



## INOVASI DAN PENGEMBANGAN PRODUK OLAHAN MAKANAN KELOMPOK PETANI PISANG DI SENDANGMULYO

**Bambang Sugiarto<sup>1</sup>, Mohamad Irhas Effendi<sup>2</sup>, Nuruni Ika Kusuma Wardhani<sup>3</sup>**

<sup>1,2</sup> Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Yogyakarta

<sup>3</sup> Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur

Email: <sup>1</sup> bambang\_tekim@upnyk.ac.id; <sup>2</sup> m\_irhaseffendi@upnyk.ac.id

<sup>3</sup> ikanuruni.mnj@upnjatim.ac.id

### **Abstract**

*The PbM program was implemented in Sendangmulyo Village, Minggir District, Sleman Regency, Yogyakarta. The partners of this PbM program are the Banana Farmers Group and the Assorted Snack SME Group in Sendangmulyo Village. Mitra Farmers experience problems in their utilization when the selling value of bananas declines and the sale of their crops at a fair price. Partners of the Aneka Snack SME Group have problems in innovating banana-based processed products, which are hygienic, resistant to storage, product standardization, and marketing methods. The purpose of this PbM Program is to increase the productivity of the two partners by fostering cooperation between the two. The specific goal to be achieved is to increase the income of the two partners so that farmers will be more independent and SMEs of various snacks get income savings. The method implemented is training and assistance in the manufacture of various processed bananas and hygienic and registered packaging. The planned activities are conducting training on quality banana cultivation, training in making various banana-based snacks, packaging training, and online marketing programs. Procurement of equipment for the two partners will be carried out, namely a simple banana spiner and slicer, a banana flour production process tool and hygienic packaging methods. It is hoped that with the improvement of managerial aspects, skills, and tools, this activity will be effective. Increasing the productivity of SMEs will sell more packaged hygienic snacks, expand online marketing networks, so that farmers as suppliers will also get more benefits.*

**Keywords:** *Prima Village, Product Quality Improvement and Digital Marketing.*

### **Abstrak**

Program PbM dilaksanakan di Desa Sendangmulyo, Kecamatan Minggir, Kabupaten Sleman, Yogyakarta. Mitra Program PbM ini adalah Kelompok Petani Pisang dan Kelompok UKM Aneka Camilan di Desa Sendangmulyo. Mitra Petani mengalami kendala dalam pemanfaatannya saat nilai jual pisang turun serta penjualan hasil panen dengan harga wajar. Mitra Kelompok UKM Aneka Camilan mempunyai permasalahan dalam inovasi produksi olahan berbasis pisang, yang higienis, tahan penyimpanan, standarisasi produk, dan cara pemasaran. Tujuan Program PbM ini adalah

untuk meningkatkan produktivitas kedua mitra dengan menggalang kerja sama keduanya. Tujuan khusus yang hendak dicapai adalah peningkatan pendapatan kedua mitra sehingga Petani akan lebih mandiri dan UKM Aneka Camilan mendapatkan talbuan penghasilan. Metode yang dilaksanakan adalah pelatihan dan pendampingan pembuatan aneka olahan pisang dan pengemasan yang higienis serta terdaftar. Kegiatan yang direncanakan adalah melakukan pelatihan budidaya penanaman pisang berkualitas, pelatihan pembuatan aneka camilan berbahan dasar pisang, pelatihan pengemasan, dan program pemasaran secara on line. Pengadaan alat bagi kedua mitra akan dilakukan yaitu alat spiner dan slicer pisang sederhana, alat proses produksi tepung pisang dan cara pengemasan higienis. Diharapkan dengan peningkatan aspek manajerial, skill, dan alat maka kegiatan ini akan efektif. Peningkatan produktivitas UKM akan lebih banyak menjual aneka camilan higienis kemasan, memperluas jaringan pemasaran secara on line, sehingga petani sebagai supplier juga akan mendapatkan keuntungan yang lebih banyak.

