Jurnal Pengabdian Masyarakat Multidisiplin
Volume 8 No. 2 | Februari 2025 : Hal : 253-264

ISSN CETAK : 2715-8187
ISSN ONLINE : 2614-7106

PEMBERDAYAAN EKONOMI LOKAL MELALUI PENGOLAHAN HASIL PERTANIAN BAGI IBU RUMAH TANGGA SEKITAR UIN SATU TULUNGAGUNG

[1)]Risdiana Himmati, [2)]Lativa Hartiningtyas, [3)]Adinda Putri Yesa Isnawati
[1,2,3)] Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung
[1,2,3)] Jl. Mayor Sujadi No. 46, Plosokandang, Tulungagung - Jawa Timur - Indonesia
E-mail : *risdianahimmati@gmail.com*

ABSTRAK
Program pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pendapatan keluarga, khususnya ibu rumah tangga, melalui pelatihan pengolahan keripik pisang. Pelatihan ini mengajarkan teknik pengolahan pisang menjadi keripik yang renyah dan bernilai ekonomi tinggi, dengan memanfaatkan potensi buah pisang yang melimpah di sekitar. Menggunakan metode *Asset Based Community Development* (ABCD), program ini berfokus pada pemberdayaan komunitas dengan memanfaatkan aset lokal dan meningkatkan keterampilan produksi. Selain pelatihan teknis, peserta juga mendapatkan pendampingan dalam aspek pemasaran dan pengemasan produk. Melalui sesi mentorship dari ahli pemasaran, ibu rumah tangga diberikan wawasan tentang strategi pemasaran digital dan pentingnya branding produk. Hasilnya, peserta berhasil meningkatkan kualitas produk, memperbaiki pengemasan, dan memasarkan produk melalui berbagai saluran, termasuk media sosial. Program ini berdampak positif terhadap peningkatan pendapatan keluarga peserta, menciptakan peluang usaha baru, dan memperluas pasar. Dengan pendekatan yang komprehensif, program ini diharapkan dapat menciptakan keberlanjutan ekonomi di tingkat lokal dan meningkatkan kesejahteraan ibu rumah tangga.

Kata Kunci: Pemberdayaan Perempuan, Ekonomi Kreatif, Pengolahan, Pemasaran dan Pengemasan Produk

ABSTRACT
This community service program aims to increase family income, especially for housewives, through training in banana chip processing. This training teaches the technique of processing bananas into crispy chips with high economic value, utilizing the abundant potential of bananas in the surrounding area. Using the Asset Based Community Development (ABCD) method, this program focuses on community empowerment by utilizing local assets and enhancing production skills. In addition to technical training, participants also receive guidance in product marketing and packaging aspects. Through mentorship sessions from marketing experts, housewives were given insights into digital marketing strategies and the importance of product branding. As a result, the participants successfully improved product quality, enhanced packaging, and marketed their products through various channels, including social media. This program has a positive impact on increasing the income of the participants' families, creating new business opportunities, and expanding the market. With a comprehensive approach, this program is expected to create economic sustainability at the local level and improve the welfare of housewives.

Keyword: *Economic Empowerment, Processing, Marketing and Product Packaging*

PENDAHULUAN

Fokus utama dalam strategi pembangunan jangka panjang adalah pada pengembangan ekonomi yang bertujuan mencapai keseimbangan antara sektor pertanian dan industri. Untuk mencapai tujuan ini, penting bagi sektor pertanian untuk memiliki kekuatan dan kemampuan yang cukup guna mendukung pertumbuhan sektor industri yang tangguh dan modern. Hal ini tercermin dalam arah kebijakan pemerintah yang menekankan pentingnya memperkuat sektor pertanian, mengingat lebih dari 70% penduduk di pedesaan mengandalkan pertanian sebagai sumber utama penghidupan mereka [1]. Program pembangunan jangka panjang dirancang dengan dasar ekonomi yang berfokus pada dua sektor utama, yaitu pertanian dan industri, dengan mempertimbangkan keterkaitannya dengan sektor-sektor lainnya. Khususnya untuk daerah pedesaan, kebijakan pembangunan tetap menitikberatkan pada pengembangan sektor-sektor ini dengan tujuan untuk mengakselerasi pertumbuhan ekonomi regional dan meningkatkan kontribusi terhadap Pembentukan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) di daerah tersebut [2].

DOI : https://doi.org/10.36341/jpm.v8i2.5779
Some rights reserved BY-NC-SA 4.0 International License

Pengembangan daerah sangat dipengaruhi oleh potensi yang dimiliki oleh setiap wilayah, sehingga kebijakan pemerintah daerah haruslah mengacu pada potensi lokal yang dapat dikembangkan, terutama di sektor pertanian [3]. Potensi ini bervariasi, namun banyak yang terdapat di lingkungan agraris, seperti pengembangan perkebunan, peternakan, perikanan, budidaya hortikultura, pertambangan, industri, dan potensi pariwisata [4]. Untuk mempercepat pertumbuhan ekonomi di pedesaan, diperlukan pendekatan yang holistik dengan mengarahkan pengembangan sektor pertanian ke arah sistem agribisnis dan agroindustri [5]. Pendekatan ini tidak hanya akan mengembangkan nilai tambah sektor pertanian, tetapi juga berpotensi untuk mengintensifkan kenaikan pendapatan bagi pelaku usaha agribisnis dan agroindustri di pedesaan [6]. Oleh karena itu, dalam upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat, sangat penting untuk memberikan prioritas pada pembangunan sektor agribisnis secara nasional, sambil memastikan bahwa manfaat pembangunan tersebut merata hingga ke pelosok pedesaan [4].

