

## **Utilization Of Telang Flowers Into Opportunities: MSME Innovation In Creation And Innovation**

**Jasmine Azzahra Kireina<sup>1</sup>, Fahmi Syauqi Allieva Lesmana<sup>2</sup>, Berliana Tsaniyah Amanatillah H.S<sup>3</sup>, Sakhoowatun Nisaa Bidayatul<sup>4</sup>, Aisah<sup>5</sup>, Hasna Rania Wibowo<sup>6</sup>, Alif Nurdin Pratama<sup>7</sup>, Hana Syifaun Nufus<sup>8</sup>, Resty Kasmitha<sup>9</sup>, Titis Setyabudi<sup>10</sup>**

<sup>1</sup> Manajemen, Universitas Muhammadiyah Bandung, Indonesia

<sup>2</sup> Gizi, Universitas Muhammadiyah Jakarta, Indonesia

<sup>3</sup> Agribisnis, Universitas Muhammadiyah Purwokerto, Indonesia

<sup>4</sup> Manajemen, Universitas Muhammadiyah Surakarta, Indonesia

<sup>5</sup> Pgmi, Universitas Muhammadiyah Mataram, Indonesia

<sup>6</sup>. Pendidikan Biologi, Universitas Muhammadiyah Surakarta, Indonesia

<sup>7</sup> Sastra Inggris, Universitas Ahmad Dahlan, Indonesia

<sup>8</sup> Farmasi, STF Muhammadiyah Cirebon, Indonesia

<sup>9</sup> Manajemen, Universitas Muhammadiyah Jambi, Indonesia

<sup>10</sup>. Pendidikan Bahasa Inggris, Universitas Muhammadiyah Surakarta, Indonesia

✉ [jasmineazzara25@gmail.com](mailto:jasmineazzara25@gmail.com)<sup>1</sup>, [fahmilesmana9@gmail.com](mailto:fahmilesmana9@gmail.com)<sup>2</sup>, [berlianatsaniyah@gmail.com](mailto:berlianatsaniyah@gmail.com)<sup>3</sup>, [B100224514@student.ums.ac.id](mailto:B100224514@student.ums.ac.id)<sup>4</sup>, [aisahhuluwa08@gmail.com](mailto:aisahhuluwa08@gmail.com)<sup>5</sup>, [A420220064@student.ums.ac.id](mailto:A420220064@student.ums.ac.id)<sup>6</sup>, [dinsalif1@gmail.com](mailto:dinsalif1@gmail.com)<sup>7</sup>, [hanasyifaun50@gmail.com](mailto:hanasyifaun50@gmail.com)<sup>8</sup>, [restykasmitha6@gmail.com](mailto:restykasmitha6@gmail.com)<sup>9</sup>, [titis.setyabudi@ums.ac.id](mailto:titis.setyabudi@ums.ac.id)

### **Abstract**

*This study aimed to analyze the potential of *clitoria ternatea* (butterfly pea) in stimulating product innovation among Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) and enhancing community welfare. Through a socialization program, MSMEs, particularly women's farmer groups (KWT), were equipped with the knowledge and skills to process butterfly pea into various value-added products, such as butterfly pea tea. The research findings indicate that the socialization program successfully enhanced the creativity and innovative capacity of MSMEs in developing new butterfly pea-based products. However, the study also identified several challenges, such as supply chain inefficiencies and quality control issues. This study concludes that the potential of butterfly pea as a raw material for MSME products is promising. To maximize this potential, continuous efforts are needed to develop MSME capacities, improve supply chains, and foster collaboration among various stakeholders.*

**Keywords:** *Butterfly Pea Flower, MSME, Innovation, Product Creation*

## **Pemanfaatan Bunga Telang Menjadi Peluang: Inovasi Umkm Dalam Kreasi Dan Inovasi**

### **Abstrak**

*Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis potensi bunga telang (*Clitoria ternatea*) dalam mendorong inovasi produk UMKM dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Melalui program sosialisasi, UMKM, khususnya kelompok wanita tani (KWT), diberikan pengetahuan dan keterampilan dalam mengolah bunga telang menjadi berbagai produk bernilai tambah, seperti teh bunga telang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sosialisasi berhasil meningkatkan kreativitas dan kapasitas inovatif UMKM dalam mengembangkan produk baru berbasis bunga telang. Namun, penelitian ini juga mengidentifikasi beberapa kendala yang dihadapi, seperti inefisiensi rantai pasok dan masalah kontrol kualitas. Studi ini menyimpulkan bahwa potensi bunga telang sebagai*

bahan baku produk UMKM sangat menjanjikan.

