak tahu manfaat bunga telang

Berdasarkan hasil observasi dan diskusi langsung dengan masyarakat di Kelurahan Dulomo Selatan, khususnya kelompok ibu rumah tangga yang tergabung dalam kelompok usaha mikro seperti Kelompok Ibu Sehat Mandiri, Kelompok PKK RW 04, dan UMKM Warga Mandiri, ditemukan beberapa permasalahan prioritas yang menghambat peningkatan penghasilan rumah tangga melalui usaha minuman herbal.

Permasalahan pertama adalah pada aspek produksi. Masyarakat belum memiliki pengetahuan dan keterampilan teknis dalam mengolah bahan alami seperti bunga telang menjadi produk minuman yang aman, menarik, dan bernilai jual tinggi. Proses produksi yang dilakukan saat ini masih bersifat konvensional, tanpa standar sanitasi, dan belum didukung oleh pemahaman tentang formulasi produk yang tepat. Hal ini menghambat efisiensi produksi dan daya saing produk di pasaran.

Permasalahan kedua adalah pada aspek pemasaran dan manajemen usaha. Produk yang dihasilkan belum memiliki identitas merek, kemasan yang profesional, maupun strategi pemasaran digital. Mitra sasaran juga belum memahami pencatatan keuangan sederhana, penetapan harga berbasis biaya produksi, serta belum terhubung dengan jejaring pemasaran lokal dan daring. Akibatnya, usaha yang dijalankan tidak berkembang secara berkelanjutan dan sulit menjangkau pasar yang lebih luas.

Permasalahan-permasalahan tersebut relevan dengan Bidang Fokus Tematik yaitu

Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat dan Inovasi Sosial, serta terkait dengan Bidang Fokus Rencana Induk Riset Nasional (RIRN) yaitu Pangan dan Kesehatan. Permasalahan ini telah didiskusikan dan disepakati bersama oleh mitra sasaran untuk menjadi fokus penanganan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini.

Metode

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini disusun secara sistematis berdasarkan tahapan dalam menyelesaikan dua permasalahan utama yang dihadapi mitra di Kelurahan Dulomo Selatan, yaitu pada bidang produksi dan bidang manajemen usaha serta pemasaran. Pelaksanaan dilakukan secara partisipatif, kolaboratif.

1. Tahapan Penanganan Permasalahan Bidang Produksi:
 - a. *Identifikasi Awal dan Survei Kebutuhan Produksi:*
 - Mengidentifikasi pengetahuan awal mitra tentang bunga telang dan teknik produksi minuman herbal
 - Survei bahan baku lokal dan ketersediaan alat produksi yang dimiliki mitra.
 - b. *Pelatihan Teknis Produksi:*
 - Memberikan pelatihan tentang pengolahan bunga telang menjadi minuman seperti teh celup, sirup herbal, dan minuman siap saji.
 - Materi pelatihan mencakup sanitasi pangan, teknik pengeringan, peracikan bahan, dan penyimpanan produk.
 - c. *Praktik Produksi dan Pendampingan Langsung:*
 - Mitra melakukan praktik langsung produksi dengan panduan dari tim pelaksana.
 - Evaluasi hasil produksi untuk memastikan kualitas, rasa, dan daya simpan produk sesuai standar.
 - d. *Penyusunan SOP Produksi:*
 - Tim membantu menyusun prosedur operasional standar (SOP) yang mudah diterapkan dan sesuai kapasitas mitra.
2. Tahapan Penanganan Permasalahan Bidang Manajemen dan Pemasaran:
 - a. *Pelatihan Manajemen Usaha Sederhana:*
 - Memberikan pelatihan tentang pencatatan keuangan dasar, pengelolaan bahan baku, dan perhitungan harga jual berbasis biaya produksi.
 - Materi juga mencakup perencanaan usaha sederhana dan evaluasi keuntungan.
 - b. *Pengembangan Merek dan Kemasan Produk:*
 - Tim mendampingi pembuatan nama merek, logo, dan desain kemasan produk yang menarik.
 - Simulasi pencetakan label kemasan dan pengemasan produk secara praktis.
 - c. *Strategi Pemasaran Konvensional dan Digital:*
 - Pelatihan penggunaan media sosial (Facebook, Instagram, WhatsApp Business) untuk promosi produk.
 - Pendampingan membuat katalog produk digital dan akun usaha untuk memperluas jangkauan pasar.
 - d. *Evaluasi dan Tindak Lanjut:*
 - Melakukan evaluasi berkala atas pelaksanaan pelatihan dan capaian mitra.
 - Memberikan rekomendasi pengembangan usaha dan rencana keberlanjutan pasca program.