**Kata Kunci:** Desa Prima, Pengabdian Masyarakat, Pengolahan Pisang, Pemasaran digital .

---

## **PENDAHULUAN**

Tanaman pisang mudah ditanam dan banyak dijumpai di pekarangan rumah masyarakat di Indonesia, salah satunya di Desa Sendangmulyo. Buah pisang pun menjadi komoditas unggulan daerah Sendangmulyo dan mampu meningkatkan perekonomian masyarakat. Saat ini desa Sendangmulyo mulai mengembangkan berbagai varietas. Beberapa varietas pisang yang ditanam petani di desa Sendangmulyo antara lain : raja, kapok, ambon, susu, raja bandung dll. Namun saat ini produksi tanaman Pisang semakin berkurang dan rusak dibandingkan tahun sebelumnya karena serangan hama penyakit. Kurangnya pengetahuan petani tentang teknik budidaya termasuk penanganan hama menyebabkan beberapa petani enggan menanam. Masyarakat petani masih mengandalkan pengetahuan budidaya pisang secara konvensional yang turun temurun dari orang tuanya atau orang lain sehingga hasilnya belum optimal. Masyarakat Desa Sendangmulyo saat ini berminat membentuk wadah Kelompok Petani pisang sebagai media komunikasi dan tukar informasi dalam pembudidayaan tanaman pisang. Kelompok Petani pisang ini berjumlah 18 orang yang diketuai oleh sesepuh desa, Ibu Teguh Susiyanti.



Berbagai kendala masih dijumpai oleh kelompok petani ini sehingga memerlukan uluran pemikiran dari pihak-pihak pemangku kepentingan, antara lain perguruan tinggi. Disamping budidaya pisang, permasalahan lain adalah pemanfaatan daun, gedebog, dan produk olahan Pisang juga belum mampu diupayakan dengan baik. Meskipun program dari pemerintah sudah banyak diluncurkan namun hasilnya belum optimal. Kendala utama adalah pada aspek pemasaran. Usaha Kecil Menengah (UKM) Aneka Camilan Pisang belum mampu memasarkan Pisang menjadi tahan lama disimpan dan bentuk olahan yang memiliki daya jual tinggi. Pemasaran masih terbatas pada pasar tradisional, selain itu adanya wabah Covid 19 membatasi akses penjualan ke luar pasar, sehingga perlu teknik untuk menyimpan Pisang maupun olahan pisang agar tahan lam. Penampilan kemasan Pisang masih sederhana, belum higienis, belum berlabel dan kurang menarik.

Manajemen UKM belum dikelola secara professional sehingga jika hal ini dibiarkan maka akan mengalami kerugian. Masih minimnya pemahaman UKM tentang marketing inilah yang menyebabkan banyak UKM yang tutup. Sehingga perlu upaya pemasaran pisang, produk olahan dan teknik budidaya yang baik agar produksi Pisang unggul yaitu segar, sehat, dan kaya nutrisi. Berdasarkan uraian di atas, pengusul berniat untuk memadukan kedua kelompok di atas untuk memecahkan permasalahan bersama, yakni Kelompok Petani Pisang dan Kelompok UKM Aneka Camilan di Desa Sendangmulyo, Kecamatan Minggir Sleman. Petani pisang adalah supplier bagi UKM Aneka Camilan sehingga UKM akan memperoleh bahan baku yang relative murah. Sementara itu, petani akan mendapatkan keuntungan yaitu tidak kesulitan memasarkan hasil panennya. Selama ini Pisang hasil panen hanya dijual ke tengkulak dengan harga yang sangat rendah sehingga merugikan petani. Jaringan kerja sama seperti ini belum terpikirkan oleh mereka.

UKM biasanya membeli pisang dari para tengkulak sehingga harganya cukup mahal yang menyebabkan ongkos produksi lebih tinggi dan daya saing menjadi rendah. Kedua mitra akan bersinergi sehingga mendapatkan manfaat yang besar melalui program PbM. Program PbM yang ditujukan untuk meningkatkan

produktivitas bagi Kelompok Petani Pisang dan Kelompok UKM Aneka Camilan. Produktivitas dan kualitas Pisang yang tinggi, dengan menggunakan pupuk pisang cair selanjutnya diolah oleh UKM Aneka Camilan yang bernilai tinggi akan meningkatkan keuntungan bagi kedua mitra. Dengan meningkatnya penjualan UKM maka permintaan Pisangke petani juga akan semakin besar.