**Kata kunci:** Bunga Telang, UMKM, Inovasi, Kreasi Produk, Pemasaran

---

## 1. Pendahuluan

Dalam konteks pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), karakteristik proaktif dalam mengidentifikasi peluang, sifat inovatif, serta keberanian dalam mengambil risiko menjadi faktor yang sangat penting [1]. Pemilik UMKM yang mampu memanfaatkan peluang dengan cepat, berinovasi dalam produk atau layanan mereka, dan tidak takut untuk mencoba pendekatan baru sering kali lebih berhasil dalam mencapai pertumbuhan yang signifikan. Di samping itu, pemasaran dan promosi memegang peranan yang sangat krusial dalam mendukung ekspansi UMKM. Melalui strategi pemasaran yang efektif, UMKM dapat meningkatkan visibilitas mereka, menarik lebih banyak pelanggan, dan membangun reputasi yang positif di pasar. Oleh karena itu, mengintegrasikan pendekatan pemasaran yang inovatif dengan sikap proaktif dan berani akan sangat menentukan keberhasilan UMKM dalam menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang yang ada di pasar.

Berbagai penelitian menunjukkan bahwa bunga telang (*Clitoria ternatea*) adalah tanaman dari keluarga leguminosa yang memiliki berbagai manfaat kesehatan. Tanaman ini diketahui mengandung senyawa-senyawa dengan aktivitas antioksidan, antidiabetik, antiobesitas, antikanker, antiinflamasi, dan antibiotik [2]. Selain itu, bunga telang juga memiliki aplikasi yang luas di berbagai sektor, termasuk pertanian sebagai insektisida ramah lingkungan, serta dalam industri pewarna makanan dan kosmetik. Manfaat kesehatan dan kegunaan praktis bunga telang menunjukkan potensinya yang signifikan dalam berbagai bidang, baik dari segi terapi medis maupun aplikasi industri.

Analisis pola dan tren dalam data menunjukkan bahwa integrasi bahan daur ulang dan organik dapat mengurangi dampak lingkungan serta meningkatkan keberlanjutan produk. Sementara itu, pemanfaatan bunga telang dalam konteks ini juga berpotensi memberikan nilai tambah yang substansial [3]. Berdasarkan evaluasi data dan tren yang ada, serta dengan mempertimbangkan manfaat bunga telang yang telah terbukti, dapat dibuat prediksi mengenai keberhasilan inisiatif ini dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas proses produksi, serta kontribusinya terhadap perlindungan lingkungan. Dengan demikian, pendekatan ini tidak hanya mendukung upaya keberlanjutan tetapi juga membuka peluang baru dalam inovasi produk dan praktik industri yang lebih ramah lingkungan [4].

Salah satu tantangan utama adalah akses terbatas ke bahan baku, di mana UMKM sering kali kesulitan mendapatkan pasokan bunga telang secara konsisten akibat ketersediaan musiman dan ketergantungan pada praktik pertanian lokal. Variabilitas dalam kualitas dan kuantitas bahan baku dari petani lokal dapat berdampak pada keandalan produksi dan stabilitas produk. Selain itu, tantangan dalam proses produksi juga menjadi kendala, karena banyak UMKM tidak memiliki keahlian teknis yang memadai untuk mengolah bunga telang secara efektif. Hal ini membatasi kemampuan mereka dalam berinovasi dan menjaga kualitas produk (Challenges and opportunities for micro, small, and medium enterprises: navigating the business landscape, 2023). Untuk mengatasi masalah ini, diperlukan pelatihan dan inisiatif pengembangan kapasitas guna meningkatkan keterampilan dalam memanfaatkan bunga telang untuk berbagai aplikasi,

seperti pewarna alami dan makanan herbal, sehingga UMKM dapat mengoptimalkan potensi bahan baku ini dan meningkatkan daya saing mereka di pasar.

