

Proses Pendampingan Produk dan Kemasan Keripik Pisang HN IKM Desa Sukareja

Agus Yudianto ^{1*}, Meddy Nurpratama ², Nana Supriatna Sonjaya ³, Taufansyah Firdaus ⁴

^{1*,2,3,4} Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Wiralodra, Kabupaten Indramayu, Provinsi Jawa Barat, Indonesia.

Email: agus.yudianto@unwir.ac.id ^{1*}, meddynurpratamafe@unwir.ac.id ², nanadsn76@unwir.ac.id ³,
taufansyah@unwir.ac.id ⁴

Histori Artikel:

Dikirim 2 Juli 2025; *Diterima dalam bentuk revisi* 20 Oktober 2025; *Diterima* 1 Januari 2025; *Diterbitkan* 10 Januari 2026. Semua hak dilindungi oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) STMIK Indonesia Banda Aceh.

Abstrak

Pengabdian kepada masyarakat di Desa Sukareja, Kecamatan Balongan, Indramayu, bertujuan meningkatkan keterampilan ekonomi warga melalui pelatihan pembuatan keripik pisang. Kegiatan selama dua hari ini mencakup sosialisasi, pelatihan pengolahan, pengemasan, dan dasar pemasaran. Hasilnya, peserta menunjukkan peningkatan keterampilan dan semangat kewirausahaan, serta terbentuk kelompok usaha keripik pisang. Kendala yang dihadapi meliputi keterbatasan alat dan waktu pelatihan. Ke depan, dibutuhkan pelatihan lanjutan terkait pemasaran digital dan peningkatan kualitas produk.

Kata Kunci: Pengabdian Masyarakat; Keripik Pisang; Pemberdayaan; Kewirausahaan; Pemasaran.

Abstract

The community service program in Sukareja Village, Balongan District, Indramayu Regency aimed to enhance the local community's economic skills through banana chip production training. Conducted over two days, the activities included socialization, hands-on training in banana processing, packaging, and basic product marketing. The results showed improved participant skills and a positive shift in entrepreneurial attitudes, along with the formation of a banana chip-based business group. Challenges included limited production equipment and short training duration. Going forward, further training in digital marketing and product quality improvement is needed to expand market reach and enhance the competitiveness of local products.

Keyword: Community Service; Banana Chips; Empowerment; Entrepreneurship; Marketing.

1. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), terutama Industri Kecil Menengah (IKM), berkontribusi signifikan terhadap perekonomian nasional melalui penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat. IKM Kripik Pisang HN di Indramayu, yang didirikan pada 2008 oleh Ibu Nuriti, mengembangkan produk makanan ringan seperti keripik pisang, jengkol, dan sukun. Meskipun modal awal terbatas, usaha ini berhasil tumbuh berkat strategi pemasaran langsung dan digital, serta dukungan dari sektor pemerintah dan swasta. Sejumlah kendala, seperti keterbatasan modal, fluktuasi harga bahan baku, dan akses distribusi yang kurang optimal, masih membayangi perkembangan usaha. Temuan serupa juga muncul dari berbagai program pengabdian masyarakat oleh perguruan tinggi terhadap pelaku IKM lain. Penurunan produksi dari 50 kg menjadi 15–30 kg per hari menjadi indikator nyata dampak krisis pasokan bahan baku dan distribusi. Keberlangsungan usaha sangat dipengaruhi oleh kemampuan pelaku dalam menyesuaikan strategi dan dukungan pendampingan yang relevan dengan kondisi riil di lapangan. Kasus Kripik Pisang HN menggambarkan bagaimana kolaborasi dan ketekunan dapat mempertahankan eksistensi usaha meskipun menghadapi berbagai keterbatasan.



