

Strategi Pemasaran Keripik Jantung Pisang pada Industri Rumah Tangga yang di Kelola oleh Khamir Product di Kelurahan Manisrejo Kecamatan Taman Kota Madiun

Hendra Setiawan¹⁾, Septyana Luckyta Sari²⁾, Indra Ayu Fatmala³⁾

^{1,2,3} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas PGRI Madiun

email: hendrasetiawan@unipma.ac.id

Abstrak

Keripik jantung pisang merupakan salah satu makanan yang belum terlalu familiar oleh kalangan masyarakat. Keripik jantung pisang yang memiliki berbagai macam rasa dan tekstur yang krispy membuat keripik jantung pisang sangat digemari oleh masyarakat. Ditambah dengan harga yang relatif terjangkau membuat keripik jantung pisang dapat dinikmati oleh setiap kalangan. Hasil pada penelitian ini metode pemasaran menggunakan media Instagram, Youtube dan publikasi media massa memberikan pengaruh peningkatan penjualan secara signifikan.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Keripik Jantung Pisang.

Abstract

Banana flower chips are one of the foods that are not very familiar to the public. Banana flower chips which have a variety of flavors and crispy textures make banana flower chips very popular with the public. Coupled with a relatively affordable price, banana flower chips can be enjoyed by everyone. The results of this research are marketing methods using Instagram, Youtube and Kompasiana media publications to significantly increase sales.

Keywords: Marketing Strategy, Banana Heart Chips.

PENDAHULUAN

Badan Usaha Milik Desa (atau diakronimkan menjadi Bumdes) merupakan usaha desa yang dikelola oleh [Pemerintah Desa](#), dan berbadan hukum. Pemerintah Desa dapat mendirikan Badan Usaha Milik Desa sesuai dengan kebutuhan dan potensi Desa. Pembentukan Badan Usaha Milik Desa ditetapkan dengan [Peraturan](#) Desa. Kepengurusan Badan Usaha Milik Desa terdiri dari Pemerintah Desa dan masyarakat desa setempat. Permodalan Badan Usaha Milik Desa dapat berasal dari Pemerintah Desa, tabungan masyarakat, bantuan Pemerintah, Pemerintah Provinsi dan Pemerintah Kabupaten/Kota, pinjaman, atau penyertaan modal pihak lain atau kerja sama

WIRYAKARYA

Jurnal Pengabdian Masyarakat

Volume 02, Nomor 01, Januari 2023, e-ISSN: 2827-9336

bagi hasil atas dasar saling menguntungkan (Fauzi et al. 2021). Badan Usaha Milik Desa dapat melakukan pinjaman, yang dapat dilakukan setelah mendapat persetujuan BPD.

Alokasi Dana Desa adalah dana yang dialokasikan oleh Pemerintah Kabupaten/Kota untuk desa, yang bersumber dari bagian dana perimbangan keuangan pusat dan daerah yang diterima oleh Kabupaten/Kota. Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa selanjutnya disingkat APB Desa adalah rencana keuangan tahunan pemerintahan desa yang dibahas dan disetujui bersama oleh Pemerintah Desa dan BPD, yang ditetapkan dengan Peraturan Desa (Syariah n.d.).

Program kegiatan pengabdian masyarakat adalah salah satu kegiatan akademik yang dilaksanakan oleh mahasiswa Program Studi Manajemen di Universitas PGRI Madiun (Dwi and Syariah n.d.). Dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini, mahasiswa diharapkan mampu berinteraksi serta dapat memberikan kontribusi positif kepada masyarakat. Kegiatan pengabdian masyarakat dari kelompok dua program studi manajemen dilakukan pada industri rumah tangga yang ada di Kelurahan Manisrejo Kecamatan Taman dengan produk Kripik Jantung Pisang (Usman 2020).

Usaha ini berada di Kelurahan Manisrejo, Kecamatan Taman, Kota Madiun Jawa Timur. Industri ini dijalankan oleh seorang Ibu Rumah Tangga yang sudah sedikit beumur (Nurhikmawati et al. 2019). Tanpa adanya karyawan, proses produksi dijalankan sendiri dan sesekali di bantu oleh anak dan juga suaminya. Proses produksi kripik jantung pisang menggunakan alat yang masih sederhana, mulai dari proses pencampuran tepung ke jantung pisang, proses penggorengannya yang menggunakan cara manual hingga proses penirisan (Wijaya et al. 2022).

Usaha ini awalnya bermula dari pemilik usaha yang ingin mengubah cara pengolahan jantung pisang. Jantung pisang yang biasanya dijadikan sayur ingin dirubah sama beliau menjadi sebuah cemilan enak. Beliau berinovasi ingin membuat cemilan dari jantung pisang yang banyak disukai oleh banyak kalangan dan nantinya akan menghasilkan uang. Akhirnya pemilik usaha ini berinisiatif untuk membuat usaha kripik jantung pisang (Wardoyo Putro, Sulistiyowati, and Asmike 2021). Tetapi awalnya pemilik hanya menawarkannya kepada tetangganya dan sahabatnya. Setelah beberapa minggu, pemilik usaha mulai memperluas pasar dengan menitipkan pada berbagai toko yang ada di lingkungannya, pastinya dengan berbagai macam kemasan dan rasa. Dari permasalahan yang sudah di jelaskan, dapat disimpulkan bahwa

permasalahan utama dalam industri ini adalah proses pemasarannya. Untuk masalah pemasaran, usaha ini hanya perlu mengembangkan dan memperluasnya, karena saat ini hanya mengandalkan toko di sekitar lingkungan.