## **METODE DAN PELAKSANAAN**

### **Metode**

Metode pelaksanaan yang digunakan untuk mengatasi permasalahan adalah pendampingan teknik budidaya dan pasca panen tanaman, dan pemasaran. Metode pelaksanaan kegiatan meliputi : materi pelatihan menggunakan media transfer teknologi berupa modul tertulis, tayangan, dan video serta praktek secara langsung di lapangan. Pendampingan juga diharapkan mampu memastikan program-program perbaikan dilaksanakan secara konsisten. Melalui pendampingan teknik budidaya tanaman, pengendalian hama dan penyakit, pembuatan pupuk, dan pemasaran maka aspek-aspek strategis dan teknis dapat dilakukan. Pendampingan juga diharapkan mampu memastikan program-program perbaikan dilaksanakan secara konsisten. Dosen dibantu oleh mahasiswa, laboran kebun dapat lebih intens membantu mitra untuk keluar dari permasalahan-permasalahan utama.

Solusi terhadap permasalahan yang dihadapi oleh mitra juga telah dibicarakan dan disepakati. Rencana kegiatan PbM juga telah disepakati yang merupakan turunan dari solusi yang ditawarkan. Setiap solusi harus diakses dengan aktivitas sehingga setiap permasalahan akan mendapatkan treatment penanganan. Kedua mitra memiliki permasalahan yang dapat dipecahkan secara bersama-sama. Petani sebagai penyedia Pisang dapat menjadi suplier bagi UKM memproduksi olahan Pisang dengan harga wajar, lebih tinggi dari pada harga tengkulak. Sementara itu UKM mendapatkan pasokan bahan baku secara cukup dari petani dengan harga wajar pula. Jalinan kerja sama ini dapat dilakukan dengan baik jika kedua mitra ditingkatkan produktivitasnya baik secara kuantitatif maupun kualitatif. Petani harus berupaya menyediakan bahan baku pisang sesuai



kebutuhan UKM baik kualitas maupun kualitasnya sehingga teknik budidaya tanaman harus dilakukan secara lebih baik. Sementara itu, UKM juga harus mengupayakan produknya dinilai baik oleh konsumennya dan laku di pasaran sehingga petani akan bersemangat untuk menanam pisang.

Peningkatan alat dan sarana prasarana pendukung untuk kedua mitra menjadi keharusan agar produktivitas meningkat. Pengadaan sarana pembuatan pupuk bagi petani harus dilakukan. Mitra kedua juga harus difasilitasi dengan alat kemasan dan olahan Pisang sehingga kualitasnya meningkat didukung akses pemasaran secara online.

### **Pelaksanaan Kegiatan**

Program pelatihan pertama dilaukan pada Minggu, 27 Juni 2021 yang dihadiri oleh Ir. Bambang Sugiarto, MT dan Dr. Mohammad Irhas Effendi, M.S.i, mahasiswa, serta masyarakat Sendangmulto. Jumlah peserta dibatasi sebanyak 12 orang dan menerapkan protocol kesehatan. Peserta pada pelatihan ini merupakan anggota Desa Perempuan Indonesia Maju Mandiri (PRIMA) Sendangmulyo yang menjadi target utama untuk menanggulangi kemiskinan melalui upaya ekonomi dengan memanfaatkan seluruh potensi/sumber daya baik alam maupun manusia. Pertama, Kegiatan pengabdian masyarakat berbasis pisang dilakukan secara FGD Bersama dengan Desa Prima Sendangmulyo. Pelatihan ini dilakukan melalui dua tahapan dengan berbagai olahan, yaitu masakan tradisional(Nagasari), Bolukukus Pisang, Milkshake Pisang, Pisang Nuget Aneka Rasa, Pisang Caramel, Keripik Bongol Pisang, dan Pisang Geprek Crispy. Kegiatan ini dibagi menjadi beberapa tahap bersama dengan mahasiswa KKN.

Kedua, kegiatan pelatihan tentang strategi pemasaran yang efektif. Selain membekali masyarakat dengan kemampuan mengolah makanan berbahan dasar pisang, kemampuan petani dalam memasarkan hasil olahan tersebut juga tidak kalah penting. Pelatihan yang dilakukan meliputi strategi penjualan berbasis online yang memanfaatkan beberapa media sosial yang paling umum digunakan antara lain: Facebook, Twitter, Instagram, serta dengan memanfaatkan beberapa situs jual beli terkemuka seperti Bukalapak, Lazada, Shopee, dan Tokopedia.