Dalam konteks ini, program pengabdian masyarakat tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan pendapatan dan kualitas hidup ibu rumah tangga, tetapi juga untuk memperkuat ketahanan ekonomi lokal serta mempromosikan inklusivitas dalam pembangunan ekonomi daerah. Dengan demikian, program ini diharapkan dapat menjadi tonggak dalam upaya pemerataan pembangunan ekonomi yang berkelanjutan di Indonesia.

Program ini berfokus pada penguatan ekonomi lokal dengan tujuan utama meningkatkan perekonomian ibu rumah tangga, mengingat peran krusial mereka dalam mengelola rumah tangga dan kontribusi signifikan dalam sektor pertanian skala kecil dan menengah di pedesaan. Di sekitar UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, banyak ibu rumah tangga memiliki potensi besar untuk mengembangkan usaha-usaha ekonomi lokal. Dengan memberdayakan ibu rumah tangga melalui pendekatan agribisnis dan agroindustri, diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan mereka serta mendorong pertumbuhan ekonomi daerah secara berkelanjutan.

Keberhasilan pemberdayaan ekonomi berbasis pertanian dapat dilihat dari studi kasus di Kabupaten Kulon Progo, Daerah Istimewa Yogyakarta, yang sukses menjalankan program "Bela Beli Kulon Progo" untuk mendukung UMKM lokal, termasuk usaha makanan berbasis pertanian seperti keripik pisang dan produk olahan lainnya. Program ini melibatkan pelatihan kewirausahaan, penguatan jaringan pemasaran, serta dukungan dari pemerintah daerah dalam bentuk akses permodalan dan promosi digital. Hasilnya, lebih dari 60% pelaku usaha kecil di Kulon Progo mengalami peningkatan pendapatan hingga 40% dalam satu tahun pertama, dengan produk mereka mulai masuk ke pasar modern dan platform e-commerce nasional. Studi ini menunjukkan bahwa dengan strategi yang tepat, pemberdayaan ibu rumah tangga dalam sektor agribisnis dapat memberikan dampak yang signifikan terhadap ekonomi daerah.

Di sisi lain, ibu rumah tangga di sekitar UIN Tulungagung menghadapi sejumlah tantangan spesifik yang membuat mereka sulit untuk mengembangkan usaha ekonomi lokal. Salah satu tantangan utama adalah kurangnya akses modal dan pelatihan kewirausahaan, yang membuat banyak ibu rumah tangga kesulitan memulai usaha atau meningkatkan skala produksi. Selain itu, persaingan dengan produk komersial dari luar daerah juga menjadi kendala, karena keterbatasan strategi pemasaran dan branding produk lokal. Minimnya akses ke teknologi digital dan keterampilan pemasaran online juga menghambat mereka dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Oleh karena itu, program ini dirancang untuk tidak hanya memberikan keterampilan teknis dalam pengolahan produk, tetapi juga membekali peserta dengan keterampilan pemasaran digital,

DOI : https://doi.org/10.36341/jpm.v8i2.5779 *Corresponding Author*: Risdiana Himmati

manajemen keuangan usaha kecil, serta akses ke jaringan distribusi yang lebih luas.

Pengembangan ekonomi lokal ini dilakukan dengan memanfaatkan kegiatan pertanian sebagai faktor penentu, yang dapat digunakan sebagai bentuk pemberdayaan ibu rumah tangga yang multitasking, yaitu dapat menghasilkan pendapatan tambahan dan tetap mengerjakan tugas domestiknya. Oleh karena itu, program pemberdayaan yang sesuai adalah pelatihan dalam mengolah hasil bumi yang dimiliki, sehingga ibu rumah tangga bisa ikut membantu perekonomian keluarga dan memanfaatkan waktu luang untuk meningkatkan perekonomian lokal.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat memilih untuk menerapkan metode *Asset Based Community Development* (ABCD), yang dikembangkan berdasarkan prinsip-prinsip oleh John McKnight dan Jody Kretzmann, pendiri *The Asset-Based Community Development* (ABCD) *Institute*. Pendekatan ini membantu komunitas untuk memahami kondisi internal mereka dan potensi perubahan yang bisa mereka capai. Metode ini mengarahkan pada perubahan yang diinginkan oleh komunitas, serta membantu mereka mewujudkan visi mereka. Metode ABCD merupakan upaya untuk mengembangkan, memberdayakan, dan meningkatkan potensi yang telah ada dalam suatu komunitas untuk dapat mencapai peningkatan sesuai dengan tujuan pengabdian masyarakat.

McKnight dan Kretzmann (1993) mengemukakan enam prinsip yang esensial bagi pemberdayaan masyarakat lokal, yang dikenal sebagai "*local enablers*", Untuk mewujudkan pemberdayaan yang berkelanjutan, enam prinsip utama perlu diterapkan di setiap tahap kegiatan pengabdian, yaitu apresiasi, keterlibatan aktif, psikologi positif, deviasi positif, pembangunan berbasis potensi internal, dan hipotesis heliotropik. Pendekatan ini juga memperhitungkan tiga dimensi waktu dalam kehidupan masyarakat lokal, yaitu masa lampau, saat ini, dan masa yang akan datang guna memahami konteks serta harapan komunitas secara komprehensif.