Gambar 1. Lokasi Usaha Kripik Pisang HN



Gambar 2. Kemasan Pouch harga Rp 17.000



Gambar 3. Kemasan Biasa harga Rp 2000

Menurut Miarso (2007), teknologi merupakan proses bernilai tambah yang terintegrasi dalam sistem untuk menghasilkan atau menggunakan produk. Di era digital saat ini, pelaku usaha diharapkan mampu beradaptasi dengan teknologi seperti internet dan aplikasi daring. Namun, penelitian Handayani *et al.* (2020) menunjukkan bahwa banyak pelaku IKM di daerah pedesaan, termasuk IKM Kripik Pisang HN, masih memiliki keterbatasan dalam pemanfaatan teknologi, terutama untuk kebutuhan pemasaran dan manajemen. Oleh sebab itu, peningkatan literasi digital menjadi kebutuhan mendesak guna memperkuat daya saing usaha. Kegiatan pendampingan ini bertujuan meningkatkan kapasitas dan daya saing IKM Kripik Pisang HN melalui pendampingan di bidang produksi, kemasan, pemasaran, sumber daya manusia, dan keuangan. Fokus utama diarahkan pada efisiensi produksi, penguatan manajemen usaha, peningkatan literasi digital, serta optimalisasi promosi dan pemasaran produk. Pendampingan juga mencakup inovasi produk untuk mengatasi kendala peralatan dan keterbatasan bahan baku, pengembangan struktur organisasi yang sederhana namun efektif, serta bimbingan dalam penyusunan laporan keuangan sederhana sebagai dasar pengambilan keputusan. Untuk meningkatkan daya tarik produk, dilakukan pengembangan desain kemasan yang lebih menarik dan fungsional, sekaligus memperluas strategi promosi melalui media sosial dan platform e-commerce seperti Shopee. Pendekatan ini diharapkan memperkuat keberlanjutan usaha di tengah tantangan ekonomi digital. Dari sisi produksi, kendala utama yang dihadapi adalah sulitnya memperoleh bahan baku utama, pisang, yang menyebabkan penurunan kapasitas produksi dan mengancam kelangsungan usaha. Hal ini menuntut penerapan strategi rantai pasok yang adaptif dan pencarian sumber bahan baku alternatif. Pada aspek sumber daya manusia, permasalahan terletak pada belum terbentuknya struktur organisasi yang jelas dan terbatasnya tenaga kerja yang masih bergantung pada anggota keluarga, sehingga kapasitas produksi dan pembagian tugas belum optimal (Hasibuan, 2002). Dalam pengelolaan keuangan, kendala muncul karena pencatatan keuangan yang tidak konsisten akibat keterbatasan waktu dan pemahaman pelaku usaha, meskipun pencatatan tersebut penting untuk mengetahui kondisi keuangan usaha (Martono & Harjito). Sedangkan pada aspek pemasaran, kemasan produk yang masih sederhana—menggunakan plastik polos dengan label stiker hitam putih—kurang efektif menarik perhatian konsumen dan membedakan produk dari pesaing di pasar (Kotler & Armstrong, 2013). Permasalahan tersebut menjadi fokus utama pendampingan agar IKM Kripik Pisang HN dapat meningkatkan kualitas produk dan memperluas jangkauan pasar secara berkelanjutan.

Tabel 1. Solusi Permasalahan Mitra

Aspek	Permasalahan	Solusi
Produksi	Keterbatasan bahan baku dan peralatan produksi yang sudah tidak optimal.	Diversifikasi produk melalui inovasi varian baru seperti kripik sukun, kripik jengkol, kripik tempe, krupuk remis, dan makaroni. Mengusulkan penggantian mesin sealer yang kinerjanya sudah menurun untuk mendukung kelancaran proses pengemasan.
Sumber Daya Manusia	Belum tersedianya struktur organisasi serta keterbatasan tenaga kerja yang hanya berasal dari anggota keluarga.	Menyusun struktur organisasi sederhana berdasarkan arahan pemilik usaha agar pembagian tugas lebih jelas dan sistematis.
Keuangan	Tidak konsistennya pencatatan laporan keuangan karena keterbatasan waktu dan pemahaman.	Membantu penyusunan laporan keuangan sederhana sebagai dasar evaluasi kondisi usaha, berdasarkan data aktual dari pelaku usaha.
Pemasaran	Promosi kurang menarik, kemasan sederhana hanya menggunakan stiker hitam putih.	Optimalisasi promosi melalui media sosial (Facebook, WhatsApp, Instagram), dan pengembangan desain kemasan agar lebih menarik dan informatif.

