

# Pemberdayaan Ekonomi Melalui Pengembangan Produk dan Karyawan Sale Pisang Berlin di Desa Patemon Kecamatan Krejengan Kabupaten Probolinggo

Veri Indra Wijaya<sup>1</sup>, Kusnadi<sup>2</sup>, Moh Ainul Yaqin<sup>3</sup>, Ahmad Muzamil<sup>4</sup>,  
Fathorrosi<sup>5</sup>, Noer Rohmat Fadilah<sup>6</sup>, Achmad Fauzi<sup>7</sup>

Prodi Ekonomi, Universitas Nurul Jadid, Probolinggo, Indonesia<sup>1, 2, 3, 4, 5, 6, 7</sup>  
{[veriindrawijaya21@gmail.com](mailto:veriindrawijaya21@gmail.com)<sup>1</sup>, [adikusnadi7874@gmail.com](mailto:adikusnadi7874@gmail.com)<sup>2</sup>, [ainulyaqin.ay1@gmail.com](mailto:ainulyaqin.ay1@gmail.com)<sup>3</sup>, [ahmadmuzammil2402@gmail.com](mailto:ahmadmuzammil2402@gmail.com)<sup>4</sup>, [rfathor564@gmail.com](mailto:rfathor564@gmail.com)<sup>5</sup>, [noerrohmat1802@gmail.com](mailto:noerrohmat1802@gmail.com)<sup>6</sup>, [oziesaputra2@gmail.com](mailto:oziesaputra2@gmail.com)<sup>7</sup>}

**Abstrak.** Pisang merupakan salah satu buah yang sangat digemari oleh berbagai kalangan mulai dari anak-anak, remaja, hingga orang tua, termasuk di kota Probolinggo. Pisang Mengandung berbagai manfaat yang dibutuhkan oleh tubuh dan sangat kaya akan vitamin. Sehingga sangat banyak penjual pisang di kota Probolinggo, namun jika pisang dijual secara langsung akan mempunyai nilai jual yang rendah, padahal pisang dapat diolah menjadi suatu produk yang mempunyai nilai jual tinggi. Kegiatan program pengabdian kepada masyarakat dilakukan di Desa Patemon Kecamatan Krejengan Kabupaten Probolinggo, adapun sasaran dalam program ini adalah Ibu rumah tangga yang mempunyai usaha rumahan berupa olahan sale pisang. Dalam analisa usaha ini akan membahas mengenai kue tradisional yaitu sale pisang. Program ini bertujuan untuk memberikan pemahaman akan pentingnya manajemen usaha yang baik dan pembuatan kemasan serta label yang menarik, hal ini bertujuan untuk meningkatkan nilai jual dari produk sale pisang dan diharapkan mampu meningkatkan volume penjualan.

*Kata kunci: Manajemen Usaha; Nilai Jual; Sale Pisang*

**Abstract.** Banana is one of the fruits that are very popular with various groups ranging from children, and teenagers, to the elderly, including in the city of Probolinggo. Banana Contains various benefits needed by the body and is very rich in vitamins. So there are so many banana sellers in the city of Probolinggo, but if bananas are sold directly, they will have a low selling value, even though bananas can be processed into a product that has a high selling value. Community service program activities are carried out in Patemon Village, Krejengan District, and Probolinggo Regency, while the targets in this program are housewives who have a home business in the form of processed banana sales. In this business analysis, we will discuss traditional cakes, namely banana sales, this program aims to provide an understanding of the importance of good business management and the manufacture of attractive packaging and labels, this aims to increase the selling value of banana sale products and is expected to be able to increase sales volume.

*Keywords: Business Management ; Selling Point; Banana Sale*

## Latar Belakang

Buah pisang merupakan salah satu jenis komoditas hortikultura dalam buah-buahan yang memiliki nilai ekonomi cukup tinggi, bagi masyarakat Indonesia. Pisang juga merupakan salah satu buah yang sangat populer di masyarakat karena mudah dibudidayakan dengan biaya perawatan cukup rendah dan buah tersebut selalu tersedia sepanjang waktu. Komoditas ini juga dimanfaatkan dalam industri makanan seperti kriping pisang, kripik, sale pisang, getuk dll sehingga peluang permintaan pisang sebagai bahan baku industri makanan juga meningkat.