Prinsip apresiasi dapat melalui penghargaan sederhana pada pencapaian yang telah dilakukan kelompok komunitas masyarakat, dalam hal ini adalah komunitas ibu rumah tangga. Selanjutnya, prinsip keterlibatan aktif dilakukan dengan membaurkan diri dan berinteraksi secara langsung dengan komunitas yang menjadi sasaran pengabdian masyarakat. Prinsip psikologi positif adalah bagaimana pelaksana pengabdian mengidentifikasi kondisi psikis dan lingkungan keluarga komunitas yang menjadi sasaran pengabdian. Selanjutnya, prinsip deviasi positif. Deviasi merupakan bentuk penyimpangan atau sesuatu yang tidak sama dengan karakteristik sebagian besar anggota dalam suatu komunitas masyarakat. Hal yang menjadi *outlier* ini tidak serta merta diubah, namun berusaha untuk digali dan dikembangkan potensinya. Prinsip selanjutnya yaitu pembangunan berbasis potensi internal atau *endogenous*. Istilah ini memiliki makna dari dalam atau dikembangkan dari potensi internal. Prinsip ini berupaya untuk memanfaatkan potensi dari dalam diri masyarakat itu sendiri dengan upaya yang berbeda dari yang telah dilakukan sebelumnya. Kegiatan pengabdian yang dilaksanakan ini lebih menitik beratkan pada pencarian dan penggalian potensi apa yang bisa dibangun untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Dalam metode pengabdian masyarakat ABCD, terdapat prinsip hipotesis heliotropik. Hipotesis berarti dugaan sementara berdasarkan kajian teori dan empiris. Sedangkan heliotropik artinya adalah perkembangan yang mengarah pada sumber daya. Dalam prinsip ini, pengabdian berupaya untuk membelajarkan masyarakat untuk mengembangkan potensinya dengan memanfaatkan

DOI : https://doi.org/10.36341/jpm.v8i2.5779 *Corresponding Author*: Risdiana Himmati

sumber daya yang sudah ada atau dimiliki. Dalam upaya pemberdayaan masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan, perlu adanya kemampuan untuk mengenali sumber daya yang bisa diolah dan dimanfaatkan secara optimal tanpa merugikan atau merusaknya. Dalam prinsip ini, pengembangan potensi dengan memanfaatkan sumber daya bukan hanya pada saat program ini dilaksanakan, namun tetap diimplementasikan untuk kesejahteraan komunitas secara berkelanjutan.

Dalam konteks ini, aset merujuk pada berbagai jenis seperti ekonomi, lingkungan, fisik, non-fisik, dan sosial. Ini berarti bahwa kepemilikan aset tidak hanya terbatas pada barang-barang fisik seperti tanah atau bangunan. Aset dapat berarti segala sesuatu yang dianggap berharga atau sebagai kekayaan. Aset juga merupakan suatu pengetahuan, kemampuan, dan kapabilitas individu dalam masyarakat yang dapat dimanfaatkan untuk pemberdayaan kreativitas. Dalam penerapan metode ABCD, fasilitator yang datang ke komunitas tidak hanya sebagai pengamat yang melihat kehidupan sehari-hari komunitas. Mereka juga memainkan peran penting dalam mendorong kemandirian komunitas untuk meningkatkan kualitas lembaga atau organisasi mereka.

HASIL

Pelaksanaan Pelatihan Pengolahan Keripik Pisang Bagi Ibu Rumah Tangga dalam Rangka Meningkatkan Pendapatan

Dalam rangka untuk meningkatkan pendapatan bagi para ibu rumah tangga telah diadakan pelatihan pengolahan keripik pisang. Adapun salah satu alasan dipilihnya pelatihan pengolahan keripik pisang karena potensi buah pisang yang menjadi bahan dasar pembuatan olahan itu mudah ditemui di lingkungan sekitar. Buah pisang sendiri tersedia dengan jenis yang berlimpah. Pisang yang biasanya ditemui di sekitar yaitu jenis pisang komersial, antara lain jenis pisang ambon, pisang kepok, pisang raja, pisang nangka, pisang mas, dan masih banyak lagi [7].

Pelatihan pengolahan keripik pisang diikuti oleh 30 ibu rumah tangga. Pertama-tama pada pelatihan, para ibu rumah tangga diajari mengenai cara memilih pisang mentah yang mempunyai tekstur yang tepat untuk dijadikan keripik pisang. Di mana pada pelatihan ini, jenis pisang yang dipilih adalah jenis pisang kepok. Pisang kepok dipilih karena teksturnya yang bagus dan ukuran panjangnya yang pas. Setelah tahap pemilihan pisang mentah, selanjutnya yaitu pengupasan kulit pisang. Setelah pisang dikupas, maka langkah selanjutnya yaitu pisang diiris tipis-tipis. Pisang diris dengan irisan membujur atau memanjang. Hal tersebut untuk menjadikan pisang renyah dan matang dengan sempurna saat disajikan.