Gambar 1. FGD Pengolahan Produk Pisang



Gambar 2. Pelatihan Pemasaran Berbasis Digital

Ketiga, program Pelatihan Pengembangan Kemasan bertujuan untuk meningkatkan potensi produk UKM. Melalui program pelatihan ini para UKM diberikan motivasi dan pemahaman akan fungsi dan pentingnya kemasan serta desain kemasan dalam upaya meningkatkan penjualan produk.



Gambar 3. Contoh Packaging dan Labeling Produk

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

Pengabdian Masyarakat yang dilakukan di Desa Sendangmulyo memiliki hasil pengabdian masyarakat yang ditunjukkan pada tabel capaian berikut.

Tabel 1. Indikator Keberhasilan

Indikator Keberhasilan	Uraian
1. Pemahaman tentang pengolahan Pisang	Peserta berhasil membuat berbagai olahan pisang (masakan tradisional(Nagasari), Bolukukus Pisang, Milkshake Pisang, Pisang Nuget Aneka Rasa, Pisang Caramel, Keripik Bongol Pisang, dan Pisang Geprek Crispy) yang dilakukan secara bersama-sama sehingga menambah <i>value</i> pisang.
2. Pemahaman tentang pemasaran digital	Desa Prima Sendangmulyo memasarkan produk berbasis online melalui media sosial seperti FB dan Instagram, serta pembuatan web maupun pemasaran melalui <i>e-marketplace</i> seperti shopee, tokopedia, dll.
3. Packaging dan Labeling produk	Membuat desain label dan packing dari pembuatan kemasan mulai dari pembuatan desain, pembentukan, dan finishing akhir pada produk olahan pisang.

### Pembahasan

#### 1. Program dan Pelatihan Pembuatan Berbagai Olahan Pisang

Saat ini sudah banyak varian olahan pisang, akan tetapi, para petani masih belum paham betul bagaimana mengolah pisang selain menjadi keripik dan pisang

goreng. Strategi penjualan yang dilakukan petani selama ini, bisa dikatakan masih tradisional. Terbukti, mereka hanya mengandalkan pengepul maupun para penjual gorengan sebagai pembeli tetap. Harga rata-rata satu sisir pisang kepok di Jogja, baik di perkotaan maupun di wilayah yang tergolong desa, yakni Rp 20-35 ribu per sisir tergantung ukuran. Kalau ukurannya kecil dan tipis, bisa Rp 15-13 ribu, tapi itu sangat jarang. Akan tetapi yang menjadi permasalahan adalah ketika kuantitas pisang di pasaran sangat melimpah. Harga satu tandan pisang menurun drastis. Kegiatan pengabdian masyarakat berbasis pisang dilakukan secara FGD Bersama dengan Desa Prima Sendangmulyo. Pelatihan ini dilakukan melalui dua tahapan dengan berbagai olahan, yaitu masakan tradisional(Nagasari), Bolukukus Pisang, Milkshake Pisang, Pisang Nuget Aneka Rasa, Pisang Caramel, Keripik Bongol Pisang, dan Pisang Geprek Crispy. Kegiatan ini dibagi menjadi beberapa tahap bersama dengan mahasiswa KKN. Kemampuan anggota Desa Prima dalam mengolah makanan dari bahan dasar pisang menjadi alternatif solusi dalam meningkatkan harga jual pisang. Pelatihan yang diberikan dalam mengolah pisang agar memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi. Bertambahnya nilai ekonomis pisang, otomatis akan berdampak pada pemasukan anggota Desa Prima khususnya ketika kuantitas pisang sedang melimpah di pasaran yang membuat harga pisang menurun drastis.

## 2. Program dan Pelatihan Pemasaran

Melakukan pelatihan tentang strategi pemasaran yang efektif. Selain membekali petani dengan kemampuan mengolah makanan berbahan dasar pisang, kemampuan petani dalam memasarkan hasil olahan tersebut juga tidak kalah penting. Pelatihan yang dilakukan meliputi strategi penjualan berbasis online yang memanfaatkan beberapa media sosial yang paling umum digunakan antara lain: Facebook, Twitter, Instagram, serta dengan memanfaatkan beberapa situs jual beli terkemuka seperti Bukalapak, Lazada, Shopee, dan Tokopedia. Biasanya strategi pemasaran dalam UKM lebih cenderung dibuat dan dijalankan secara spontan, tidak fokus dan seadanya. Perencanaan yang terlalu detail dan berbelit-belit dianggap terlalu menyulitkan. Sehingga kebanyakan para pelaku bisnis menggunakan strategi pemasaran yang bersifat fleksibel. Hal ini disebabkan