Adapun produksi buah pisang per kabupaten di provinsi Jawa Timur pada tahun 2018 Kabupaten Lumajang menempati urutan ke empat setelah Kabupaten Banyuwangi yaitu sebanyak 1.040.966 kuintal sedang Kabupaten Banyuwangi diurutan Ketiga yaitu sebanyak 1.589.123 kuintal per tahun (BPS Jatim, 2019)

Produksi pisang yang melimpah akan membuka peluang usaha dalam pengembangan produksi olahan pisang, salah satunya usaha pembuatan sale pisang Berlin yang ada di Desa Patemon Kecamatan Krejengan. Sale pisang merupakan salah satu bentuk olahan pisang kering yang dibuat melalui proses pengeringan dengan atau tanpa pengasapan sampai kadar air tertentu. Pengeringan dapat dilakukan dengan sinar matahari atau oven (Suryanti, 1992). Sale pisang sangat disukai oleh berbagai lapisan masyarakat karena rasanya manis dan gurih cocok untuk dijadikan cemilan serta dijadikan buah tangan sehingga bisa dijadikan peluang usaha bagi rumah tangga atau *home industry*.

Mitra pada program pengabdian masyarakat ini adalah *home industri* sale pisang pada Usaha Kelompok Bersama (KUB) Wasilah Barsah di Desa Patemon Kecamatan Krejengan Kabupaten Probolinggo. Usaha sale pisang tersebut telah didirikan kurang lebih 7 tahun terdiri dari 7 perajin yang tergabung dalam kelompok KUB BARSAH.

Sistem yang mengatur proses produksi, manajemen usaha dan pemasaran agar usahanya benar-benar berjalan lancar dan sesuai dengan mekanisme yang diinginkan maka perlu manajemen usaha maupun pemasarannya.

Dengan demikian akan mudah di dalam menerapkan manajemen usaha sehingga berjalan lancar, rapi dan sukses meskipun usaha tersebut semula kecil. Memperbanyak variasi bentuk dan jenis sale pisang yang produksi sehingga konsumen akan memiliki banyak pilihan. Sedangkan model kemasan dianjurkan sebersih, serapi, dan semenarik mungkin. Kemasan juga sangat mempengaruhi minat konsumen karena penampilan produk yang menarik dan higienis. Bentuk kemasan sale pisang, mahal atau murah, pengusaha harus pandai mengemasnya.

Dalam analisa usaha ini akan membahas mengenai sale pisang. Jika melihat kompetitor yang bergerak dibidang usaha yang sama, memang sudah cukup banyak. Dengan inovasi rasa yang lebih enak, ukuran yang cantik dan menarik, harga yang ekonomis dan yang paling penting sehat dan higienis dengan memberikan kemasan dan label yang menarik juga sehingga produk yang kami miliki mampu bersaing dan laku dipasaran. Dengan usaha sale pisang Bu Wasilah barsah yang sudah memiliki pelanggan tetap maka akan menambah pemasarannya dengan membuat kemasan yang menarik untuk mencari pasar dan bahkan agen yang mau menjualnya, sehingga akan ada banyak yang membantu untuk mengembangkan usaha sale pisang ini.

Fasilitas atau sarana dan prasarana yang dimiliki oleh *home industri* sale pisang “Barsah” cukup memadai untuk dikembangkan lagi, hanya sarana dan prasarana untuk manajemen usaha, membuat kemasan belum tersentuh untuk dikembangkan. Oleh karena itu perlu adanya pendampingan dan pelatihan.

## **TUJUAN DAN MANFAAT**

Tujuan dan manfaat dari adanya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk memberikan pemahaman dan pelatihan terkait pentingnya menerapkan manajemen usaha yang baik dan membuat kemasan yang menarik, hal ini agar produk sale pisang yang dijual mempunyai nilai jual tinggi dan mampu meningkatkan volume penjualan.



Gambar 1. lokasi mitra Kelompok Bersama (KUB) Wasilah Barsah di Desa Patemon Kec. Krejengan Kab. Probolinggo

### Metode Pelaksanaan

#### A. Tahapan pelaksanaan:

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan oleh Tim Pengabdian yang terdiri dari tujuh orang mahasiswa semester VI Program Studi Ekonomi, Fakultas Sosial dan Humaniora, Universitas Nurul Jadid. Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Jumat, 1 Juli 2022. Dengan jumlah partisipan yang hadir 7 orang.



Gambar 2. Tanya jawab dengan mitra

Berdasarkan uraian sebelumnya serta hasil diskusi dengan mitra, maka prioritas permasalahan yang harus diselesaikan bersama mitra *home*

*industri* sale pisang pada Kelompok Usaha Bersama (KUB) di Desa Patemon Kecamatan Krejengan Kabupaten Probolinggo adalah memperbaiki manajemen wirausaha dan pembuatan kemasan serta labeling pada produk sale pisang.

Tahap 1 untuk bidang produksi adalah mempersiapkan materi pelatihan bersama dengan tim pengabdian dari survei awal yang dilakukan kepada mitra terhadap bagaimana proses produksi yang dilakukan oleh mitra dan melakukan diskusi tentang kebutuhan mitra dalam melaksanakan proses produksi sale pisang.