Setiap tahapan akan melibatkan mahasiswa sebagai fasilitator lapangan, sekaligus

- memperkuat capaian pembelajaran berbasis pengalaman.
3. **Evaluasi Pelaksanaan Program dan Keberlanjutan di Lapangan**
Evaluasi pelaksanaan program dilakukan secara bertahap pada setiap akhir sesi pelatihan, serta pada akhir kegiatan pengabdian. Evaluasi dilakukan melalui instrumen pre-test dan post-test untuk mengukur peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra, serta observasi langsung dan wawancara mendalam guna menilai efektivitas pelaksanaan dan kepuasan mitra terhadap program.

Indikator evaluasi mencakup:

- Peningkatan kompetensi teknis dalam produksi minuman bunga telang.
- Penerapan manajemen usaha sederhana oleh mitra.
- Implementasi strategi pemasaran yang diajarkan.
- Jumlah produk dan varian yang berhasil dihasilkan oleh kelompok mitra.

Untuk menjamin keberlanjutan program, tim pelaksana akan membentuk kelompok pendampingan bersama mahasiswa yang akan bertugas sebagai pendamping berkelanjutan di lapangan. Kelompok mitra juga akan diarahkan untuk menjalin kemitraan dengan koperasi lokal, pelaku UMKM, dan dinas terkait seperti Dinas Koperasi dan UMKM.

Media sosial dan katalog digital yang telah dikembangkan selama program akan terus dikelola oleh kelompok mitra dengan bimbingan mahasiswa, sebagai sarana promosi dan penjualan produk secara berkelanjutan.

Hasil

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada pemberdayaan rumah tangga melalui pemanfaatan tanaman bunga telang telah dilaksanakan selama periode kegiatan dengan melibatkan kelompok mitra di Kelurahan Dulomo Selatan. Kegiatan ini bertujuan meningkatkan keterampilan produksi, manajemen usaha sederhana, hingga pemasaran produk minuman berbasis bunga telang sebagai alternatif sumber pendapatan baru. Secara umum, seluruh rangkaian kegiatan dapat berjalan dengan baik dan mendapatkan antusiasme tinggi dari peserta.

1. Hasil Penanganan Permasalahan Bidang Produksi

a. Identifikasi Awal dan Survei Kebutuhan Produksi

Tahap awal menunjukkan bahwa sebagian besar mitra belum memahami potensi bunga telang sebagai bahan baku minuman herbal bernilai ekonomi. Pengetahuan mengenai teknik pengolahan, sanitasi pangan, pengeringan, hingga metode penyimpanan masih sangat terbatas. Hasil survei juga menunjukkan ketersediaan bahan baku bunga telang cukup melimpah di pekarangan rumah masyarakat, namun belum dimanfaatkan secara optimal. Dari sisi sarana produksi, mitra memiliki peralatan dasar rumah tangga tetapi belum memiliki alat pengering khusus atau peralatan standar produksi. Informasi ini menjadi dasar penyesuaian materi dan metode pelatihan agar sesuai kapasitas dan kebutuhan mitra.

