J-Abdi
Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Vol.2, No.2, Juli 2022

PENDAMPINGAN PENINGKATAN PRODUKTIFITAS DAN KUALITAS PRODUK OLAHAN PELEPAH PISANG KHAS DESA SELAWANG BERBASIS INOVASI TEKNOLOGI SEMI OTOMATIS

Oleh
Ahadiah Agustina[1], Nurul Huda[2]
Universitas Muhammadiyah Mataram
E-mail: ahadiah.agustina92@gmail.com. hudanurul010595@gmail.com

Article History:
Received: 07-02-2022
Revised: 15-02-2022
Accepted: 24-03-2022

Keywords:
Pendampingan, Olahan Pelapah Pisang,Teknologi Semi Otomatis

Abstract: *Kelompok Wanita sejahtera berdiri pada tahun 2021. Kelompok ini dibentuk dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga melalui kegiatan usaha para wanita desa tanak awu pujut Kecamatan Kalikotes, Kabupaten Klaten. Daerah ini masih banyak warga mempunyai kebun cukup luas yang ditanami pohon pisang. Namun selama ini setiap panen pisang, pohon pisang hanya dibiarkan begitu saja bahkan dibuang. Apabila pohon pisang tersebut diolah menjadi makanan yang bernilai tinggi dan dapat dipasarkan atau dijual maka akan dapat menambah penghasilan ibu-ibu anggota kelompok Wanita Tani Suka Maju. Tujuan dari pengabdian ini memberikan motivasi kepada anggota kelompok dan memberi pelatihan dalam memanfaatkan limbah pohon pisang yang selama ini tidak dimanfaatkan menjadi bahan olahan pangan yang mempunyai nilai lebih. Rencananya, bagian pohon pisang yaitu pelepah pisang tersebut akan dibuat menjadi keripik. Pengolahan bahan yang selama ini menjadi limbah tentunya membutuhkan pelatihan dalam pengolahan, pengemasan dan pemasaran. Dengan adanya pengabdian ini berharap bisa menggerakkan minat berwirausaha terutama pada ibu-ibu kelompok Wanita Tani Suka Maju. Metode yang digunakan adalah pelatihan, pendampingan dan monitoring. Hasil dari pengabdian ini bahwa Kelompok Wanita Suka Maju dapat mengolah keripik pelepah pisang menjadi olahan pangan yang gurih, renyah dan enak. Pembuatan kemasan yang baik dan rapi agar penjualan meningkat dan dapat menambah penghasilan sehingga menjadi usaha baru bagi kelompok Wanita Tani Suka Maju.*

PENDAHULUAN

Kelompok Wanita sejahtera berdiri pada tahun 2022. Kelompok ini dibentuk dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga melalui kegaiatan usaha para wanita

desa Selawang, Tanak Awu, Kecamatan Pujut. Peningkatan kesejahteraan ini dilakukan dengan menambah pengetahuan dan ketrampilan dalam hal memproses pelapah pisang menjadi lebih bernilai, yaitu berupa pangan olahan (Modales,2018). Di daerah ini masih kental dengan adat istiadat dan makanan khas yang hanya ada saat kegiatan adat seperti nikahan,sunatan,dan lain. Diluar dari acara adat pohon pisang hanya dibuang tidak dimanfaatkan. Dengan banyaknya pohon atau batang pisang yang terbuang maka dengan pengabdian masyarakat ini akan dilakukan pendampingan produktifitas ibu-ibu kelompok Tani sejahtera untuk bisa mengolah gedebok pisang ini menjadi olahan pangan yang mempunyai nilai jual yang cukup tinggi. Dibutuhkan ketrampilan dan keahlian dalam pengolahan gedebok pisang tersebut menjadi olahan pangan. Dengan ketrampilan ini maka wanita di desa selawang dapat mengembangkan usaha kecil atau rumah tangga. Gedebok pisang akan diolah menjadi keripik sayur ares. Tujuan dari pengabdian ini memberikan motivasi kepada masyarakat yang terkadang tidak memanfaatkan pelapah pisang ketika di luar acara adat dan wirausaha. Sehingga dengan adanya pengabdian ini akan bisa menggerakkan lagi minat mensukseskan bisnisnyaKelompok wanita Suka Maju ini diharapkan bisa mandiri dan menghasilkan pendapatan sendiri tanpa harus tergantung dari pendapatan suami dengan memproduksi keripik gedebok pisang.