Tahap 2 untuk bidang manajemen adalah memberikan materi pengetahuan dan membuka wawasan kepada mitra tentang manajemen wirausaha sampai dengan pentingnya kemasan dan labeling pada produk sale pisang sehingga tercipta sale pisang yang higienis dan melakukan pelatihan manajemen usaha sampai dengan kemasan dan labeling melalui pemberian materi dan diskusi dengan mitra serta pendampingan manajemen usaha sampai dengan pembuatan kemasan dan labeling.

Tahap 3 untuk bidang pemasaran adalah dengan melakukan evaluasi hasil pelatihan dan pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan kemasan dan labeling yang dimana merupakan unsur dari manajemen pemasaran dengan memantau realisasi dari pembuatan kemasan dan label yang menunjang pemasaran sale pisang.

## B. Partisipasi Mitra

Dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, mitra menyediakan tempat pelaksanaan, fasilitas sarana dan prasarana yang dibutuhkan. Mengajak warga setempat untuk ikut serta dalam kegiatan pendampingan dan pelatihan teknik pengemasan dan pembuatan pembukuan usaha.

## C. Peran dan Tugas Masing - Masing Anggota

Peran dan tugas masing - masing anggota dalam pelaksanaan program ini kami membentuk kelompok menjadi tiga tim. Tim pertama (fathor, Rohmat, dan Zammil) bertugas untuk melakukan pendampingan dan

pelatihan tentang meningkatkan manajemen wirausaha *home industri* sale pisang. Tim kedua (Veri dan Kusnadi) bertugas untuk melakukan Pemasaran membantu mitra kami dalam memasarkan produknya, seperti melakukan promosi di media sosial agar lebih dikenal oleh masyarakat luas.

Tim ketiga (Fauzi dan Yaqin) Pembuatan kemasan yang menarik serta membantu membuat design labelling pada kemasan produk sale pisang

### Hasil dan Pembahasan

Hasil yang sudah dicapai dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai berikut :

- a. Memberikan pembelajaran dan pendampingan dalam meningkatkan manajemen wirausaha *home industri* sale pisang KUB Barsah di Desa Patemon Kecamatan Krejengan Kabupaten Probolinggo. Memberikan penjelasan kepada *home industri* sale pisang KUB Barsah di Desa Patemon Kecamatan Krejengan Kabupaten Probolinggo selaku mitra dalam pengabdian ini bagaimana cara meningkatkan manajemen wirausaha melalui usaha yang sudah di tekuni selama ini, yaitu mengenai :
  - 1) Kualitas produk, bagaimana membuat produk yang berkualitas, salah satu nya melalui tampilan kemasan yang baik dan menarik sehingga mampu menarik minat beli masyarakat.



Gambar 3. Pendampingan Manajemen wirausaha

- 2) Pemasaran, membantu mitra kami dalam memasarkan/mengenalkan produknya untuk lebih dikenal lagi oleh masyarakat luas, selain masyarakat di lingkungan dimana Ibu Wasilah Barsah tinggal, dengan memanfaatkan media sosial yang ada. (WhatsApp, Instagram dan Facebook). Promosi dengan cara ini sangat mudah dan bisa dikendalikan langsung setiap saat oleh mitra kami. Disamping itu kami juga membuat banner sedang untuk salah satu mitra (*home industri* sale pisang) untuk diletakkan di depan rumah. Banner ini bertujuan untuk mempermudah customer mencari lokasi sehingga bisa membantu mempromosikan mengenai produk apa saja yang dijual.



Gambar 4. Penyerahan Banner sebagai salah satu media promosi

- 3) Pembuatan kemasan yang menarik serta membantu membuat design labelling pada kemasan produk sale pisang. Bagaimana membantu mitra kami dalam hal ini mitra *home industri* sale pisang di Desa Patemon dalam membuat kemasan yang menarik, maka kami memberikan bantuan peralatan berupa mesin *Hand Sealer/ Impulse Sealer* sebanyak 1 unit (ukuran sedang). Mesin ini digunakan

untuk merekatkan plastik pada sisinya sehingga kemasan bisa tertutup rapat. Dengan bantuan peralatan tersebut diharapkan bisa mengefisienkan waktu dan membuat tampilan kemasan lebih rapi dan menarik. Sebelumnya *home industri* sale pisang selaku mitra hanya menggunakan plastik biasa yang direkatkan menggunakan api kecil pada lilin. Selain itu kami juga membantu membuat design labelling pada produk yang dipasarkan oleh salah satu mitra pemilik *home industri* sale pisang. Mitra kami sebenarnya sudah membuat dan meletakkan label pada setiap produk yang di pasarkan disetiap kemasan yang dijual, tapi masih sederhana. Untuk itulah kami mencoba untuk menawarkan dan membuatkan design terbaru, dengan harapan akan membuat tampilan kemasan produk menjadi lebih bagus dan menarik.