METODE

A. Kegiatan yang dilakukan

Adapun kegiatan yang dilakukan saat Abdimas Universitas PGRI Madiun di Khamir Product Kripik Jantung Pisang di Kelurahan Manisrejo, Kecamatan Taman, Kota Madiun, meliputi :

1. Minggu ke-1

Anggota kelompok melakukan survey lokasi Abdimas yang bertempat di Kelurahan Manisrejo, Kecamatan Taman, Kota Madiun. Kelompok berdiskusi dan berkoordinasi dengan Bu Wahyu Wisma Priyani selaku pemilik UMKM Kripik Jantung Pisang dan melakukan wawancara untuk mengetahui kendala dan kebutuhan apa saja yang bisa dibantu dalam kegiatan Abdimas.

2. Minggu ke-2

Anggota kelompok mulai melakukan proses produksi Kripik Jantung Pisang dengan didampingi pemilik UMKM. Dalam kegiatan ini berjalan cukup lama karena proses pengolahan kripik jantung pisang yang selalu bertahap dari setiap prosesnya.

3. Minggu ke-3

Anggota kelompok melakukan kegiatan proses packing produk, yang sekaligus melakukan pemasaran kripik jantung pisang baik secara online maupun offline.

4. Minggu ke-4

Anggota kelompok melakukan diskusi serta pelatihan kepada pemilik UMKM tentang proses pemasaran berbasis digital serta pembukuan terkait dengan keuangan. Agar dalam menjalankan bisnisnya pemilik UMKM dapat mengorganisir semua kegiatan serta pembukuan laba rugi.

B. Metode Pelaksanaan

Kegiatan Kuliah Kerja Nyata di UMKM dilakukan dengan menggunakan metode – metode sebagai berikut:

a. Metode pendekatan

Yakni metode atau cara yang dilakukan mahasiswa untuk saling mengenal antar mahasiswa dengan pemilik UMKM. Pendekatan tidak hanyadilakukan dengan pemilik usaha saja, tetapi dengan situasi dan kondisi lingkungan sekitar pula.

b. Metode diskusi

Yakni metode yang dilakukan dengan menghadapkan mahasiswa dengan suatu persoalan yang terjadi di UMKM tersebut. Tujuannya adalah untuk memecahkan persoalan, menjawab pertanyaan dan mampu mengaplikasikan pengetahuan yang dimiliki mahasiswa, serta untuk membuat suatu keputusan.

c. Waktu Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan Abdimas 2022 UNIPMA di Kelurahan manisrejo, Kecamatan Taman, Kota madiun dilaksanakan berlangsung selama 1 bulan mulai dari tanggal 5 Februari – 2 Maret 2022. Adapun waktu kegiatan yang telah dilaksanakan oleh mahasiswa Abdimas 2022 Universitas PGRI Madiun di Kelurahan Manisrejo, Kecamatan Taman, Kota Madiun, yaitu:

No	Nama Kegiatan	Harian / Mingguan	Durasi waktu	Tempat dan tanggal pelaksanaan
1	Survey Lokasi dan koordinasi	Minggu ke 1	15 jam	Khamir Product, 5-6 Februari 2022
2	Pengolahan Produk	Minggu ke 2	30 jam	Khamir Product, 7-12 Februari 2022
3	Pelatihan packing	Minggu ke 3	14 jam	Khamir Product, 12 februari 2022
5	Pembuatan baner dan petunjuk lokasi UMKM	Minggu ke 3	10 jam	Sekretariatan,13 februari 2022
4	Pemasaran Produk Secara Online dan Offline	Minggu ke 3	40 jam	Madiun dan sekitarnya, 14- 20 februari 2022
5	Pelatihan Marketing dari Web, Profil dan Sosial Media	Minggu ke 4	10 jam	Khamir Product,21 -23 Februari 2022
6	Pelatihan pembuatan pembukuan keuangan	Minggu ke 4	10 jam	Khamir product, 24-26 Februari 2022

WIRYAKARYA

Jurnal Pengabdian Masyarakat

Volume 02, Nomor 01, Januari 2023, e-ISSN: 2827-9336

7	Pemberian tempat cuci tangan dan penghargaan kepada mitra UMKM	Minggu ke 4	10 jam	Khamir product, 1 Maret 2022
---	--	-------------	--------	------------------------------

b. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari program yang telah terlaksana diharapkan dapat berguna bagi masyarakat pada umumnya UMKM Kripik Jantung Pisang. Selain itu, program yang dilakukan juga diharapkan dapat dijadikan inspirasi baik bagi pelaku UMKM maupun Abdimas berikutnya untuk mengembangkan potensi dan motivasi untuk terus menerus belajar.