Pengemasan memiliki peran krusial dalam pemasaran produk karena dapat menarik perhatian konsumen sekaligus membentuk persepsi terhadap kualitas. Dalam menghadapi persaingan yang ketat, pelaku usaha dituntut melakukan inovasi, baik dari segi desain maupun fungsi kemasan, agar produk mampu bersaing dengan produk sejenis. Pada IKM Kripik Pisang HN, kemasan produk masih sederhana, terutama varian harga Rp2.000 yang menggunakan plastik biasa. Oleh karena itu, diusulkan penggunaan plastik klip yang lebih praktis dan higienis serta penambahan stiker berlogo dengan desain menarik untuk meningkatkan daya tarik visual produk. Promosi merupakan aktivitas komunikasi yang bertujuan memperkenalkan produk kepada konsumen guna mendorong minat beli dan meningkatkan penjualan, sekaligus membangun kesadaran merek dan loyalitas konsumen (Abdullah & Tantri, 2016). Pemanfaatan media sosial terbukti efektif menjangkau audiens luas dengan cepat dan biaya relatif rendah, mengingat hampir semua orang memiliki akses ke platform tersebut. Media sosial menjadi alat strategis untuk meningkatkan visibilitas produk secara variatif dan efisien. Selain itu, platform e-commerce menawarkan peluang lebih besar melalui sistem yang fleksibel dan akses 24 jam, memungkinkan efisiensi promosi dan transaksi yang lebih baik dibandingkan metode konvensional. E-commerce mempercepat pengenalan produk ke pasar yang lebih luas lintas wilayah. Dalam kegiatan pengabdian ini, pendampingan difokuskan pada pembuatan dan pengelolaan toko daring, seperti di Shopee, untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan.

2. Metode

2.1 Jenis dan Desain Kegiatan

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mengadopsi pendekatan partisipatif dan berbasis *pemecahan masalah (problem-solving approach)*, di mana tim pengabdian bekerja sama langsung dengan mitra usaha, yaitu IKM Kripik Pisang HN di Desa Sukareja, Kabupaten Indramayu. Kegiatan ini dilaksanakan selama satu bulan, mulai tanggal 1 hingga 30 Juni 2025. Pelaksanaan dilakukan melalui beberapa tahapan sistematis untuk memastikan solusi yang diberikan sesuai dengan kebutuhan nyata di lapangan dan dapat diimplementasikan secara berkelanjutan oleh mitra.

Tahap pertama adalah observasi awal dan identifikasi permasalahan, dilakukan melalui kunjungan langsung ke lokasi usaha. Pada tahap ini, tim melakukan wawancara dan diskusi dengan pemilik usaha guna mengidentifikasi permasalahan utama yang dihadapi, meliputi aspek produksi, sumber daya manusia, keuangan, dan pemasaran. Selanjutnya, dilakukan perumusan solusi berdasarkan hasil identifikasi tersebut. Solusi dirancang sesuai kapasitas dan kondisi mitra. Beberapa solusi yang diusulkan antara lain penggantian mesin sealer yang sudah tidak optimal, inovasi desain kemasan agar lebih menarik, penyusunan laporan keuangan sederhana, serta pendampingan promosi melalui *media sosial* dan *e-commerce*. Tahap ketiga adalah pelaksanaan pendampingan teknis yang mencakup berbagai kegiatan berikut: pada bidang produksi, pelatihan diversifikasi produk dan penggunaan mesin pengemasan baru; bidang sumber daya manusia, penyusunan struktur organisasi kerja yang sederhana untuk pembagian tugas lebih efisien; bidang keuangan, pendampingan penyusunan laporan keuangan harian/mingguan yang mudah dipahami dan diimplementasikan; bidang pemasaran, pelatihan penggunaan *media sosial* (Facebook, WhatsApp, Instagram) serta pembuatan akun dan pengelolaan toko daring melalui platform Shopee. Selain itu, dilakukan proses desain ulang kemasan dengan pembuatan stiker berlogo dan pengenalan kemasan berbentuk pouch serta klip plastik yang lebih higienis dan menarik. Produk dengan kemasan baru kemudian diuji coba untuk melihat respons pasar. Terakhir, dilakukan *monitoring* dan evaluasi berkala guna menilai efektivitas program pendampingan dan memastikan keberlanjutan implementasi oleh mitra. Evaluasi dilakukan melalui wawancara lanjutan, observasi hasil, dan dokumentasi perkembangan usaha setelah penerapan solusi. Dengan metode ini, diharapkan terjadi peningkatan kapasitas usaha, baik dari sisi produksi, manajemen, maupun pemasaran, sehingga IKM Kripik Pisang HN dapat lebih kompetitif dan berkelanjutan dalam menghadapi dinamika pasar.