Potensi besar dari bunga telang (*Clitoria ternatea*) sebagai peluang bisnis yang menguntungkan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia. Dengan warna biru yang khas dan kandungan antioksidan yang tinggi, bunga telang kini menjadi tren dalam pembuatan minuman herbal serta pewarna makanan alami. Bukti menunjukkan bahwa diversifikasi produk berbasis bunga telang dapat secara signifikan meningkatkan penjualan UMKM. Untuk memanfaatkan tren ini secara maksimal, UMKM disarankan untuk menerapkan strategi pemasaran inovatif yang meliputi perbaikan kemasan, teknik fotografi produk, dan pemasaran digital [5]. Dalam rangka mendukung pengembangan produk berbasis bunga telang dan meningkatkan prospek ekonomi, berbagai program pelatihan yang berfokus pada budidaya organik, teknik pengolahan, dan strategi pemasaran telah diimplementasikan untuk UMKM.

Berdasarkan hal tersebut tim kkn mas mengambil pemanfaatan bunga telang sebagai kreasi peluang umkm , laporan ini bertujuan untuk mengidentifikasi kesenjangan dalam pemanfaatan bunga telang (*Clitoria ternatea*) sebagai peluang bisnis bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia, serta menyusun rekomendasi berdasarkan analisis literatur terkini. Bunga telang menunjukkan potensi besar sebagai bahan baku untuk produk inovatif di sektor makanan, minuman, dan kosmetik, berkat warna biru yang khas dan kandungan antioksidan yang tinggi. Penggunaan bunga ini dalam produk seperti, teh, bunga telang, serta ekstrak kosmetik menawarkan manfaat kesehatan dan nilai tambah pada produk kuliner beberapa tantangan utama menghambat optimalisasi potensi ini..Pertama, akses terbatas ke bahan baku merupakan masalah signifikan, di mana UMKM sering kali mengalami kesulitan dalam memperoleh pasokan bunga telang secara konsisten akibat ketersediaan musiman dan ketergantungan pada praktik pertanian lokal Untuk mengatasi kesenjangan ini, diperlukan pelatihan dan pengembangan kapasitas yang berfokus pada budidaya organik, teknik pengolahan, serta strategi pemasaran. Penelitian ini akan menggunakan pendekatan tinjauan literatur untuk mengeksplorasi lebih lanjut kesenjangan yang ada dan menyusun rekomendasi strategis untuk memanfaatkan potensi bunga telang dalam konteks inovasi UMKM. Dengan memahami tantangan dan peluang yang ada, diharapkan UMKM dapat mengoptimalkan penggunaan bunga telang dan memperbaiki strategi pemasaran mereka, sehingga dapat meningkatkan keberhasilan dan daya saing produk berbasis bunga telang di pasar.

## 2. Metode.

Metodologi yang digunakan dalam pengabdian masyarakat ini meliputi proses pengumpulan data yang berisikan tiga cara yaitu: observasi,Sosialisasi, dan dokumentasi. Proses observasi fokus pada tiga yakni lokasi, agen, dan aktivitas. Hal ini dilakukan untuk mengembangkan produk inovatif berbasis bunga telang setelah mengikuti program sosialisasi.

### 2.1. Tahap Awal

Tim peneliti melakukan observasi partisipatif dan survei pendahuluan Desa Kadilangu Baki. Lokasi ini dipilih berdasarkan potensi yang menjanjikan, yakni keberadaan sejumlah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Kegiatan ini bertujuan

untuk mengidentifikasi kebutuhan spesifik dan kapasitas kelompok wanita tani dalam mengikuti pelatihan inovasi produk berbasis bunga telang

## **2.2. Tahap Pelaksanaan Program Pelatihan**

Sebagai tindak lanjut dari hasil observasi dan survei, tim KKNMas melaksanakan program pelatihan dengan materi inti pemanfaatan bunga telang sebagai peluang pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Pelatihan ini secara khusus ditujukan kepada kelompok wanita tani, dengan tujuan membekali mereka dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk menciptakan produk-produk inovatif berbasis bunga telang. Materi pelatihan mencakup berbagai aspek, mulai dari pengenalan sifat dan manfaat bunga telang, teknik pengolahan yang tepat, hingga pengembangan konsep produk yang kreatif dan menarik pasar.