Ketrampilan untuk produksi sudah dimiliki, namun masih perlu pengembangan karena dalam kelompok ini belum memiliki pengetahuan tentang cara pembuatan secara benar yaitu bagaimana mempertahankan gizi yang ada dalam gedebok pisang. Disamping itu, agar produk yang dihasilkan dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar menggunakan teknologi semi otomatis maka diperlukan standarisasi produk yang berkaitan dengan kualitas dan kemasan yang bagus. Dengan peningkatan kualitas ini diharapkan kelompok ini bisa mendapatkan ijin P-IRT. Karena syarat P-IRT adalah pruduk yang mempunyai kualitas yang baik. Selain hal-hal tersebut diatas, masih dibutuhkan dorongan bagaimana menumbuhkan jiwa kewirausahaan atau menumbuhkan daya juang dalam pengembangan usaha yang telah dibentuk, untuk menjaga kelangsungan usaha, khususnya dalam menghadapi persaingan dan tantangan-tantangan eksternal lainnya,

Bahan Baku yang melimpah dan belum dimanfaatkan dengan baik maka dengan baik maka dibutuhkan motivasi bagaimana kelompok wanita Tani sejahtera bisa menambah penghasilan. Motivasi adalah sebuah dorongan, hasrat atau pun minat yang begitu besar di dalam diri, untuk mencapai suatu keinginan, cita-citra dan tujuan tertentu. Dalam pembuatan tentunya dibutuhkan standar kualitas yang baik. Produk yang dihasilkan harus dikemas dengan baik dan menarik agar penjualan meningkat. Produk yang berkualitas tinggi artinya memiliki nilai yang lebih baik dibandinngkan dengan produk pesaing atau sering disebut produk plus. Setelah memahami arti kualitas, berikutnya dijelaskan mengapa kualitas produk merupakan fokus utama saat ini dalam suatu perusahaan (Eka,2020)

Dengan kemasan yang bagus akan menjadi oleh-oleh khas Lombok yang bisa di bawa kapan saja tanpa harus menunggu acara tertentu. Tentunya dalam pengabdian ini belum sampai pada pembuatan P-IRT dan diharapkan pengabdian selanjutnya dapat mewujutkan impian mendapatkan P-IRT dan mengubah kemasan menjadi lebih menarik. Dengan permasalahan yang ada maka diperlukan tambahan pengetahuan, dorongan dan pendampingan.

J-Abdi
Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Vol.2, No.2, Juli 2022

Maka peda kesempatan berikutnya penulis melakukan observasi dan wawancara khusus terkait masalah yang mereka keluhkan, dari hasil diskusi kami, maka penulis membuat pengabdian masyarakat untuk membantu menyelesaikan perrmasalahan yang mereka hadapi, yaitu kebutuhan mereka untuk menguasai teknologi Informasi dan komunikasi (TIK).

METODE

Berikut metode pelaksanaan yang digunakan pengabdi dalam pengabdian masyarakat ini:

1. yang akan dilakukan di Desa Selawang Tanak Awu dengan nara sumber dari tim pengabdi, konsultan yang ahli dalam bidangnya, Dinas yang berkompeten dan masyarakat sekitar yang diperkirakan dapat bergabung dan memperkuat kolompok.
2. Praktek teknik produksi, pengemasan produk, bersama antara tim Pengabdi dan Mitra serta mahasiswa, yang akan dilakukan di Desa Selawang Tanak Awu dengan nara sumber dari tim pengabdi, pelatih yang ahli dalam bidangnya dan Dinas yang berkompeten.
3. Selama proses pengembangan kelompok dan pengelolaan produk , di buat catatan dan didokumentasikan untuk pembuatan profil kelompok usaha dan brosur sebagai media promosi, serta kemasan yang menarik dengan menggunakan teknologi berbasis semi Otomatis.
4. Pengembangan jejaring pemasaran dilakukan oleh tim pengabdi bersama mitra dengan menjalin hubungan melalui kontak langsung dengan konsumen potensial maupun menggunakan berbagai media, antara lain media elektronik, pameran, dsb.
5. Monitoring dilakukan antara pengabdi, mahasiswa dan para pemangku kepentingan yang dilakukan selama kunjungan lapangan maupun pertemuan kelompok. Pada akhir proyek (3 bulan) dilakukan evaluasi bersama. Evaluasi dipergunakan sebagai upaya perbaikan program dalam tahun-tahun mendatang