b. Pelatihan Teknis Produksi

Pelatihan produksi dilaksanakan bertahap mulai dari pengolahan bunga telang menjadi teh celup, sirup herbal, dan minuman siap saji. Peserta diperkenalkan pada teknik *sanitasi bahan baku*, pencucian, blanching, pengeringan alami maupun menggunakan oven sederhana,

serta cara meracik bahan tambahan alami. Seluruh peserta tampak mampu mengikuti proses dengan baik. Pada sesi uji organoleptik, mayoritas produk memenuhi standar rasa, warna, dan aroma sesuai karakteristik bunga telang. Peserta mulai memahami bahwa kualitas produk sangat ditentukan oleh kebersihan alat, teknik pengeringan yang benar, serta proporsi bahan.

c. Praktik Produksi dan Pendampingan Langsung

Tahap praktik langsung merupakan bagian paling interaktif. Peserta secara berkelompok memproduksi tiga jenis minuman:

1. Teh celup bunga telang,
2. Sirup bunga telang,
3. Minuman instan siap saji (blue latte herbal).

Tim pelaksana memberikan pendampingan mulai dari persiapan bahan, proses ekstraksi, pengeringan, hingga pengemasan sederhana. Hasil evaluasi menunjukkan terjadi peningkatan nyata dalam keterampilan teknis mitra. Produk yang dihasilkan sebagian besar memiliki warna stabil, rasa konsisten, dan daya simpan yang lebih lama. Peserta juga mulai mampu mengidentifikasi kesalahan produksi, seperti pengeringan yang kurang merata atau proporsi gula yang tidak tepat.

Gambar 1. Praktik Produksi dan Pendampingan Langsung



d. Penyusunan SOP Produksi

Sebagai tindak lanjut, tim membantu menyusun SOP sederhana untuk memudahkan mitra menjalankan proses produksi secara berulang tanpa mengurangi kualitas. SOP tersebut memuat pedoman sanitasi, durasi pengeringan, proporsi bahan untuk setiap varian produk, serta standar penyimpanan. SOP berhasil dipahami peserta dan disepakati sebagai panduan tetap kelompok dalam menjalankan produksi pascaprogram.

2. Hasil Penanganan Permasalahan Bidang Manajemen dan Pemasaran

a. Pelatihan Manajemen Usaha Sederhana

Pelatihan manajemen usaha fokus pada pencatatan keuangan dasar, pengelolaan bahan baku, serta perhitungan harga jual berdasarkan *full cost costing*. Sebelum pelatihan, mayoritas

peserta hanya menentukan harga berdasarkan perkiraan. Setelah pelatihan, peserta mampu menyusun struktur biaya lengkap dan menentukan margin keuntungan yang realistis.

Peserta juga memperoleh pemahaman mengenai penyusunan rencana usaha sederhana, termasuk target produksi bulanan dan proyeksi pendapatan. Evaluasi pascapelatihan menunjukkan sebagian besar peserta sudah dapat mencatat biaya bahan baku dan hasil penjualan secara sistematis.

b. Pengembangan Merek dan Kemasan Produk

Tim pengabdian membantu mitra menciptakan nama merek lokal, membuat logo sederhana, dan mendesain kemasan produk yang menarik. Praktik pembuatan label dilakukan secara langsung menggunakan perangkat lunak sederhana yang dapat digunakan mitra secara mandiri.

Produk teh celup dan sirup bunga telang kemudian dikemas menggunakan label yang telah dirancang bersama. Peserta menilai kemasan baru lebih menarik dan lebih layak dijual ke pasar lokal seperti warung, kios, hingga pasar mingguan.

c. Strategi Pemasaran Konvensional dan Digital

Pelatihan pemasaran mencakup dua pendekatan:

1. Konvensional, seperti promosi melalui kegiatan RT/RW, menitipkan produk pada warung lokal, dan pemasaran mulut ke mulut.
2. Digital, yaitu pemanfaatan Facebook, Instagram, dan WhatsApp Business.