## **3. Hasil dan Pembahasan**

Integrasi bunga telang (*Clitoria ternatea*) dalam produk makanan dan minuman oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah menghasilkan inovasi yang signifikan, meningkatkan daya tarik estetika serta manfaat kesehatan produk. Bunga telang, yang kaya akan antosianin dan flavonoid, telah diterapkan dalam berbagai aplikasi kuliner, mempromosikan sifat antioksidan yang dimilikinya. Dalam sektor minuman, produk seperti sirup telang panjare, yang memanfaatkan warna biru alami bunga dan manfaat antioksidannya, menawarkan potensi pemasaran yang menarik untuk UMKM [6].

Program sosialisasi yang dilaksanakan oleh tim kkn meningkatkan tingkat pengetahuan para Ibu KWT di Desa Kadilangu mengenai potensi dan teknik pengolahan bunga telang. Dengan bekal pengetahuan yang lebih baik, UMKM mampu mengembangkan berbagai inovasi produk yang tidak hanya unik, tetapi juga memiliki nilai tambah yang tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa sosialisasi berperan penting dalam membekali dengan kapasitas yang diperlukan untuk menciptakan produk-produk inovatif.

Mengingat potensi pasar yang menjanjikan dan kemudahan proses produksinya, teh bunga telang dipilih sebagai produk unggulan dalam program sosialisasi. Melalui pelatihan yang intensif, para Ibu KWT dibekali dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk menghasilkan produk teh bunga telang yang berkualitas dan berstandar. Dengan demikian, diharapkan dapat meningkatkan nilai tambah produk lokal serta membuka peluang pasar yang lebih luas bagi UMKM.

Program sosialisasi yang intensif telah berperan sebagai katalisator dalam merangsang kreativitas para anggota Kelompok Wanita Tani (KWT) Desa Kadilangu dalam mengembangkan produk turunan bunga telang, khususnya teh bunga telang, sebagaimana disajikan pada [Gambar 1](#). Melalui proses interaktif yang melibatkan pertukaran pengetahuan, pengalaman, dan ide-ide inovatif, sosialisasi telah menciptakan lingkungan yang kondusif bagi munculnya gagasan-gagasan kreatif. Dengan demikian, para anggota KWT tidak hanya terbatas pada satu jenis produk, melainkan mampu mengeksplorasi berbagai potensi bunga telang sehingga menghasilkan beragam inovasi produk yang unik dan memiliki daya tarik pasar yang tinggi.



Gambar 1. Sosialisasi Teh Bunga Telang

Pengadaan dan pengelolaan bahan baku bunga telang menghadapi berbagai kendala yang berdampak signifikan terhadap keberhasilan produk berbasis bunga ini. Hal Salah satu tantangan utama adalah inefisiensi dalam rantai pasokan, di mana proses pengadaan bunga telang sering melibatkan banyak pemasok. ini dapat menyebabkan kerumitan dalam alokasi pesanan dan peningkatan biaya, serta strategi pembelian yang tidak efektif berpotensi mengakibatkan pasokan yang tidak memadai [7]. Dampaknya, jadwal produksi dan ketersediaan produk dapat terganggu, yang pada akhirnya mempengaruhi kontinuitas dan keberhasilan produk di pasar.

Selain itu, masalah kontrol kualitas juga menjadi kendala signifikan. Stabilitas pigmen antosianin yang diekstraksi dari bunga telang memerlukan kondisi khusus untuk proses ekstraksi dan aplikasi, sehingga variabilitas dalam kualitas bahan baku dapat menghasilkan produk yang tidak konsisten. Hal ini berpotensi merusak kepercayaan konsumen serta menurunkan daya saing di pasar. Keterlibatan komunitas dalam budidaya dan pengolahan bunga telang juga merupakan faktor penting, di mana pemberdayaan ekonomi lokal melalui pelatihan dan pendampingan dapat meningkatkan inovasi produk dan optimalisasi penggunaan bunga telang [8][9][10]. Meskipun kendala-kendala ini menimbulkan tantangan, mereka juga membuka peluang untuk inovasi dan kolaborasi antara berbagai pemangku kepentingan guna memperbaiki rantai nilai produk berbasis bunga telang, sebagaimana disajikan pada Gambar 2.