Metode pengabdian ini dirancang secara sistematis untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, yaitu meningkatkan kapasitas dan kualitas hidup masyarakat sasaran melalui pendekatan partisipatif, edukatif, dan aplikatif. Tahapan metode meliputi: (1) identifikasi masalah dan kebutuhan masyarakat; (2) perencanaan kegiatan berdasarkan hasil identifikasi; (3) pelaksanaan program melalui pelatihan, pendampingan, dan pemberdayaan; serta (4) evaluasi hasil kegiatan. Langkah pertama adalah identifikasi masalah dan kebutuhan yang dilakukan melalui observasi langsung ke lokasi, wawancara mendalam dengan tokoh masyarakat, dan penyebaran *kuesioner*. Data yang diperoleh digunakan sebagai dasar merancang program yang tepat sasaran. Langkah kedua adalah perencanaan kegiatan, di mana tim pengabdian menyusun modul pelatihan, materi sosialisasi, serta perangkat pendukung lainnya berdasarkan hasil identifikasi. Perencanaan disusun secara partisipatif dengan melibatkan perwakilan masyarakat agar sesuai dengan kondisi lokal. Langkah ketiga adalah pelaksanaan kegiatan yang meliputi pelatihan keterampilan, edukasi sosial-ekonomi, serta pendampingan intensif dalam penerapan pengetahuan atau teknologi tepat guna. Metode penyampaian dilakukan melalui ceramah, diskusi kelompok, simulasi, dan praktik langsung. Langkah keempat adalah evaluasi hasil pengabdian yang bertujuan mengukur tingkat pencapaian keberhasilan kegiatan. Evaluasi dilakukan secara deskriptif dan kualitatif menggunakan alat ukur sebagai berikut: *kuesioner* pre-test dan post-test untuk mengukur peningkatan pengetahuan dan pemahaman peserta terhadap materi; wawancara dan diskusi terfokus (*FGD*) untuk mengidentifikasi perubahan sikap, persepsi, dan motivasi masyarakat setelah mengikuti kegiatan; observasi langsung untuk melihat penerapan hasil pelatihan dalam kehidupan sehari-hari; indikator ekonomi sederhana seperti peningkatan pendapatan, efisiensi produksi, atau diversifikasi usaha, digunakan untuk menilai dampak ekonomi; indikator sosial budaya seperti partisipasi aktif dalam kegiatan komunitas dan peningkatan kepedulian terhadap isu lokal. Tingkat keberhasilan kegiatan dilihat dari perubahan sikap (semangat berwirausaha, motivasi belajar, dan kepedulian sosial), perubahan sosial budaya (peningkatan partisipasi komunitas, adopsi kebiasaan baru yang positif), serta perubahan ekonomi (peningkatan pendapatan, keterampilan produktif, dan efisiensi usaha). Dengan penerapan metode ini secara konsisten dan terukur, diharapkan kegiatan pengabdian memberikan dampak nyata dan berkelanjutan bagi masyarakat sasaran.

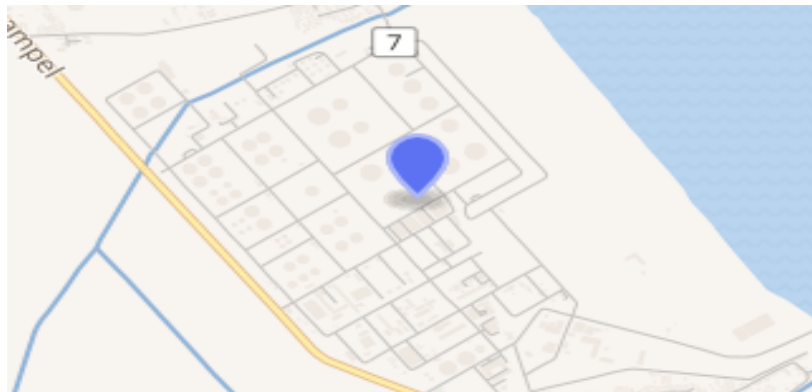
2.2 Waktu Efektif Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan secara intensif pada bulan Juni 2025. Seluruh rangkaian kegiatan berlangsung selama satu bulan penuh, meliputi tahap persiapan, pelaksanaan inti, evaluasi, dan pelaporan. Pelaksanaan dilakukan secara terjadwal dan sistematis agar tujuan program dapat tercapai secara optimal. Pada minggu pertama dilakukan identifikasi kebutuhan masyarakat melalui observasi lapangan dan diskusi kelompok terarah (*FGD*). Minggu kedua difokuskan pada penyusunan materi dan pelaksanaan pelatihan atau sosialisasi kepada masyarakat. Pada minggu ketiga dilakukan pendampingan langsung di lapangan, sedangkan minggu keempat digunakan untuk evaluasi dan penyusunan laporan kegiatan.