Peserta dibimbing membuat katalog produk digital, foto produk dengan pencahayaan alami, serta membuat akun usaha. Setelah pelatihan, beberapa peserta langsung mampu mengunggah konten promosi dan mulai menerima pesanan dari lingkungan sekitar.

d. Evaluasi dan Tindak Lanjut

Evaluasi berkala dilakukan pada akhir setiap sesi. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan signifikan pada pemahaman teknis, kemampuan manajerial, serta keterampilan pemasaran. Mitra menyampaikan bahwa pengetahuan yang diperoleh sangat relevan dan mudah diterapkan. Rekomendasi tindak lanjut meliputi:

- Pengembangan varian produk tambahan seperti permen herbal atau minuman serbuk instan.
- Pendaftaran izin PIRT ke Dinas Kesehatan.
- Pembentukan kelompok usaha resmi untuk memperkuat keberlanjutan produksi.

Keikutsertaan mahasiswa sebagai fasilitator lapangan memberi dampak positif dalam memperlancar proses komunikasi, dokumentasi, serta pendampingan teknis selama kegiatan berlangsung.

3. Hasil Evaluasi Pelaksanaan Program dan Keberlanjutan

Evaluasi program dilakukan melalui pre-test dan post-test, observasi langsung, serta wawancara mendalam. Hasil evaluasi menunjukkan:

a. Peningkatan Kompetensi Teknis Produksi

Skor post-test peserta mengalami kenaikan rata-rata 65% dibanding pre-test, khususnya dalam pemahaman sanitasi pangan, teknik pengeringan, dan formula peracikan minuman. Peserta dinilai mampu menghasilkan produk dengan mutu konsisten sesuai standar yang diajarkan.

b. Penerapan Manajemen Usaha

Sebagian besar peserta mulai membuat pencatatan sederhana terkait biaya dan hasil produksi setiap kali melakukan praktik. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan manajemen berhasil mendorong mitra menerapkan praktik usaha yang lebih tertata.

c. Implementasi Strategi Pemasaran

Peserta telah membuat akun promosi digital dan memanfaatkan media sosial untuk menjangkau konsumen. Beberapa produk mulai dikenal oleh masyarakat sekitar sehingga meningkatkan peluang pemasaran.

Gambar 2. Pemateri, Mahasiswa Pendamping dan Peserta Pelatihan



Diskusi

Untuk menjawab permasalahan prioritas yang telah diidentifikasi bersama mitra di Kelurahan Dulomo Selatan, solusi yang ditawarkan akan difokuskan pada dua aspek utama, yaitu: (1) peningkatan kapasitas produksi minuman bunga telang, dan (2) penguatan manajemen usaha dan pemasaran produk secara digital dan konvensional. Solusi disusun secara sistematis dan berorientasi pada hasil yang terukur.

a. Solusi Aspek Produksi:

- Pelatihan teknis pengolahan bunga telang menjadi produk minuman herbal yang aman dan bernilai jual tinggi.
- Materi pelatihan meliputi: teknik sanitasi, peracikan formulasi minuman, dan metode pengeringan alami untuk pengawetan bunga telang. Pengadaan peralatan sederhana untuk produksi minuman (saringan, peniris, alat pengemas sederhana).
- Praktik langsung dan simulasi produksi oleh peserta, didampingi oleh dosen dan mahasiswa.

Target luaran:

- Terciptanya minimal 3 varian produk minuman bunga telang (dalam bentuk teh celup, sirup herbal, dan minuman siap saji).
 - Setiap kelompok mitra memiliki SOP produksi dan alat dasar produksi. Peningkatan kompetensi produksi sebanyak 80% peserta memahami proses produksi berbasis standar keamanan pangan (dibuktikan melalui pre dan post test).
- b. *Solusi Aspek Manajemen Usaha dan Pemasaran:*
- Pelatihan pembuatan merek dan desain kemasan produk yang menarik dan sesuai standar pasar.
 - Pendampingan penyusunan laporan keuangan sederhana dan penetapan harga berbasis biaya produksi.
 - Pelatihan pemasaran digital (melalui WhatsApp Business, media sosial, dan marketplace lokal) serta teknik pemasaran langsung.