Gambar 2. Produk kreativitas teh telang

## 4. Kesimpulan

Pemanfaatan bunga telang sebagai bahan baku produk makanan dan minuman telah membuka peluang besar bagi pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Program sosialisasi yang intensif telah terbukti efektif dalam meningkatkan kreativitas dan kapasitas inovatif para pelaku UMKM, khususnya dalam mengembangkan produk berbasis bunga telang. Melalui sosialisasi, pengetahuan mengenai potensi bunga telang serta teknik pengolahannya semakin meluas, sehingga mendorong munculnya beragam inovasi produk yang unik dan memiliki nilai tambah yang tinggi

## Referensi

- [1] Ristati, Zulham, and Sutriani, “Pengaruh Pengetahuan Keuangan, Sikap Keuangan, dan Kepribadian terhadap Perilaku Manajemen Keuangan pada UMKM Kopi di Provinsi Aceh,” *KINERJA J. Ekon. dan Manaj.*, vol. 19, no. 3, 2022.
- [2] Y. Kusumanti, E. M. Ilmawati, and U. F. H. Hasibuan, “Uji Aktivitas Antioksidan Ekstrak Bunga Telang (*Clitoria ternatea L.*) Dengan Metode DPPH (2,2 DIiphenyl 1-1 Pickrylhydryzyl),” *J. Pharm. Sci.*, vol. 6, no. 4, 2023, doi: 10.36490/jurnal-jps.com.v6i4.290.
- [3] C. D. W. M. Sari, “Analisis Kinerja Keuangan Menggunakan Metode EVA dan MVA Pada Perusahaan Semen Yang Terdaftar Di BEI,” *J. Manaj. Sains dan Organ.*, vol. 2, no. 2, 2021, doi: 10.52300/jmso.v2i2.3151.
- [4] L. R. M. Gurning, “Desain Struktur Kemasan Produk Makanan Berbahan Dasar Kertas Karton sebagai Oleh-oleh Guna Meningkatkan Penjualan,” *Magenta / Off. J. STMK Trisakti*, vol. 7, no. 2, 2023.
- [5] R. S. hanifawati, T., & Listyaningrum, “ningkatan Kinerja UMKM Selama Pandemi Covid-19 melalui Penerapan Inovasi Produk dan Pemasaran Online,” *eningkatan Kinerja UMKM Selama Pandemi Covid-19 melalui Penerapan Inov. Prod. dan Pemasar. Online*, vol. Warta Lpm, 2021.
- [6] S. Anggraini, O., Indrayana, M., & Supriyanta, “Optimalisasi Digital Marketing Untuk Penguatan Irt Teh Bunga Telang Penunjang Mitigasi Pandemi Agrowisata Lereng Merapi, Kabupaten Sleman,” *Arketing Untuk Penguatan Irt Teh Bunga Telang Penunjang Mitigasi Pandemi Agrowisata Lereng Merapi, KABUPATEN SLEMAN*, vol. 4(1A), 63-, 2022.
- [7] M. A. Hartono, “Pemanfaatan ekstrak bunga telang (*Clitoria ternatea L.*) sebagai pewarna alami es lilin,” *Pemanfaat. ekstrak bunga telang (Clitoria ternatea L.) sebagai pewarna alami es lilin*, vol. Jurnal Bio.
- [8] M. F. Muhardono, A., Satrio, D., Sa’adah, A., & Firmansyah, “eningkatan Kesejahteraan Kelompok Usaha ‘Wanita Telang Mandiri’ Melalui Strategi Pemasaran Inovatif Produk Teh Bunga Telang.,” *J. Pengabdi. Masy.*, vol. 1(4), 176-, 2022.
- [9] Kusumawati, Evi Dewi, et al. “Metode Persediaan Fifo Berbasis Komputer Untuk Meningkatkan Laba Penjualan Pada UMKM Kerajinan Tas Etnik.” Abdi Psikonomi, Nov. 2023, pp. 164–72. journals2.ums.ac.id, <https://doi.org/10.23917/psikonomi.vi.3491>.
- [10] Fadillah, Rahmi. “Inovasi Pengembangan UMKM Sate Ikan Mentigi Berbasis Ekonomi Kreatif (KKN Mas Di Desa Malaka Lombok Utara).” Abdi Psikonomi, Dec. 2021, pp. 124–30. journals2.ums.ac.id, <https://doi.org/10.23917/psikonomi.v2i4.410>.



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)