Diagram 1 : Metode yang akan dilakukan pengabdi

HASIL

Pengabdian ini dilakukan dengan beberapa tahapan, tahapan yang pertama adalah TIM melakukan survey dan wawancara bersama ibu-ibu kelompok sejahtera pada tahapan ini, kami mendata dan mencatatan semua informasi terkait kebutuhan, keluhan dan kemampuan dalam menggunakan teknologi berbasis semi otomatis. Tahapan kedua adalah, pelatihan pemanfaatan Media berbasisi teknologi semi otomatis, dalam tahapan ini kami berikan dalam bentuk materi dan praktek, para peserta yang mengikuti kegiatan pendampingan ini terdiri dari mahaiswa,ibu-ibu dn staf desa, setiap peserta didampingi langsung oleh TIM

pengabdian. Tahapan evaluasi, selalu dilakukan setiap kali ada tindakan baik pada tahapan awal kegiatan, hingga akhir kegiatan pengabdian masyarakat. Aktivitas Pembuatan ares menggunakan Gedebok Pisang Pembuatan ares pisang dimulai dengan pemilihan bahan. Bahan baku yang berupa gedebok pisang tidak asal dari pohon pisang tapi yang digunakan adalah pohon pisang kepok. Keripik pelepah pisang ini tidak dibuat dengan bahan baku dari sembarang limbah pohon pisang. Untuk menciptakan rasa terbaik, proses produksi hanya menggunakan limbah pohon pisang jenis kapokan atau yang sering dikenal dengan pisang kepok. Pisang jenis ini memang terkenal dengan rasa dan bentuknya yang khas sehingga sering digunakan untuk membuat seriping dan pisang goreng yang enak. Selain itu, jantung dari pohon pisang kepok juga dapat diolah menjadi makanan.

Berikut adalah tahap-tahap kegiatan dalam membuat keripik gedebog pisang (Siswoyo,2009).

1. Pemilihan gedebog pisang
   Tidak semua gedebog pisang bisa dibuat ares. Hanya beberapa jenis pisang yang bisa dikonsumsi. Jenis pisang yang bisa diolah untuk menjadi keripik adalah pisang raja, pisang kapok dan pisang kluthuk.Batang atau gedebog yang digunakan adalah setengah bagian pohon sampai ke pangkal batang / bonggol pisang.
2. Pemotongan
   Gedebog dipotong - potong dan dibuang pelepah luarnya yang keras dan berwarna hijau.Ambil bagian pelepah terdalam lalu sisir pinggir pelepah dan sisi luar pelepah.Iris tipis bagian yang berongga kemudian potong-potong kecil sesuai selera.

Gambar 2. Bahan Baku Gedebok Pisang

3. Perendaman
   Potongan kecil ini lalu direndam air menggunakan campuran garam dan air kapur sirih selama minimal 2 jam. Garam dan air berfungsi untuk mencegah proses ”browning” serta mengurangi rasa sepat khas getah pisang.Sementara air kapur sirih berfungsi agar potongan kecil dari gedebog lebih kenyal dan renyah.
4. Pencucian
   Cuci dengan air mengalir sampai bersih dan sisa air kapur sirih benar-benar hilang.Setelah dicuci lalu diperas sesuai arah serat gedebog pisang.
5. Marinasi
   Rendam dengan bumbu kurang lebih 1 jam agar bumbu benar-benar meresap.Untuk bumbunya optional tergantung selera.Bumbu dasar yaitu garam, merica, bubuk kayu manis dan kaldu ayam dan rempah lainnya.
6. Pengemasan
   Ares gedebog pisang siap dikemas menggunakan teknologi semi otomatis sesuai selera dan dipasarkan.