Tahapan pelaksanaan pengabdian yang sudah dilakukan sampai saat ini adalah pada tahapan:

- a) Membantu dalam hal pembuatan kemasan dengan memberikan bantuan berupa alat untuk merekatkan kemasan yang siap dipasarkan agar terlihat rapi,
- b) Membantu membuatkan label yang menarik pada kemasan dengan mengganti label yang lama,
- c) Membantu melakukan promosi dengan memasang banner sedang di depan rumah mitra (pemilik *home industri* sale pisang).

Hasil yang diharapkan pada tahap ini adalah meningkatnya jumlah pembeli/*customer* dari mitra kami yakni *home industri* sale pisang. Pada tahapan selanjutnya adalah evaluasi hasil pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan kemasan dan labeling. Capaian yang dihasilkan dapat dilihat dalam tabel sebagai berikut:

No.	Uraian	Prosentasi
1	Membantu dalam hal pembuatan kemasan dengan memberikan bantuan berupa alat untuk merekatkan kemasan yang siap dipasarkan agar terlihat rapi,	100 %
2	Membantu membuat label yang menarik pada kemasan dengan mengganti label yang lama,	100%
3	Membantu melakukan promosi dengan memasang banner sedang di depan rumah mitra, pemilik <i>home industri</i> sale pisang KUB Barsah Desa Patemon Kecamatan Krejengan Kabupaten Probolinggo	100%

## Penutup

### Kesimpulan

Pengabdian ini untuk penguatan produksi pisang sale pada Kelompok Usaha Bersama (KUB), yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan pada masyarakat dalam memproduksi pisang sale yang lebih baik, agar permintaan produksi pisang sale meningkat. Kegiatan pengabdian yang sudah dilakukan berupa manajemen wirausaha yang meliputi promosi dan pemasaran serta pentingnya kemasan dan labeling pada produk sale pisang, dimana dalam pengabdian ini kami membantu mitra (pemilik home industri sale pisang) untuk masalah kemasan dengan membuat label baru yang menarik untuk diletakkan pada kemasan yang akan dipasarkan serta memasang banner sedang di depan rumah mitra (home industri sale pisang) sebagai sarana promosi. Di harapkan dengan kegiatan pengabdian yang kami lakukan ini dapat menambah jumlah pelanggan/konsumen dari mitra kami (home industri sale pisang).

### Daftar Pustaka

- Almaidah, S. (2021). *Penyuluhan Manajemen Usaha Kecil Pada Kelompok Masyarakat Desa Mlopoharjo Kecamatan Wuryantoro Kabupaten Wonogiri*. Janaka: Jurnal Pengabdian Masyarakat Kewirausahaan Indonesia, 2(1), 1-9.
- Augustinah, Ferdianty, dkk. 2017. *Manajemen Usaha dan Pembuatan Kemasan Serta Labeling Home Industri Kue Basah Pada Usaha Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya*. Unitomo Surabaya

- Badan Pusat Statistik, (2018). Jawa Tengah Dalam Angka, <http://jateng.bps.go.id> diakses tanggal 27 Agustus 2018.
- Hutomo, m. (2000). *Pemberdayaan masyarakat dalam bidang ekonomi, tinjauan teoritik dan implementasi (1 lembar)*. Diakses dari [www.bappenas.go.id](http://www.bappenas.go.id) diakses tanggal 11 April 2013
- Mulyadi Nitisusastro. 2015. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Penerbit Alfabeta
- Nayla, Akifa, P. 2014. *Komplet Akuntansi Untuk UKM dan Waralaba*. Jakarta: Laksana
- Nugroho, T. S. P. (2021). *Peningkatan keterampilan berbisnis dengan menggunakan media instagram*. *Janaka: jurnal pengabdian masyarakat kewirausahaan indonesia*, 2(1), 29-34.
- Suryati, (1992). *Budidaya, pengolahan dan pemasaran pisang*. Penebar swadaya. Jakarta
- Suryanti dan Supriyadi, 2008. *Pisang budidaya, pengolahan dan prospek pasar*. Penebar swadaya, Jakarta.
- Tim Penyusun. (2016), *Pedoman Pengabdian Kepada Masyarakat* (Edisi 2 tahun 2016), Sekolah Tinggi Keguruan dan Ilmu Pendidikan (STKIP) PGRI Tulungagung, Agustus 2016.
- Viga Dwitama Putri, 2019. *Kelayakan finansial dan kontribusi pendapatan usaha sale pisang gulung terhadap pendapatan rumah tangga perajin di Desa Mertasari*. "Skripsi" Fakultas Pertanian