Gambar 1. Proses Pengupasan Kulit Pisang Kepok

DOI : https://doi.org/10.36341/jpm.v8i2.5779 *Corresponding Author*: Risdiana Himmati

Langkah selanjutnya setelah pisang diiris tipis-tipis, lalu hasil irisan pisang tersebut direndam dalam larutan tertentu dan garam selama beberapa menit. Untuk proses pengirisan pisang, lebih efektif dan mudah jika menggunakan parutan. Hal ini dikarenakan agar tingkat ketebalan dari pisang konsisten dan lebih cepat prosesnya. Setelah pisang direndam dalam larutan tertentu, langkah selanjutnya yaitu proses penggorengan pisang. Proses penggorengan pisang dengan menggunakan suhu yang tetap terjaga yaitu dengan suhu yang tidak terlalu rendah atau terlalu tinggi. Hal tersebut guna menghasilkan keripik pisang yang matang dengan sempurna dengan rasa yang gurih dan renyah, serta warna yang dihasilkan kuning keemasan atau tidak berubah warna menjadi hitam. Agar keripik pisang yang dihasilkan tetap terjaga kerenyahan dan cita rasanya, para peserta ibu rumah tangga juga diajari mengenai cara sederhananya.

Gambar 2. Proses Pengirisan dan Penggorengan Pisang

Akan tetapi, pisang yang melalui proses penggorengan seperti diolah menjadi keripik tersebut, beberapa kandungan gizi yang ada dalam pisang mengalami perubahan. Beberapa kandungan seperti vitamin C dan vitamin B6 dapat berkurang dalam proses penggorengan tersebut. Karena kedua vitamin tersebut sensitif terhadap panas [8]. Namun, para penikmat keripik pisang tidak perlu khawatir karena di dalam keripik pisang terkandung kalori yang lebih tinggi dibandingkan pisang yang tanpa diolah atau pisang yang masih segar. Untuk meminimalisir pengurangan kandungan manfaat dalam keripik pisang, beberapa masyarakat menggunakan metode penggorengan tanpa minyak yaitu dengan menggunakan *air fryer*. *Air fryer* merupakan alat penggorengan yang aman salah satunya untuk mengolah keripik pisang. *Air fryer* mempunyai banyak kelebihan antara lain hasil gorengan lebih renyah dan krispi, lebih sehat dikonsumsi, tidak merubah rasa, dan praktis dalam penggunaanya. Namun, terlepas dari kelebihannya, air fryer juga mempunyai kelemahan antara lain harganya yang mahal, tidak dapat menggoreng dalam jumlah yang banyak karena kapasitasnya kecil, dan tidak semua jenis masakan dapat diolah menggunakan *air fryer* [9].

Olahan keripik pisang menjadikan nilai ekonomi yang baru khususnya bagi para peserta ibu rumah tangga. Dengan berbekal ilmu yang diperoleh dalam pelatihan, ibu rumah tangga dapat menerapkannya di rumah dan dapat dijadikan sebagai usaha rumahan sebagai pendapatan

DOI : https://doi.org/10.36341/jpm.v8i2.5779 *Corresponding Author*: Risdiana Himmati

tambahan para ibu rumah tangga. Adanya olahan keripik pisang juga sebagai upaya untuk memanfaatkan buah pisang yang tersedia melimpah di lingkungan sekitar. Buah pisang segar yang belum diolah harganya terjangkau namun masih terabaikan, sehingga untuk dapat menjadikan nilai tambah pada pisang maka dilakukan pengolahan produk baru. Yang mana tujuan akhir yaitu menambah pendapatan para ibu rumah tangga.

Adanya inovasi olahan keripik pisang merupakan pilihan usaha yang tepat. Usaha keripik pisang juga memerlukan modal yang relatif kecil sehingga memudahkan para ibu rumah tangga untuk merintis usaha rumahan tersebut. Usaha keripik pisang merupakan salah satu peluang usaha yang fleksibel dan untuk waktu pengolahannya dapat disesuaikan dengan waktu luang ibu rumah tangga. Usaha keripik pisang juga memerlukan sedikit latihan dan peralatan yang digunakannyapun sederhana dan mudah didapat masyarakat. Sehingga itu tidak diperlukan biaya tambahan dalam pengolahannya. Adapun untuk jumlah produksinya, dapat disesuaikan dengan kondisi pasar. Sebagai pemula, para ibu rumah tangga dapat memproduksi keripik pisang dengan jumlah yang sedikit dengan pengemasan yang baik di mana hal tersebut untuk menjaring pangsa pasar.

Pendampingan Pemasaran Keripik Pisang dan Pengemasan Produk

Setelah peserta berhasil memproduksi keripik pisang, langkah berikutnya yang tidak kalah penting adalah mendampingi mereka dalam proses pemasaran. Pemasaran menurut Meithiana Indrasari dalam "Pemasaran dan Kepuasan Pelanggan" berarti sebuah aktivitas yang komprehensif, terintegrasi, dan terstruktur yang dijalankan oleh organisasi untuk memenuhi kebutuhan pasar. Hal ini dilakukan dengan menciptakan produk yang memiliki nilai jual, menetapkan harga yang tepat, mengomunikasikan, mendistribusikan, serta melakukan pertukaran penawaran yang bernilai bagi konsumen, mitra bisnis, dan masyarakat luas. [10]. Pendampingan pemasaran dilakukan untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan tidak hanya memiliki kualitas yang baik tetapi juga mampu bersaing di pasar [11].