karena terbatasnya jumlah anggaran pemasaran, khususnya pemasaran online demi menyesuaikan tren pasar. Dengan melakukan pemasaran produk secara online, jangkauan promosi yang kamu lakukan akan semakin luas dan tidak terbatas, bahkan konsumen dapat dengan mudahnya menemukan produk yang kamu jual hanya melalui internet, mulai dari memilih produk, pembayaran bahkan kamu tidak perlu repot-repot lagi datang ke toko yang diinginkan karena adanya toko virtual tersebut

### 3. Program Pelatihan Packaging dan Labeling

Produk UKM dianggap masih sulit untuk bersaing di era modern ini. Salah satunya alasannya adalah minimnya informasi mengenai pentingnya kemasan terhadap pemasaran produk. Kenyataannya sebagian besar pelaku UKM masih menganggap sepele peran kemasan. Banyak di antara mereka yang tidak memperhatikan kemasan produknya, sehingga produk tidak memiliki nilai jual lebih di mata konsumen. Akibatnya, banyak produk UKM yang tidak laku di pasaran. Program Pelatihan Pengembangan Kemasan bertujuan untuk meningkatkan potensi produk UKM. Melalui program pelatihan ini para UKM diberikan motivasi dan pemahaman akan fungsi dan pentingnya kemasan serta desain kemasan dalam upaya meningkatkan penjualan produk.

## **PENUTUP**

### **Simpulan**

Pengabdian masyarakat yang berfokus pada pengelolaan pisang di Desa Sendangmulyo memiliki tujuan khusus yang hendak dicapai adalah peningkatan pendapatan kedua mitra sehingga Petani akan lebih mandiri dan UKM Aneka Camilan mendapatkan tambahan penghasilan. Kegiatan yang direncanakan adalah melakukan pelatihan budidaya penanaman pisang berkualitas, pelatihan pembuatan aneka camilan berbahan dasar pisang, pelatihan pengemasan, dan program pemasaran secara on line. Pengadaan alat bagi kedua mitra akan dilakukan yaitu alat spiner dan slicer pisang sederhana, alat proses produksi tepung pisang dan cara pengemasan higienis.

## **Saran**

Program pengabdian masyarakat memiliki beberapa saran yang harus diperhatikan. Pertama, diharapkan terdapat keberlanjutan program yang saat ini telah terbentuk sehingga diperlukan kerjasama dengan monitoring program yang sudah dilaksanakan. Kedua, terdapat peningkatan aspek manajerial, skill, dan alat maka kegiatan ini akan efektif. Ketiga, menjadikan Desa Prima Sumberagung yang bermitra dengan UPN “Veteran” Yogyakarta sehingga dapat selalu terpantau keberlanjutan program. Keempat, Peningkatan produktivitas UKM akan lebih banyak menjual aneka camilan higienis kemasan, memperluas jaringan pemasaran secara online, sehingga petani sebagai supplier juga akan mendapatkan keuntungan yang lebih banyak.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Pembangunan Nasional Veteran Yogyakarta, Indonesia yang telah memberikan dukungan dana untuk pengabdian masyarakat di Desa Sendangmulyo ini. Ucapan terima kasih disampaikan kepada pihak-pihak yang telah berkontribusi positif baik berupa finansial maupun moral pada pengabdian masyarakat 2021 dengan judul “**INOVASI DAN PENGEMBANGAN PRODUK OLAHAN MAKANAN KELOMPOK PETANI PISANG DI SENDANGMULYO**” sehingga program-program yang dirancang untuk menyelesaikan permasalahan yang diangkat pada pengabdian ini dapat terealisasikan dengan baik dari awal hingga akhir.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Mangold, W. & Faulds, David. (2009). *“Social media: The new hybrid element of the promotion mix”*. Business Horizons. 52. 357-365. 10.1016/j.bushor.2009.03.002.
- Taiminen, Heini & Karjaluoto, Heikki. (2015). *“The usage of digital marketing channels in SMEs”*. Journal of Small Business and Enterprise Development. 22. 633-651. 10.1108/JSBED-05-2013-0073.