Target luaran:

- Setiap kelompok memiliki satu identitas merek dan kemasan produk yang layak jual.
- Peningkatan kemampuan manajemen usaha dan pemasaran pada 70% peserta (dibuktikan melalui hasil kuesioner dan simulasi pemasaran digital).
- Terbentuknya katalog digital dan akun media sosial untuk pemasaran produk mitra.

Seluruh solusi dilaksanakan dengan melibatkan mahasiswa dalam membantu seluruh rangkaian kegiatan, sekaligus menjadi jembatan keberlanjutan program. Evaluasi terhadap capaian setiap solusi akan dilakukan melalui instrumen penilaian terukur yang mencakup kompetensi, kemandirian usaha, dan keberlanjutan produksi.

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada pengolahan bunga telang menjadi minuman herbal di Kelurahan Dulomo Selatan menunjukkan hasil yang cukup signifikan dalam beberapa aspek penting, baik dari segi peningkatan kapasitas masyarakat, keberhasilan pelatihan, hingga implementasi strategi pemasaran.

a. *Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan*

Berdasarkan hasil evaluasi menggunakan instrumen pre-test dan post-test, peserta menunjukkan peningkatan pemahaman terhadap manfaat bunga telang dan teknik pengolahannya menjadi produk minuman herbal. Peserta mampu mengikuti setiap tahapan pelatihan dengan baik, termasuk proses pengeringan bunga, peracikan, pengemasan, hingga cara penyajian produk.

b. *Penerapan Teknik Produksi dan Manajemen Usaha*

Peserta telah mampu mengolah bunga telang menjadi beberapa varian produk seperti teh kering dan minuman siap saji. Mereka juga diperkenalkan pada prinsip-prinsip manajemen usaha kecil, seperti pencatatan sederhana dan pengaturan stok bahan baku. Ini menjadi langkah awal bagi terbentuknya usaha rumah tangga yang mandiri.

c. *Implementasi Strategi Pemasaran Konvensional dan Digital*

Dalam sesi pelatihan pemasaran, peserta dibimbing untuk menggunakan media sosial seperti Facebook, Instagram, dan WhatsApp Business sebagai alat promosi dan komunikasi dengan konsumen. Selain itu, mereka juga telah dibantu membuat katalog produk digital yang menampilkan variasi produk, harga, dan kontak usaha. Hal ini diharapkan dapat memperluas jangkauan pasar secara signifikan.

d. *Antusiasme dan Partisipasi Masyarakat*

Tingkat partisipasi masyarakat dalam kegiatan ini sangat tinggi. Peserta aktif bertanya, berdiskusi, dan mencoba langsung teknik yang diajarkan. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian ini diterima dengan baik dan mampu memenuhi kebutuhan masyarakat dalam hal pengembangan keterampilan dan peluang ekonomi baru.

e. Peran Mahasiswa sebagai Fasilitator Lapangan

Mahasiswa berperan sebagai fasilitator dan pendamping lapangan selama program berlangsung. Keterlibatan mereka tidak hanya mendukung kelancaran pelatihan, tetapi juga memberi manfaat dalam bentuk pengalaman langsung dalam pemberdayaan masyarakat, sesuai dengan capaian pembelajaran berbasis pengalaman.

f. Rencana Keberlanjutan dan Pengembangan

Untuk menjamin keberlanjutan program, telah dibentuk kelompok usaha binaan yang akan terus didampingi oleh mahasiswa. Selain itu, mitra diarahkan untuk menjalin kemitraan dengan koperasi dan instansi terkait agar akses pasar dan pengembangan produk dapat terus berjalan pasca program.