Publikasi di Instagram

https://instagram.com/kelompok_72_kknunipma?utm_medium=copy_link

Publikasi di Youtube

https://youtu.be/wREVrYZ_VL0https://youtu.be/wREVrYZ_V

Publikasi di Media Massa

<https://www.kompasiana.com/teguhhadisusilo6845/6232ee92cfca517a4e189ce2/kknt-kripik-jantung-pisang-khamir>

c. SIMPULAN

Maka dari itu kami memberikan pelatihan pemanfaatan media online dan media cetak selain itu juga kami membantu pembuatan packaging produk Kripik Jantung Pisang. Untuk mengembangkan tempat atau lokasi UMKM kami juga membuat banner sebagai petunjuk arah sebagai sarana promosi melalui media cetak, Sedangkan sarana promosi melalui media online kami menggunakan berbagai media sosial seperti Instragam,youtube, dan media yang lain agar produk UMKM Kripik Jantung Pisang dapat dikenal masyarakat luas.

Dengan diadakannya kegiatan Abdimas ini diyakini dapat membantu Khamir Product Kripik Jantung Pisang ini dalam menyelesaikan permasalahan yang ada sehingga dapat meningkatkan dan memberikan manfaat kedepannya. Maksud dan Tujuan dari pelaksanaan kegiatan Abdimas Universitas PGRI Madiun adalah sebagai inovator terciptanya ide-ide baru bagi mitra UMKM dalam mengembangkan potensi yang terdapat pada mitra UMKM tersebut dan membantu mitra UMKM dalam menemukan titik penyelesaian mengenai berbagai permasalahan yang terdapat di mitra UMKM tersebut.

WIRYAKARYA

Jurnal Pengabdian Masyarakat

Volume 02, Nomor 01, Januari 2023, e-ISSN: 2827-9336

Selain itu Mahasiswa Abdimas telah diberi kesempatan dalam memahami permasalahan yang dialami oleh UMKM tersebut sehingga dapat meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam menerapkan ilmu dan keterampilannya di dalam kehidupan dan permasalahan yang nyata. Selama pelaksanaan Abdimas, mahasiswa diharapkan mempunyai rasa kekeluargaan dan tanggung jawab tinggi sehingga terjalin kerjasama yang baik guna mendukung kinerja yang maksimal dan hasil yang memuaskan.

DAFTAR PUSTAKA

- Dwi, Citra, and Anggraeni Perbankan Syariah. n.d. *STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) MELALUI INOVASI PRODUK*.
- Fauzi, Rizal Ula Ananta, Dian Citaningtyas Ari Kadi, Wisnu Waluyo, Muhammad Adib Zakaria, Endang Lestari, Nadyla Octavia, and Novi Tri Laksono. 2021. "Internet Marketing Strategi Untuk Meningkatkan Pemasaran Industri Kopiah Desa Temboro Karas Magetan." *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia* 1(1):17–24. doi: 10.52436/1.jpmi.5.
- Nurhikmawati, Agita Risma, Wachidatul Linda Yuhanna, Diyah Santi Hariyani, Pujiati Pujiati, Davi Apriandi, and Muhammad Nur Rony Sanjaya. 2019. "Pengembangan Kewirausahaan Bagi Mahasiswa Pembudidaya Jamur Tiram Melalui Magang Di CV Irvan Jamur Madiun." *BAKTIMAS : Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat* 1(1):6. doi: 10.32672/btm.v1i1.1177.
- Syariah, Ekonomi. n.d. *STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH UNTUK MEMPERTAHANKAN KESEJAHTERAAN PELAKU UMKM DI MASA PANDEMI COVID-19 DI KOTA BANDAR LAMPUNG DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada Pelaku UMKM Kripik Pisang Di Jl. ZA.Pagar Alam)* Skripsi Ditujukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Memenuhi Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Dalam Ilmu Ekonomi Dan Bisnis Islam Oleh: *NURANNISA SUCI RAHMANTI NPM: 1751010106*.
- Usman. 2020. "Sosialisasi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Untuk Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi Di Masa Pandemi Covid-19." 19:1–24.
- Wardoyo Putro, Prima Utama, Liliek Nur Sulistiyowati, and Metik Asmike. 2021. "Pendampingan Manajemen Produk Umkm 'Tahu Barokah' Madiun." *Abdimasku : Jurnal Pengabdian Masyarakat* 4(3):246. doi: 10.33633/ja.v4i3.202.

WIRYAKARYA

Jurnal Pengabdian Masyarakat

Volume 02, Nomor 01, Januari 2023, e-ISSN: 2827-9336

Wijaya, Anggita Langgeng, Astika Kusuma, Ayu Rosalianita, and Karuniawati Hasanah. 2022.

“Pendampingan Ekonomi Kreatif Pada Panti Asuhan Muhammadiyah Kota Madiun Melalui Pelatihan Pembuatan Kerajinan Tangan Dan Pelatihan Pemasaran Digital.” 7(2):400–410.

doi: 10.30653/002.202272.71.