Tabel 2. Jadwal Kegiatan Pelaksanaan

No.	Jenis Kegiatan	Tanggal	Keterangan
1	Sosialisasi dan Pelatihan	1-8 Juni 2025	Penyampaian materi utama, diskusi, dan tanya jawab
2	Simulasi dan Pendampingan Teknis	9-13 Juni 025	Praktik langsung, studi kasus, dan pendampingan kelompok sasaran
3	Evaluasi dan Penutupan	14 -30 Juni 2025 (sore)	Refleksi, pengisian kuesioner, dan penyampaian kesimpulan kegiatan

Kegiatan ini melibatkan partisipasi aktif masyarakat sasaran dan difokuskan pada peningkatan kapasitas praktis yang dapat langsung diterapkan. Lokasi pengabdian ini dijelaskan dan diberikan *map/ denah* dari tempat afiliasi/ perguruan tinggi pengabdian seperti pada Gambar 1 di bawah ini.



Gambar 4. Map Lokasi Kegiatan

Tabel 3. Aspek Desa Sukareja

Aspek	Desa Sukareja, Kecamatan Balongan
Kode Desa	3275010003
Kecamatan	Balongan
Kabupaten	Indramayu
Jumlah Dusun	5 (Dusun Sukareja, Sukamaju, Sukasari, Sukamulya, Sukaraya)
Jumlah RW	15
Jumlah RT	45
Jumlah Penduduk	± 3.500 jiwa
Jumlah KK (Kepala Keluarga)	± 1.000 KK
Mayoritas Agama	Islam (Muslim)
Fasilitas Pendidikan	SD Negeri Sukareja, TPQ, PAUD
Fasilitas Kesehatan	Posyandu, Poskesdes
Fasilitas Ibadah	Masjid Jami Al Muhajirin, Musala Baitul Ismail
Program Unggulan	Pemberdayaan ekonomi lokal, pelatihan keterampilan, penguatan kelembagaan desa
Sumber Pendapatan Utama	Pertanian, perikanan, UMKM

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Hasil

3.1.1 Dampak dan Perubahan pada Masyarakat dan Institusi

Kegiatan pengabdian di Desa Sukareja memberikan dampak langsung berupa peningkatan keterampilan masyarakat dalam mengolah hasil pertanian, kesadaran akan diversifikasi usaha, serta terbentuknya kelompok usaha rumah tangga, seperti pengolah keripik pisang. Dampak jangka panjang yang diharapkan meliputi terbukanya usaha mandiri, terbentuknya jejaring usaha, serta peningkatan kesejahteraan lokal. Kegiatan ini juga mendorong peran aktif perangkat desa dalam pembangunan berbasis potensi lokal.

3.1.2 Metode Pelaksanaan

Pelaksanaan dilakukan secara partisipatif dan edukatif melalui sosialisasi, pelatihan produksi dan pengemasan, simulasi pemasaran digital, serta pendampingan teknis selama dua hari.

3.1.3 Indikator dan Tolak Ukur Keberhasilan

Keberhasilan diukur secara kuantitatif, seperti jumlah peserta, produk yang dihasilkan, serta hasil pre-test dan post-test, serta secara kualitatif melalui perubahan sikap dan semangat berwirausaha.

Keberhasilan ditandai dengan terciptanya prototipe produk, kemampuan produksi mandiri, dan komitmen membentuk kelompok usaha.

3.1.4 Keunggulan dan Kelemahan

- a) Keunggulan: Sesuai dengan potensi lokal, biaya rendah, dan mudah diaplikasikan.
- b) Kelemahan: Waktu pelaksanaan terbatas, alat produksi masih sederhana, serta akses pasar yang masih terbatas.