Rencana Keberlanjutan Program

Untuk memastikan program pengabdian ini dapat terus memberikan manfaat jangka panjang kepada masyarakat, maka dapat dirancang beberapa strategi keberlanjutan yang komprehensif:

a. Pembentukan Kelompok Pendampingan Berkelanjutan

Tim pelaksana membentuk kelompok pendampingan yang melibatkan mahasiswa sebagai fasilitator lapangan. Mahasiswa tidak hanya berperan selama pelatihan, tetapi juga sebagai pendamping jangka panjang yang akan terus membimbing mitra dalam pengembangan usaha, promosi produk, dan manajemen sederhana. Pendampingan ini bersifat intensif di awal dan berkelanjutan secara periodik.

b. Penguatan Kapasitas Mitra dan Jejaring Usaha

Kelompok mitra usaha diarahkan untuk menjalin kemitraan strategis dengan koperasi lokal, pelaku UMKM, dan instansi seperti Dinas Koperasi dan UMKM. Hal ini bertujuan agar mitra dapat mengakses dukungan pembiayaan, pelatihan lanjutan, serta peluang pasar yang lebih luas, baik di tingkat lokal maupun nasional.

c. Pemanfaatan Media Sosial dan Katalog Digital

Akun media sosial dan katalog produk digital yang dikembangkan selama program akan dikelola langsung oleh kelompok mitra. Konten promosi dan pemasaran akan terus diperbarui dengan bimbingan mahasiswa pendamping, sehingga jangkauan pasar dapat diperluas secara digital dan berkesinambungan.

d. Penerapan Sistem Monitoring dan Evaluasi Berkala

Untuk mengukur efektivitas dan dampak jangka panjang program, dilakukan evaluasi berkala dengan instrumen pre-test, post-test, observasi, dan wawancara. Data dari evaluasi ini akan menjadi dasar pengambilan keputusan untuk perbaikan dan pengembangan program lebih lanjut.

e. Rencana Pengembangan Produk

Program mendorong mitra untuk terus berinovasi dalam menciptakan varian produk baru

berbasis bunga telang, serta melakukan diversifikasi produk agar lebih kompetitif. Produk minuman herbal ini ditargetkan menjadi produk unggulan UMKM setempat.

Luaran Yang Dicapai

Program ini menghasilkan beberapa luaran konkret yang dapat dijadikan indikator keberhasilan kegiatan, antara lain:

a. Produk Minuman Herbal dari Bunga Telang

Telah dihasilkan produk minuman bunga telang dalam berbagai varian (teh kering, minuman siap seduh, dan minuman botol). Produk ini dikemas dengan label dan desain yang menarik, siap dipasarkan secara lokal.

b. Akun Media Sosial dan Katalog Digital Produk

Kelompok mitra kini memiliki akun usaha di media sosial dan katalog produk digital sebagai sarana promosi dan penjualan. Ini memperkuat branding dan menjangkau konsumen lebih luas.

c. Laporan Evaluasi dan Rekomendasi Usaha

Disusun laporan hasil evaluasi program yang berisi analisis peningkatan kompetensi peserta dan rekomendasi pengembangan usaha jangka panjang. Dokumen ini menjadi panduan bagi mitra dan pihak terkait untuk tindak lanjut.

d. Kelompok Usaha Mandiri Binaan Program

Telah terbentuk kelompok usaha mandiri yang difasilitasi oleh mahasiswa pendamping, dengan struktur kerja sederhana dan sistem produksi yang dapat dikembangkan lebih lanjut.

e. Publikasi artikel jurnal hasil kegiatan pengabdian

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Kelurahan Dulomo Selatan berhasil mencapai tujuan utamanya, yaitu meningkatkan kapasitas masyarakat dalam mengolah bunga telang menjadi produk minuman herbal yang bernilai ekonomis. Pelatihan yang diberikan, baik dalam bentuk ceramah maupun demonstrasi, mampu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta secara signifikan.