J-Abdi
Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Vol.2, No.2, Juli 2022

Gambar 4. Aktivitas Pembuatan Keripik Gedebok Pisang

Dengan adanya pandemi covid 19 praktek pembuatan keripik gedebok pisang baru dilakukan tiga kali, hal ini terjadi karena ada pembatasan PPKM sehingga ibu-ibu kelompok Wanita sejahtera ada ketakutan untuk berkumpul melakukan praktek pembuatan ares. Dalam praktek pembuatan sampai saat ini belum menghasilkan produk yang seperti diharapkan karena ares tahan di dalam kemasan 4 sampai 5 jam sehingga masih dibutuhkan untuk melakukan beberapa kali praktek pengolahan sampai dengan produk mempunyai kualitas yang baik. Kualitas produk merupakan salah satu point penting bahan pertimbangan konsumen untuk membeli atau tidak. Untuk menarik minat konsumen harus bisa menawarkan kualitas terbaik unggulan dari barang yang akan kita jual. Semakin bagus produk, semakin besar pula konsumen tertarik dengan kualitasnya.

Pengertian value added atau nilai tambah adalah usaha pengelolaan barang atau jasa agar bernilai jual. Nilai tambah berperan penting terhadap proses pengambilan keputusan konsumen untuk membeli atau tidaknya suatu produk. Konsep ini juga dapat meningkatkan omset penjualan dan berpengaruh pada kemajuan bisnis. Value added dapat diukur berdasarkan permintaan konsumen dengan hasil berupa kepuasan dari layanan yang diberikan. Terdapat beberapa cara untuk menciptakan nilai tambah yaitu pengembangan teknologi, melakukan inovasi, perbaikan produk dan teknik baru mengahasilan barang. Kelompok awjahtera mencoba untuk melakukan inovasi dengan memanfaatkan gedebok pisang yang sebelumnya tidak ada harganya setelah diolah menjadi Ares gedebok pisang ini menjadi punya nilai dan bisa bertahan lama ketika dalam kemasan.

C. Kemasan yang menarik

Kemasan yang menarik akan membuat minat membeli menjadi lebih tinggi. Sehingga kemasan yang telah dibuat oleh Kelompok wanita sejahtera perlu diperbaiki agar lebih menarik dan dapat meningkatkan daya jual. Saat ini kemasan hanya menggunakan plastik saja tanpa diberi label. Ares juga tidak bisa tahan lama sehingga tidak bisa di jadikan oleh-olehyang bisa di bawak kemanapun. Agar kemasan lebih menarik akan diberi label. Dalam kelompok ini sebenarnya sudah ada beberapa usaha yang dijalankan oleh para ibu-ibu Kelompok Tani, namun belum maksimal dalam pengemasannya. Sehingga masih perlu pendampingan dan motivasi dari pengabdi. Dalam memberikan motivasi dan pendampingan dilakukan dengan cara selain mengumpulkan angggota juga dengan mendatangi satu-persatu yang telah mempunyai usaha. Dengan pendampingan secara personal pengabdi berharap ada semangat dan motivasi dari anggota kelompok untuk semakin rajin memproduksi keripik.

D. Pemasaran

Agar bisnis dapat berkembang pesat, memilih strategi dan teknik pemasaran adalah hal yang sangat krusial[9]. Oleh sebab itu, para pelaku bisnis harus menguasai berbagai teknik untuk mengenalkan produk atau layanan secara optimal. Dengan demikian, pemasaran pun dapat terarah dan terfokus dan pada akhirnya memperoleh keuntungan. Melakukan pemasaran adalah hal yang lumrah dilakukan dalam aktivitas bisnis. Namun bila tidak mengetahui tekniknya, pemasaran yang dilakukan pun seringkali tidak tepat sasaran dan menyebabkan kerugian. Oleh sebab itu, penting untuk mengetahui lebih banyak mengenai tekniknya. Teknik pemasaran yang baik dapat menunjang bisnis untuk berkembang dengan pesat dan sesuai perencananaan yang dibuat. Tujuan dari pemasaran yang baik adalah agar produk yang dihasilkan dapat dikenal oleh masyarakat luas, dan tentunya akan meningkatkan potensi penjualan.