3.1.5 Tingkat Kesulitan dan Peluang Pengembangan

Tingkat kesulitan tergolong sedang, terutama dalam hal adaptasi peserta dan waktu pelatihan. Namun, terdapat peluang pengembangan yang besar melalui kerja sama lanjutan, pelatihan branding, serta bantuan alat produksi.

3.1.6 Masyarakat Sasaran

Masyarakat sasaran dalam kegiatan pengabdian ini adalah warga Desa Sukareja, Kecamatan Balongan, Kabupaten Indramayu, khususnya kelompok ibu rumah tangga, pelaku UMKM, serta pemuda desa yang memiliki potensi untuk diberdayakan melalui kegiatan ekonomi kreatif berbasis lokal. Desa Sukareja merupakan desa dengan dominasi mata pencaharian di sektor pertanian dan buruh harian, sehingga sebagian besar warganya belum memiliki keterampilan tambahan untuk menciptakan usaha mandiri. Kelompok masyarakat yang menjadi peserta utama dalam kegiatan ini terdiri dari sekitar 30 orang yang telah melalui proses seleksi informal oleh perangkat desa dan tokoh masyarakat setempat. Mereka dipilih berdasarkan minat dan kesediaan mengikuti pelatihan pembuatan dan pengolahan produk keripik pisang, serta potensi untuk melanjutkan usaha setelah kegiatan selesai.

3.1.7 Dampak Langsung pada Masyarakat

- 1) Peningkatan keterampilan praktis: Peserta memperoleh pengetahuan baru mengenai teknik pengolahan bahan pangan lokal (pisang) menjadi produk olahan siap jual.
- 2) Pemahaman dasar pemasaran: Melalui sosialisasi dan praktik sederhana, masyarakat memahami pentingnya pengemasan produk dan pemasaran melalui media sosial lokal.
- 3) Tumbuhnya semangat wirausaha: Terjadi perubahan sikap pada sebagian peserta yang sebelumnya tidak memiliki usaha, kini tertarik mencoba memproduksi secara mandiri dari rumah.
- 4) Terbentuknya kelompok usaha kecil: Setelah kegiatan, beberapa peserta membentuk kelompok informal untuk melanjutkan produksi dengan sistem kerja sama berbasis rumah tangga.
- 5) Peningkatan pendapatan rumah tangga (jangka pendek): Produk hasil pelatihan langsung dijual di lingkungan sekitar sebagai bentuk uji pasar, dan hasilnya menambah penghasilan harian peserta.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini memberikan manfaat nyata bagi masyarakat sasaran, baik dalam bentuk peningkatan kapasitas individu maupun terbukanya peluang ekonomi baru yang sesuai dengan kondisi sosial ekonomi desa.

3.2 Pembahasan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Desa Sukareja memberikan temuan penting yang mencerminkan kondisi sosial ekonomi masyarakat sasaran serta efektivitas metode yang diterapkan. Metode pelaksanaan menggunakan pendekatan partisipatif dan edukatif dengan fokus pada pelatihan teknis pembuatan keripik singkong sebagai produk olahan lokal, disesuaikan dengan potensi bahan baku desa yang dikenal sebagai penghasil singkong dan pisang. Kegiatan yang berlangsung selama dua hari intensif ini meliputi sosialisasi, pemberian materi pengolahan dan pengemasan produk pada hari pertama, serta praktik langsung, pendampingan, dan evaluasi awal pada hari kedua. Meskipun waktu pelaksanaan singkat, pelatihan berjalan efisien dan

terarah berkat persiapan matang serta pembagian tugas yang jelas antara fasilitator dan peserta. Hal ini sejalan dengan temuan Sutrisno (2018) yang menyatakan bahwa pendekatan partisipatif dan pembagian peran yang jelas dapat meningkatkan efektivitas pelatihan di masyarakat. Dampak terhadap masyarakat sasaran terlihat dari peningkatan pengetahuan peserta sebesar 42% berdasarkan hasil pre-test dan post-test, khususnya dalam teknik pengolahan pangan, pengemasan, dan pemasaran sederhana. Peserta mampu memproduksi keripik dengan kualitas yang seragam dari segi rasa, kerenyahan, dan tampilan, serta menunjukkan sikap wirausaha yang tumbuh dengan minat memulai usaha mandiri di rumah. Selain itu, terbentuk dua kelompok kecil yang akan melanjutkan produksi bersama dengan peran terorganisir dalam produksi, pengemasan, dan distribusi. Kegiatan ini tidak hanya meningkatkan kapasitas individu tetapi juga memperkuat modal sosial berupa kerja sama dan rasa percaya antar anggota, faktor penting untuk kesinambungan program sebagaimana diungkapkan oleh Putri dan Hidayat (2020) dalam studi pemberdayaan UMKM berbasis komunitas.