Sebagai bagian dari pelatihan pengolahan keripik pisang, terdapat sesi pendampingan dan *mentorship* yang diisi oleh Dr. Deni Yudiantoro, M.M., seorang dosen pemasaran yang berpengalaman. Dalam sesi ini, Dr. Deni memberikan wawasan terkait strategi pemasaran yang efektif untuk usaha kecil, seperti keripik pisang. Beliau membahas tentang pentingnya membangun merek (*branding*) yang kuat untuk menarik minat konsumen, teknik pemasaran digital melalui media sosial seperti Facebook dan Instagram, serta cara mengemas produk secara menarik untuk meningkatkan daya saing di pasar. Selain itu, Dr. Deni juga memberikan tips praktis mengenai analisis pasar, strategi penetapan harga, dan cara membangun hubungan baik dengan konsumen serta mitra usaha.

Sesi *mentorship* ini memberikan nilai tambah signifikan pada pelatihan, karena tidak hanya fokus pada aspek teknis pengolahan keripik pisang, tetapi juga pada aspek pengelolaan dan pemasaran produk. Dengan pemahaman ini, peserta pelatihan dapat meningkatkan peluang kesuksesan usaha mereka, baik di pasar lokal maupun di *platform* online. Pendekatan yang komprehensif ini menjadikan pelatihan sebagai program pengabdian masyarakat yang tidak hanya memberikan keterampilan teknis, tetapi juga memberdayakan ibu rumah tangga untuk menjadi pelaku usaha yang kompetitif dan mandiri secara ekonomi.

DOI : https://doi.org/10.36341/jpm.v8i2.5779 *Corresponding Author*: Risdiana Himmati

Gambar 3. Pendampingan dan *Mentoring* oleh Ahli Pemasaran

Dalam sesi *mentorship*, Dr. Deni memberikan pelatihan tentang pentingnya branding produk, strategi pemasaran digital, kemasan menarik, penetapan harga kompetitif, dan pemetaan pasar. Branding dapat membantu pelanggan dalam membedakan produk kida dengan produk orang lain [12]. Kemasan memegang peran krusial karena berkontribusi pada nilai jual dan citra sebuah produk. Kemasan yang sesuai standar mampu meningkatkan persepsi positif, memberikan nilai tambah dalam proses penjualan, serta melindungi produk dengan optimal. Selain itu, desain dan ukuran kemasan yang menarik dan disesuaikan dengan kebutuhan pasar juga dapat memperkuat daya tarik konsumen. [13].

Dengan pendekatan yang diberikan oleh Dr. Deni, strategi pengabdian yang diterapkan tidak hanya berorientasi pada peningkatan keterampilan produksi, tetapi juga pada pengembangan wawasan bisnis yang komprehensif. Tujuan akhirnya adalah menciptakan pelaku usaha kecil yang tidak hanya mandiri, tetapi juga mampu beradaptasi dengan dinamika pasar dan memanfaatkan peluang ekonomi secara optimal. Kehadiran Dr. Deni sebagai mentor memberikan dampak signifikan terhadap keberhasilan pengabdian ini, memastikan bahwa hasil yang dicapai bersifat jangka panjang dan berkelanjutan.

Salah satu aspek utama dari pemasaran adalah pengemasan produk. Menurut Khusniah, pengemasan dapat berarti sistem yang terkoordinasi untuk menyiapkan barang menjadi siap untuk ditransformasikan, disalurkan, disimpan, dijual, dan dipakai [14]. Wadah kemasan membantu mencegah dan mengurangi kerusakan, melindungi produk yang ada di dalamnya, dan melindungi dari gangguan fisik serta bahaya pencemaran. Dalam pendampingan ini, peserta juga diajari cara mengemas keripik pisang dengan baik agar produk terlihat menarik, higienis, dan tahan lama.

Peserta diberikan pelatihan untuk memilih bahan kemasan yang sesuai, seperti plastik berkualitas tinggi yang dapat menjaga kerenyahan produk. Selain itu, mereka juga diajari bagaimana menggunakan alat-alat pengemasan seperti *sealer* untuk memastikan kemasan tertutup rapat dan mencegah udara masuk, sehingga produk tetap tahan lebih lama.

DOI : https://doi.org/10.36341/jpm.v8i2.5779 *Corresponding Author*: Risdiana Himmati

Gambar 4. Proses Penjelasan menggunakan Sealer Kemasan

Agar produk lebih menarik di mata konsumen, peserta juga diberikan opsi untuk menambahkan varian rasa. Bubuk rasa-rasa seperti cokelat, keju, atau balado disediakan agar peserta dapat bereksperimen dan memberikan pilihan lebih banyak kepada konsumen. Pendampingan ini tidak hanya bertujuan meningkatkan nilai produk tetapi juga memberikan inovasi yang dapat memperluas pangsa pasar. Selama proses pendampingan, masing-masing peserta mendapatkan alat pengemasan seperti *sealer*, plastik kemasan, dan bahan tambahan berupa bubuk rasa. Langkah ini bertujuan memberikan bekal langsung kepada peserta agar dapat menerapkan ilmu yang didapat tanpa terkendala alat dan bahan. Peserta juga diajarkan tentang pentingnya memberikan label yang informatif pada kemasan, seperti mencantumkan nama produk, bahan baku, tanggal produksi, dan masa kedaluwarsa.