Terdapat 5 cara untuk melakukan teknik pemasaran. Hal tersebut bertujuan agar proses pemasaran tidak dilakukan dengan cara biasa, sehingga dapat meningkatkan potensi penjualan. Berikut ini adalah beberapa tekniknya:

1. Melakukan Segmentasi Pasar
   Segmentasi pasar merupakan salah satu teknik pemasaran dengan cara mengelompokan pasar sesuai
   dengan jenis kelamin, usia, dan wilayah agar dapat membuat promosi menjadi tepat sasaran. Pemasaran yang dilakukan disesuaikan dengan pengelompokan pasar yang telah dilakukan. Hal yang lumrah bagi para pelaku bisnis dalam melakukan segmentasi pasar. Sebagaimana sebuah strategi dalam teknik permainan, segmentasi pasar pun dilakukan untuk menciptakan produk menjadi pemenang dalam kompetisi bisnis dan juga bisa menguasai pangsa pasar.
2. Perencanaan Produk
   Bagian dari teknik pemasaran selanjutnya adalah melakukan perencanaan produk. Hal tersebut meliputi detail produk yang terperinci, pemberian merek produk, pengemasan, serta persediaan produk. Dalam hal ini juga meliputi ikatan emosional antara penjual dan pembeli sehingga memungkinkan pembeli untuk membeli produk tersebut. Melakukan pengenalan suatu produk dapat dilakukan dengan cara diferensiasi produk atau perencanaan produk yang berbeda dari produk lainnya. Hal tersebut bisa berupa pengemasan yang lebih menarik atau juga pelayanan terbaik dalam menerima keluhan.
3. Penetapan Harga yang Sesuai
   Hal yang cukup krusial dalam langkah teknik pemasaran adalah penetapan harga produk. Harga disesuaikan dengan kualitas produk dan pasaran kompetitor. Harga yang murah memang diminati oleh konsumen, namun, konsumen juga akan mempertimbangkan kualitasnya. Dengan demikian, jangan ragu menetapkan harga yang mahal selama kualitasnya terjamin.
4. Pendistribusian
   Langkah selanjutnya yaitu Pendistribusian. Melakukan distribusi bisa menjalin kemitraan dengan para agen dan distributor agar produk sampai ke tangan konsumen akhir. Dalam proses pendistribusian tersebut pastikan juga jumlah produk disesuaikan dengan wilayah. Wilayah yang memiliki permintaan produk yang tinggi hendaknya mendapatkan kuantitas barang yang banyak. Setelah produk dihasilkan, maka tentunya akan banyak permintaan terhadap produk tersebut. Dengan demikian, melakukan Pendistribusian akan memenuhi kebutuhan konsumen terhadap permintaan produk

tersebut dan tidak ada lagi ketimpangan pemenuhan kebutuhan konsumen.

5. Promosi

   Hal yang menjadi inti dalam sebuah pemasaran adalah promosi. Promosi dimaksudkan agar produk yang dihasilkan lebih banyak dikenali oleh banyak orang. Dengan demikian, bisnis akan dengan mudah untuk mendapatkan calon konsumen baru. Semakin banyak melakukan promosi, potensi untuk meningkatkan penjualan semakin tinggi. Promosi bisa dilakukan di semua media, baik media online atau konvensional guna mendapatkan peluang untuk mendapatkan konsumen dalam jumlah banyak. Dengan demikian, kesempatan untuk mendapatkan keuntungan akan semakin besar. Khususnya pada saat ini, dimana peluang untuk melakukan promosi tersedia di berbagai media. Keberadaan sosial media saat ini sangatlah penting untuk melakukan promosi. Media yang dapat menghubungkan banyak orang di dunia ini merupakan kesempatan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar melalui memperbesar peluang untuk mendapatkan konsumen.