Kesesuaian luaran kegiatan dengan kebutuhan lokal menjadi keunggulan utama. Desa Sukareja memiliki potensi bahan baku melimpah namun belum optimal dalam mengembangkan produk bernilai ekonomi. Pelatihan ini menjawab kebutuhan tersebut dengan memberikan pengetahuan dan keterampilan praktis menggunakan alat yang terjangkau dan mudah dioperasikan. Luaran utama berupa produk keripik pisang dalam kemasan sederhana, panduan teknis pengolahan, dan terbentuknya jaringan komunikasi antar pelaku UMKM lokal. Namun, keterbatasan waktu pelaksanaan, alat produksi yang masih manual, dan akses pasar yang terbatas menjadi tantangan. Kondisi ini sejalan dengan hasil penelitian Wijaya *et al.* (2019) yang menunjukkan bahwa kendala alat produksi dan akses pasar merupakan hambatan utama dalam pengembangan usaha kecil di daerah pedesaan. Tingkat kesulitan kegiatan tergolong moderat, terutama dalam penyesuaian waktu pelatihan dengan jadwal masyarakat yang mayoritas petani dan buruh, serta ketelitian penggunaan alat sederhana agar produk tetap berkualitas. Peluang pengembangan sangat besar, termasuk pelatihan lanjutan desain kemasan, pemasaran digital, manajemen usaha kecil, dukungan kelembagaan melalui kemitraan dengan Dinas UMKM atau koperasi desa, serta replikasi kegiatan ke desa lain dengan karakteristik serupa. Kesimpulannya, meskipun pelaksanaan singkat, kegiatan ini memberikan dampak signifikan yang dipengaruhi oleh materi yang relevan dan partisipasi aktif masyarakat, sesuai dengan prinsip pemberdayaan masyarakat yang dikemukakan oleh Rahman (2017).

4. Kesimpulan dan Rekomendasi

Kegiatan pengabdian ini berhasil mencapai tujuan utama, yaitu meningkatkan keterampilan masyarakat Desa Sukareja dalam mengolah pisang menjadi produk keripik serta meningkatkan pemahaman dasar mengenai pemasaran. Peserta pelatihan menunjukkan peningkatan signifikan dalam keterampilan teknis dan sikap kewirausahaan yang positif. Selain itu, terbentuk kelompok usaha yang berpotensi berkelanjutan sebagai wujud pemberdayaan masyarakat. Meskipun terdapat keterbatasan dalam hal alat produksi dan waktu pelatihan yang singkat, hasil kegiatan ini menunjukkan potensi besar untuk pengembangan usaha lokal. Ke depan, disarankan untuk mengadakan pelatihan lanjutan yang lebih komprehensif, khususnya dalam pemasaran digital, manajemen usaha, dan peningkatan kualitas produk guna memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing produk. Selain itu, perlu adanya dukungan dari pemerintah daerah dan lembaga terkait dalam penyediaan sarana produksi yang lebih memadai serta fasilitasi akses pasar yang lebih luas agar usaha masyarakat dapat berkembang secara berkelanjutan.

5. Ucapan Terima Kasih

Kami mengucapkan terima kasih kepada Tim dosen Fakultas Ekonomi Universitas Wiralodra dan Pemilik IKM Kripik Pisang HN atas dukungan yang memungkinkan terlaksananya kegiatan ini.

Terima kasih juga kepada pemerintah Desa Sukareja dan seluruh perangkat desa yang telah membantu dalam pelaksanaan kegiatan ini, serta kepada para peserta yang dengan antusias mengikuti pelatihan.