Gambar 5. Peserta Pendampingan

DOI : https://doi.org/10.36341/jpm.v8i2.5779 *Corresponding Author*: Risdiana Himmati

Pendampingan pemasaran ini sangat relevan dalam konteks pengabdian masyarakat. Proses ini tidak hanya meningkatkan keterampilan individu tetapi juga memberdayakan komunitas. Dengan pemasaran yang baik, produk keripik pisang dapat menembus pasar yang lebih luas, bahkan hingga tingkat regional. Hal ini tentu saja akan meningkatkan pendapatan keluarga peserta, yang mayoritas merupakan ibu rumah tangga. Pendampingan pemasaran yang dilengkapi dengan pelatihan pengemasan juga memiliki dampak ekonomi jangka panjang. Dengan produk yang menarik dan berkualitas, peluang untuk menarik pelanggan tetap menjadi lebih besar. Hal ini membuka kemungkinan untuk memperluas usaha, termasuk menciptakan lapangan pekerjaan bagi anggota keluarga lain atau masyarakat sekitar.

Dalam pendampingan ini, peserta diajarkan cara menganalisis pasar dan menetapkan harga yang kompetitif melalui riset sederhana terhadap produk sejenis di pasar lokal dan online, perhitungan biaya produksi dengan metode *Cost-Plus Pricing*, serta uji pasar untuk mengukur daya beli konsumen. Mereka juga dilatih melakukan *benchmarking* dengan harga produk kompetitor agar tetap kompetitif tanpa mengurangi keuntungan. Selain itu, pemanfaatan media sosial seperti *Story WhatsApp* dan *Facebook Marketplace* digunakan untuk menguji respons pelanggan, seperti salah satu peserta yang berhasil menjual 25 bungkus keripik pisang dalam satu minggu dengan omzet Rp300.000. Strategi ini membantu peserta memahami harga ideal yang menarik pelanggan sekaligus meningkatkan profitabilitas usaha mereka.

Selain dampak ekonomi, program ini juga menanamkan kesadaran akan pentingnya inovasi dan adaptasi terhadap kebutuhan pasar. Peserta diajari bagaimana mengamati tren pasar dan kebutuhan konsumen, seperti meningkatnya permintaan produk kemasan ramah lingkungan atau preferensi terhadap rasa tertentu. Pendekatan ini memberikan keterampilan tambahan kepada peserta, sehingga mereka dapat menjadi pelaku usaha yang tangguh dan inovatif.

Hasil Implementasi Pendampingan Pemasaran dan Pengemasan Produk

Secara umum, peserta berhasil mengembangkan usaha keripik pisang mereka dengan kualitas produk yang meningkat, baik dari segi rasa, tampilan, maupun daya tahan. Peserta mampu mengemas produk dengan lebih profesional, menggunakan alat pengemasan seperti *sealer* yang telah diberikan selama pendampingan. Produk keripik pisang mereka kini memiliki kemasan yang tertutup rapat dan higienis, sehingga dapat menjaga kerenyahan dan cita rasa dalam waktu yang lebih lama. Desain kemasan juga menjadi lebih menarik dengan tambahan label informatif yang mencantumkan nama produk, komposisi, tanggal produksi, dan masa kedaluwarsa, yang memberikan nilai tambah bagi konsumen.

Hasil pelatihan tersebut sesuai dengan teori pengemasan produk menurut Astiti, yang menyatakan bahwa kemasan mempunyai peran sangat penting di mana kemasan yang standar dapat mengangkat citra produk, memberikan nilai tambah dalam penjualan, dan melindungi produk dengan baik. Kemasan dengan bentuk dan ukuran yang menarik sesuai kebutuhan juga dapat menambah daya tarik konsumen [13]. Hal tersebut juga diperkuat dalam hasil pengabdian yang dilakukan oleh Anita, dkk. yang menyatakan bahwa dengan adanya pelatihan dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta pelatihan mengenai teknik pengemasan produk yang baik dan benar [15].

DOI : https://doi.org/10.36341/jpm.v8i2.5779 *Corresponding Author*: Risdiana Himmati

Gambar 6. Proses Pengemasan Keripik Pisang

Dari segi pemasaran, peserta mulai memanfaatkan jaringan distribusi lokal, seperti warung dan toko-toko di sekitar lingkungan mereka. Beberapa peserta bahkan telah mencoba memasarkan produk mereka melalui media sosial, seperti Facebook dan Instagram, untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Melalui pemasaran secara online tersebut, omzet penjualan produk mengalami peningkatan yang signifikan. Berdasarkan data evaluasi program, rata-rata pendapatan peserta meningkat sebesar 35% setelah mengikuti pelatihan dibandingkan sebelum program berjalan. Media sosial pun menjadi salah satu alat yang praktis dalam mempromosikan produk, seperti yang dialami oleh salah satu peserta yang berhasil menjual 25 bungkus keripik pisang dalam satu minggu melalui Story WhatsApp dengan omzet Rp300.000. Hal ini menunjukkan bahwa peserta tidak hanya menerapkan keterampilan teknis tetapi juga berani mengeksplorasi peluang pemasaran modern.[16]. Hal ini menunjukkan bahwa peserta tidak hanya menerapkan keterampilan teknis tetapi juga berani mengeksplorasi peluang pemasaran modern. Hal tersebut sesuai dengan teori pemasaran menurut Indrasari yang menyatakan bahwa agar mampu memenuhi permintaan pasar maka produsen dapat melakukan langkah dalam hal ini misalnya dengan mengkomunikasikan atau menginformasikan produk olahan mereka melalui media sosial yang dimiliki [10].