Masyarakat juga mulai menerapkan strategi pemasaran digital melalui media sosial dan katalog produk, serta menunjukkan antusiasme dalam mengelola usaha secara mandiri. Keterlibatan mahasiswa sebagai fasilitator turut memperkuat dampak program sekaligus menjadi bagian dari proses pembelajaran berbasis pengalaman. Program ini tidak hanya memberikan manfaat jangka pendek melalui pelatihan, tetapi juga memiliki potensi jangka panjang melalui pembentukan kelompok usaha binaan dan penguatan jejaring kemitraan dengan koperasi dan instansi terkait.

Adapun untuk saran yang dapat diberikan dari hasil pelatihan bagi masyarakat Kelurahan Dulomo Selatan Kota Gorontalo sebagai berikut.

Pendampingan Berkelanjutan

Diperlukan pendampingan lanjutan secara rutin untuk memastikan keberlanjutan usaha yang

telah dirintis oleh peserta, khususnya dalam aspek produksi, pemasaran, dan pengelolaan keuangan.

Diversifikasi Produk dan Inovasi

Peserta diharapkan dapat mengembangkan variasi produk minuman herbal dari bunga telang untuk menambah daya tarik pasar dan meningkatkan nilai jual.

Peningkatan Akses Pasar

Disarankan agar kelompok usaha binaan menjalin kerja sama dengan pelaku UMKM, koperasi, dan dinas terkait untuk memperluas akses pasar, baik di tingkat lokal maupun nasional.

Peningkatan Kapasitas Digital

Pelatihan lanjutan mengenai pemasaran digital, desain konten, dan penggunaan platform e-commerce dapat meningkatkan daya saing produk di era digital.

Replikasi Program di Wilayah Lain

Mengingat keberhasilan program ini, model pengabdian berbasis potensi lokal seperti pengolahan bunga telang dapat direplikasi di daerah lain yang memiliki sumber daya serupa.

Pengakuan/Acknowledgements

Ucapan rasa terima kasih kepada pemerintah Kelurahan Dulomo Kota Gorontalo dan masyarakatnya yang telah menerima dan meluangkan waktu untuk kami berbagi ilmu.

Penghargaan setinggi-tingginya diberikan kepada LPPM Universitas Negeri Gorontalo dan pimpinan Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah memfasilitasi program pengabdian masyarakat ini sebagai bagian dari implementasi Tri Dharma Perguruan Tinggi dalam mewujudkan keberhasilan kegiatan ini.

Semoga hasil pengabdian ini dapat memberikan manfaat berkelanjutan bagi Masyarakat di Kelurahan Dulomo Kota Gorontalo.

Daftar Referensi

- Ege B, Wahyuni FRE, Bustami Y. Edukasi manfaat dan potensi komersial bunga telang (*Clitoria ternatea* L.) untuk pembuatan teh herbal dan pewarna alami makanan. *JPPM: Jurnal Pelayanan dan Pemberdayaan Masyarakat*. 2023; 2(1)
- Hawari A, Irwan WPM, Islami UPA, Siregar AN, Sari NM, et al. Sosialisasi pembuatan teh bunga telang (*Clitoria ternatea* L.) sebagai minuman kesehatan bagi masyarakat di Desa Sumber Jaya. *Pandawa*. 2023; 1(4)
- Novia I, Hidayat A, Gozali RA, Alamsyah Z. Perancangan identitas visual produk teh herbal bunga telang untuk meningkatkan daya tarik konsumen di Desa Cikelat. *Jurnal Abdi Nusa*. 2025; 5(1)
- Rahayu RP, Fitrianti RN, Putri DLP, Rohmaniyah R, Alfian N. Inovasi pengembangan produk

herbal *Clitoria ternatea* sebagai optimalisasi pemanfaatan potensi lokal. Moneter: Jurnal Ekonomi dan Keuangan. 2023; 2(1)

Wicita PS, Imran A, Yunus FAM. Utilization of butterfly pea instant powder as an antihypertension health drink in Dungaliyo Village, Gorontalo District. ABDIMAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat. 2023; 6(3)