6. Daftar Pustaka

- Ady, S. U., Mulyaningtyas, A., Syahadiyanti, L., Putri, F. M., Sholikhah, M. A., & Astono, D. H. Y. (2023). PENINGKATAN SKILL DAN DIGITAL MARKETING INDUSTRI MAKANAN PADA USAHA MIKRO â€œCAHAYAâ€ PASURUAN. *Jurnal Abdi Insani*, 10(3), 1950-1961.
- Arikunto, S. (2010). Prosedur penelitian suatu pendekatan praktek. (*No Title*).
- Candra, A. S. I., & Ismail, H. (2023). Optimalisasi Pemberdayaan UMKM Tas Kulit Di Tanggulangin Berbasis Digital Marketing. *Jurnal Ilmu Administrasi Negara*, 20(1), 126-139. <https://doi.org/10.59050/jian.v20i1.198>.
- Creswell, J. W. (2009). Research designs. Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches.
- Danil, E. (2021). *Korupsi: Konsep, Tindak Pidana Dan Pemberantasannya-Rajawali Pers*. PT. RajaGrafindo Persada.
- Darwis, R. S., Miranti, Y. S., Saffana, S. R., & Yuandina, S. (2021). Kewirausahaan sosial dalam pemberdayaan masyarakat. *Focus: Jurnal Pekerjaan Sosial*, 4(2), 135-147. <https://doi.org/10.24198/focus.v4i2.37495>.
- Febrianty, F., Islamuddin, I., Indajang, K., Anisah, H. U., Nastiti, H., Lie, D., ... & Risambessy, A. (2025). Pengembangan Sumber Daya Manusia: Teori dan Praktik Kontemporer.
- Kuantitatif, P. P. (2016). Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D. *Alfabeta, Bandung*.
- MAGHFIROH, F. L. (2025). *Manajemen Pemberdayaan Ekonomi Berbasis Pesantren Di Pondok Modern Sumber Daya At-Taqwa (Pomosda) Nganjuk* (Doctoral dissertation, IAIN Kediri).
- Miarso, Y. (2004). *Menyemai benih teknologi pendidikan*. Kencana.
- Mulyana, D. (2003). Metodologi Penelitian Kualitatif (Paradigma baru ilmu komunikasi dan ilmu sosial lainnya).
- Pebianti, V., Hamdani, F., & Susita, D. (2025). Penguatan Ekonomi Nelayan Indramayu melalui Digitalisasi dan Rantai Pasok Laut. *Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 2(1), 15-20.
- Puspitaningrum, A., Nur, M. M. A., Widayanto, B., & Azhar, M. F. (2024). *Rantai Pasok Produksi dan Penilaian dalam Agroindustri*. Azzia Karya Bersama.
- Raysharie, P. I., Sudirwo, S., Judijanto, L., Rustam, A., Parjono, N., Arjun, M., ... & Hastuti, D. (2025). *Ekonomi Kreatif: Inovasi, Kolaborasi, dan Transformasi*. PT. Green Pustaka Indonesia.
- Sunghayok, T. (2024). Role of Teaching Quality and Service Quality on Students Satisfaction. *Journal of Current Research in Business and Economics*, 3(1), 1004-1040.

- Sutopo, H. B. (2006). Penelitian kualitatif: Dasar teori dan terapannya dalam penelitian. *Surakarta: Universitas Sebelas Maret*.
- Wardana, R. S., Erlisya, V., Simbolon, L. O. B., Simanjuntak, G. Y., & Firman, F. (2025). Strategi Pemberdayaan Masyarakat Pesisir di Provinsi Kepulauan Riau Melalui Inovasi Pengolahan Hasil Tangkap Nelayan dalam Meningkatkan Nilai Tambah Produk Perikanan. *Edu Sociata: Jurnal Pendidikan Sosiologi*, 8(1), 14-21. <https://doi.org/10.33627/es.v8i1.3306>.
- Widiastuti, I., & Mulyono, S. (2024). Optimalisasi pemberdayaan pelaku UMKM Desa Margaluyu melalui edukasi marketing digital. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 48-62. <https://doi.org/10.59971/jpkm.v1i1.52>.
- Yahya, L. M., Adha, M., & Firmansyah, D. (2023). Analisis Rantai Pasok (Supply Chain) Umkm Galamai Tek Tam Di Kota Payakumbuh. *Shar-E: Jurnal Kajian Ekonomi Hukum Syariah*, 9(2), 88-96. <https://doi.org/10.37567/shar-e.v9i2.2105>.