Selain itu, untuk mempertahankan konsistensi kualitas produk setelah pelatihan selesai, tim pengabdian masyarakat menerapkan mekanisme monitoring dan follow-up. Tim secara berkala melakukan kunjungan lapangan dan diskusi online melalui grup WhatsApp untuk memberikan pendampingan lanjutan. Peserta juga diberikan standar operasional produksi (SOP) yang mencakup teknik pengolahan, standar kebersihan, serta pedoman pengemasan agar kualitas tetap terjaga. Selain itu, beberapa peserta aktif mengikuti sesi evaluasi bulanan untuk berbagi pengalaman dan menemukan solusi atas tantangan yang dihadapi dalam menjalankan usaha mereka. Pendampingan yang diberikan kepada ibu rumah tangga berdampak pada peningkatan pendapatan keluarga. Keripik pisang yang dihasilkan kini dapat dijual dengan harga yang lebih kompetitif karena kemasan dan variasi rasa yang menarik. Dalam beberapa kasus, peserta bahkan mulai menerima pesanan dalam jumlah besar, seperti untuk acara pernikahan atau hajatan, yang memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian keluarga. Hasil pelatihan tersebut juga sesuai dengan pelatihan yang dilakukan oleh Darmawati, dkk. yang menyatakan bahwa pelatihan mengenai pemanfatatan hasil perkebunan pisang menjadi olahan keripik pisang lumer memberikan

DOI : https://doi.org/10.36341/jpm.v8i2.5779 *Corresponding Author*: Risdiana Himmati

dampak positif dari segi ekonomi yaitu pendapatan masyarakat bertambah sehingga meningkatkan taraf ekonomi masyarakat [17]. Pelatihan tersebut juga sejalan dengan pelatihan yang dilakukan oleh Anita, dkk. yang menyatakan bahwa pelatihan pembuatan kerupuk "debog pisang" berdampak positif membantu meningkatkan pendapatan ekonomi masyarakat [15].

Pendampingan yang diberikan juga membantu peserta dalam memahami pentingnya konsistensi kualitas produk. Mereka diajarkan untuk menjaga standar dalam setiap tahap produksi, mulai dari pemilihan bahan baku, proses penggorengan, hingga pengemasan. Yangmana hal tersebut sesuai dengan tujuan dari teori pendampingan salah satunya membantu masyarakat dalam mendapatkan pengetahuan untuk memperkuat kapasitas mereka dalam menjalankan usahanya [18]. Hal ini menciptakan reputasi yang baik di kalangan konsumen dan membuka peluang untuk memperluas pasar.

KESIMPULAN

Pelatihan pengolahan keripik pisang bagi ibu rumah tangga berhasil memberikan dampak positif baik dari segi keterampilan teknis maupun pemasaran. Dengan memanfaatkan potensi pisang yang melimpah di sekitar lingkungan, ibu rumah tangga dapat menghasilkan keripik pisang yang berkualitas dan menarik, baik dari segi rasa, tampilan, maupun kemasan. Pendampingan yang diberikan mengenai pengemasan dan pemasaran, termasuk penggunaan media sosial untuk mempromosikan produk, memperluas jangkauan pasar, serta meningkatkan daya saing produk di pasar lokal. Selain itu, peserta juga diajarkan untuk menjaga kualitas produk secara konsisten dan menciptakan inovasi, seperti varian rasa, yang meningkatkan daya tarik konsumen. Dengan pelatihan ini, ibu rumah tangga tidak hanya memperoleh keterampilan baru, tetapi juga peluang usaha yang dapat menambah pendapatan keluarga, sekaligus memberdayakan mereka untuk menjadi pelaku usaha yang kompetitif dan mandiri secara ekonomi.

REKOMENDASI

Untuk memastikan program ini terus berlanjut, maka diperlukan beberapa langkah strategis. Pertama, program dapat diperluas ke daerah lain yang memiliki potensi pertanian serupa, seperti wilayah dengan produksi pisang yang tinggi tetapi belum dioptimalkan secara ekonomi. Kedua, pembentukan kelompok usaha bersama (KUB) dapat dilakukan agar peserta memiliki wadah resmi untuk berbagi pengalaman, meningkatkan produksi secara kolektif, serta mengakses pendanaan atau bantuan dari instansi terkait. Ketiga, dilakukan pendampingan lanjutan melalui pelatihan digital marketing yang lebih mendalam agar peserta dapat memanfaatkan e-commerce dan meningkatkan daya saing di pasar yang lebih luas.