   Berdasarkan apa yang telah dilakukan selama tiga bulan ini maka ada beberapa hal yang masih harus dilakukan untuk tahapan berikutnya:

   1. Melakukan pendampingan dalam hal ketahanan produk dan pemasaran dengan menggunakan media online agar hasil produksinya lebih dikenal oleh masyarakat sehinggal hasil penjualannya lebih meningkat.
   2. Melakukan pendampingan dalam pengolahan produk sehingga akan menemukan resep pembuatan Ares gedebok pisang yang bisa di bawaq kemanapun atau dijadikan oleh-oleh khas Lombok..
   3. Selama melakukan pendampingan diharapkan muncul ide-ide dan bertambahnya anggota kelompok yang akan melakukan usaha. Memang ada beberapa anggota yang tertarik melakukan usaha karena dengan adanya Pandemi Covid-19 diberhentikan dari pekerjaannya.
   4. Menumbuh kembangkan kreativitas dan prakarsa anggota kelompok UKM untuk memanfaatkan tiap peluang usaha, informasi dan akses permodalan yang tersedia. Hal ini dapat dilakukan dengan meningkatkan kemampuan anggota kelompok untuk melakukan perubahan melalui cara berpikir rasional, efisien, produktif dan banyak anggota kelompok yang akan membuka usaha untuk menambah penghasilan

DISKUSI

Berdasarkan hasil pengabdian masih perlu dilakukan lagi pendampingan yang lebih mengarah kepada ketahanan produk dan perbaikan kemasan produk karena Ares kedebong pisang ini hanya dibuat ketika acara adat istiadat dan merupakan sayur khas Lombok. Sehingga menarik untuk dikaji ulang dengan menggunakan teknologi yang ada untuk merubah sayur ares menjadi kripik ares dengan tetap mempertahan cita rsa sayur ares tersbut. Kemudian bisa di jadikan oleh-oleh khas Lombok dan mudah dicari orang tanpa harus menunggu terselenggara nya acara adat.

PENUTUP

Kesimpulan

Kesimpulan dari kegiatan pengabdian ini adalah:

1. Pelaksanaan kegiatan yang dilakukan ada beberapa perubahan jadwal pertemuan dengan adanya Pandemi Covid -19. Dikarenakan ada larangan mengumpulkan warga maka waktu pelaksanaan agak mundur namun bisa terlaksana dengan melakukan sarasehan , pemberian materi motivasi dan praktek pembuatan keripik gedebok pisang sampai menemukan rasa yang enak.
2. Penyerapan materi dan praktek yang dilakukan anggota dapat mengetahui bagaimana cara membuat keripik gedebok pisang yang gurih dan renyah.
3. Kemasan dengan menggunakan plastik yang agak tebal dan menggunakan perekat serta sudah diberi label.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Kami mengucapkan terima kasih kepada LPPM Universitas Muhammadiyah Mataram yang telah mengakomodasi kami melakukan pengabdian masyarakat dalam Pendampingan Peningkatan Nilai Jual Gedebok Pisang menjadi suatu produk yang bisa di jadikan oleh-oleh khas Lombok.

DAFTAR REFERENSI

[1] Siswoyo. 2009. “Pengembangan Jiwa Kewirausahaan di kalangan Dosen dan Mahasiswa”, I Jurnal Ekonomi dan Bisnis , Vol 10, 2009
[2] Putra. 2020 “PENGERTIAN MOTIVASI: Fungsi, Tujuan dan Jenis-Jenis Teori Motivasi” Februari 6, 2020
[3] Kotler, P. dan Keller, K.L. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga
[4] Salamadian. Artikel “PENGERTIAN MOTIVASI: Fungsi, Tujuan dan Jenis-Jenis Teori Motivasi” (di akses 26 mei 2022 di https://salamadian.com/pengertian-motivasi/)
[5] Wikanso. 2013. Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan Terhadap
[6] Motivasi Berwirausaha Mahasiswa STKIP PGRI Ngawi. Jurnal Ilmiah STKIP PGRI Ngawi Media Prestasi, Vol. XI, No. 1
[7] Hasibuan, M.S.P. 2016. Manajemen Sumber Daya Manusia, Cetakan ke 19, Edisi Revisi. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
[8] Astuti,Eka. 2020, Pendampingan Peningkatan Kualitas Produk Olahan Pangan Kelompok
[9] Siswanto, 2009, Pengantar Manajemen, PT Bumi Aksara, Jakarta.