Program ini juga dapat direplikasi di daerah lain dengan potensi pertanian yang serupa dengan beberapa tahapan utama. Langkah pertama adalah melakukan identifikasi sumber daya lokal untuk memastikan ketersediaan bahan baku serta kesesuaian program dengan kebutuhan masyarakat setempat. Selanjutnya, melibatkan pemangku kepentingan lokal, seperti pemerintah desa, UMKM, dan akademisi, untuk memberikan dukungan dan pendampingan teknis. Selain itu, menyusun modul pelatihan yang adaptif sesuai dengan kondisi sosial ekonomi masyarakat menjadi hal yang penting agar program dapat berjalan secara efektif. Dengan pendekatan yang sistematis dan berbasis komunitas, program ini dapat menjadi model pemberdayaan ekonomi yang berkelanjutan di berbagai daerah.

DOI : https://doi.org/10.36341/jpm.v8i2.5779 *Corresponding Author*: Risdiana Himmati

DAFTAR PUSTAKA

[1] I. . Fadlina, "Perencanaan Pembangunan Pertanian Berkelanjutan di Kota Batu (Kajian tentang Pengembangan Pertanian Organik di Kota Batu)," Universitas Brawijaya, 2013. [Online]. Available: http://repository.ub.ac.id/155991/

[2] L. Limbong, "ANALISIS KONTRIBUSI SEKTOR PERTANIAN TERHADAP NILAI PDRB KABUPATEN DAIRI PROVINSI SUMATERA UTARA," Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2021.

[3] N. MN, "MENGGALI DAN MENGEMBANGKAN POTENSI DAERAH DALAM PERWUJUDAN OTONOMI DAERAH 'Perspektif Konseptual,'" *Econ. J. Indones.*, pp. 267–280, 2008.

[4] D. Pitaloka, "HORTIKULTURA: POTENSI, PENGEMBANGAN DAN TANTANGAN," *G-Tech J. Teknol. Terap.*, vol. 1, no. 1, 2017.

[5] Maryuni, "SISTEM PEMBERDAYAAN EKONOMI KECIL: Industri Pangan dan Industri Kreatif," Banjarmasin, 2017.

[6] S. Maihani and Elfiana, "Pemasaran Produk Pertanian Berbasis Agribisnis Dalam Upaya Percepatan Pertumbuhan Ekonomi Pedesaan," *Lentera J. Ilm. Sains dan Teknol.*, vol. 16, no. 18, 2016.

[7] Suyanti and A. Supriyadi, *Pisang, Budi Daya, Pengolahan, dan Prospek Pasar*. Depok: Penebar Swadaya, 2008.

[8] T. Y. N, Agung, and Yos, "Analisis Nilai Tambah Keripik Gedebog Pisang Industri Rumah Tangga Raffi Snack di Kabupaten Klaten," *JASE J. Agribusiness, Soc. Econ.*, vol. 4, no. 2, 2024.

[9] Daryanto, *Menggunakan, Merawat, dan Memperbaiki Peralatan Dapur*. Rawamangun: PT. Bumi Aksara, 2022.

[10] M. Indrasari, *Pemasaran & Kepuasan Pelanggan*. Surabaya: UP Unitomo Press, 2019.

[11] A. Shodiqin, A. P. KA, S. Suneki, M. Yunus, and I. Y. Kartika, "Inovasi Produksi Packaging Manajemen Usaha dan Digital Marketing Berbasis Environmental Sustainability Bagi Petani Garam Jono," *J. Pengabdi. Masy. Multidisiplin*, vol. 8, no. 1, pp. 68–74, Oct. 2024, doi: 10.36341/jpm.v8i1.5285.

[12] A. F. Akh fawaid, M. Makruf, and L. Lutfiyanto, "Pelatihan Rebranding dan Digitalisasi Marketing Berbasis Website pada UMKM Nyi Leha Batik," *J. Pengabdi. Masy. Multidisiplin*, vol. 7, no. 2, pp. 176–186, Feb. 2024, doi: 10.36341/jpm.v7i2.4015.

[13] N. M. A. G. R. Astiti, *Pentingnya Kemasan dalam Pemasaran Produk*. Surabaya: Surabaya, 2023.

[14] Khusniah, Riza. dkk. "Pelatihan Pengemasan Produk, Pembentukan dan Pendampingan Kelompok Usaha Wanita Binaan Politeknik Negeri Batam di Kampung Melayu," *MID Publ. J. Sustain. Community Dev.*, vol. 2, no. 2, 2024.

[15] Anita, dkk. "Pelatihan Pembuatan Kerupuk 'Debog Pisang' dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Keluarga di Desa Konang Kecamatan Glagah Lamongan Jawa Timur," *E-Amal J. Pengabdi. Kpd. Masy.*, vol. 1, no. 2, pp. 197–204, 2021.

[16] A. A. Ajibulloh, A. I. Mahendra P, and N. Yudhistira, "Pelatihan Pemasaran pada UMKM Sumber Sehat sebagai Cara Untuk Memperkenalkan Produk," *J. Pengabdi. Masy. Multidisiplin*, vol. 7, no. 1, pp. 16–24, Oct. 2023, doi: 10.36341/jpm.v7i1.3458.

[17] Darmawati, dkk. "Pemanfaatan Hasil Perkebunan Pisang di Desa Tanjung menjadi Olahan Keriping Pisang Lumer," *J. Pengabdi. Masy. Bangsa*, vol. 2, no. 6, pp. 2395–2399, 2024.

[18] Septiarti, Serafin Wisni. dkk. *Pendampingan Masyarakat*. Madiun: CV. Bayfa Cindekia Indonesia, 2024.