

Pengembangan Usaha Keripik Pisang Kelompok Anggrek Karya Cacat Bersama Kampung Beting Muara Gembong Bekasi

Heny Ratnaningtyas*, Alifatqul Maulana, Fifi Nofiyanti, Rahmat Ingkadijaya
Institut Pariwisata Trisakti

*heny.ratnaningtyas@iptrisakti.ac.id

Informasi Artikel

Dikirim : 5 Mei 2022

Diterima : 12 Mei 2023

Dipublikasi: 15 Juni 2023

Keywords:

Training, Banana Chips Business, Muara Gembong

Abstract

This activity aims to provide sanitation and hygiene training, development of several flavors, packaging, digital marketing. The method of this PKM activity is by counseling and training. This PKM is based on the constraints faced by partners. PKM is carried out with training activities, giving pre-tests before training and post-tests after training, monitoring and evaluation stages by evaluating the implementation of the program carried out by the service team. The results of the activity showed that after receiving the flavor variant training, their knowledge increased by more than 80% of the 20 people. While digital marketing training, after receiving packaging training, their knowledge has not increased because it is below 50% of the 20 participants. This is because Mr. Suparno and Mrs. Aminah are 50 years old, it is very difficult for them to implement digital marketing because with conventional marketing, they already have many consumers, such as shops, markets and resellers. Then the local people who become employees have limitations in owning Android cellphones, so they cannot help Mr. Suparno and Mrs. Aminah to market their products online. With so many consumers buying banana chip products, it is hoped that Mr. Suparno and Mrs. Aminah will always maintain the quality of their products and packaging so that consumers, especially resellers, can become partners so that these resellers can market online on social media.

Kata Kunci:

Pelatihan, Usaha Keripik Pisang, Muaragembong

Abstrak

Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pelatihan hygiene sanitasi, pengembangan beberapa varian rasa, pengemasan, pemasaran digital. Metode kegiatan PKM ini dengan cara penyuluhan dan pelatihan. PKM ini berdasarkan kendala yang dihadapi mitra. PKM dilakukan dengan kegiatan pelatihan, memberikan pre-test sebelum dilakukan pelatihan dan post-test setelah dilakukan pelatihan, tahapan monitoring dan evaluasi dengan melakukan penilaian terhadap pelaksanaan program yang dilakukan oleh tim pengabdian. Hasil dari kegiatan menunjukkan setelah mendapatkan pelatihan varian rasa, pengetahuan mereka bertambah di atas 80% dari 20 orang. Sedangkan pelatihan pemasaran digital, setelah mendapatkan pelatihan kemasan, pengetahuan mereka belum bertambah karena di bawah 50% dari 20 orang peserta. Hal ini karena Bapak Suparno dan Ibu Aminah telah berusia 50 tahun, mereka sangat sulit menerapkan pemasaran secara digital sebab dengan pemasaran konvensional, mereka sudah banyak memiliki konsumen seperti, toko, pasar dan reseller. Kemudian masyarakat setempat yang menjadi karyawan adanya keterbatasan memiliki hp android, sehingga mereka tidak dapat membantu Bapak Suparno dan Ibu Aminah untuk memasarkan produk secara online. Dengan banyaknya konsumen yang membeli produk keripik pisang, diharapkan Bapak Suparno dan Ibu Aminah selalu menjaga kualitas produk dan kemasannya sehingga konsumen terutama reseller dapat menjadi mitra agar reseller tersebut dapat memasarkan secara online di media sosial.

PENDAHULUAN

Kelompok Anggrek KCB (karya cacat berkreasi) merupakan salah satu kelompok binaan UMKM khusus untuk kaum difabel yang sudah berhasil yang terbentuk pada Desember 2019. Hingga sekarang kelompok Anggrek KCB masih eksis dalam memproduksi berbagai macam produk seperti kripik pisang, konveksi, kerudung, kaos, masker, pakaian, tas, dan lain-lain. Kelompok Anggrek KCB merupakan masyarakat difabel dengan berbagai kebutuhan khusus. Dengan keadaan yang tidak sempurna tidak membuat mereka putus asa, akan tetapi tetap memiliki tekad dan semangatnya yang kuat. Sejak 1 Agustus 2021 kelompok anggrek KCB memutuskan untuk menetap di Kp. Beting Desa Pantai Bahagia Kecamatan Muara gembong Kabupaten Bekasi. yang berjarak kurang lebih 75 KM dari Jakarta, dengan tujuan mulia yaitu melakukan pemberdayaan masyarakat lokal dengan mendirikan rumah panggung sebagai wadah pelatihan untuk menjahit dan memproduksi usaha kuliner yaitu kripik pisang.

Bapak Suparno adalah salah satu anggota yang diasuh oleh Kelompok Anggrek KCB karena kedua anaknya memiliki kebutuhan khusus. Kelompok Anggrek KCB membantu Bapak Suparno membentuk sebuah organisasi usaha yang bernama Kelompok Wanita Tani Sumber Rejeki yang dipimpin oleh Ibu Aminah (Istri Bapak Suparno) sebagai ketuanya. Ibu Aminah yang merupakan ketua Kelompok Wanita Tani Sumber Rejeki di Kp. Beting selalu membantu pengolahan produk kripik pisang sampai memasarkannya ke toko, pasar dan reseller. Di dalam pengolahan produk kripik pisang, Bapak Suparno dan Bu Aminah merekrut karyawan dari masyarakat di Kp. Beting, Muara Gembong agar memberdayakan masyarakat sekitarnya agar dapat meningkat pendapatan dan kesejahteraan perekonomian masyarakat setempat sebagai tempat berbagi ilmu dan pengalaman kepada warga untuk produktif memanfaatkan sumber daya alam yang luar biasa melimpah di daerah Kp. Beting.

Jenis buah-buahan yang cukup besar produksinya di Kp. Beting Muara Gembong adalah buah pisang. Buah pisang yang sangat melimpah di daerah Kp. Beting, maka Bapak Suparno dan Ibu Aminah secara kreatif memproduksi kripik pisang dengan baik. Manfaat pengolahan pisang menjadi kripik pisang adalah untuk memberikan nilai tambah dan memperpanjang kemanfaatan buah pisang, selain itu kripik pisang juga memiliki nilai gizi yang cukup tinggi sehingga baik untuk dijadikan camilan.

Pisang kepok ada dua tipe, yaitu pisang kepok kuning dan pisang kepok putih. Khasiat pisang kepok salah satunya berguna untuk menolong melindungi kandungan gula dalam darah bagi penyakit Diabetes Mellitus. Kandungan dari pisang kepok ini ada vitamin B6 yang menolong sistem metabolisme badan dan kandungan lemak 0,13% yang bisa terus merasakan kenyang tanpa mesti cemas gemuk.

Pengolahan kripik pisang dibuat oleh Bapak Suparno dan Ibu Aminah sebagian besar merupakan usaha kecil dengan pengawasan mutu yang tidak maksimal, sehingga mutu yang dihasilkan belum konsisten dan tidak memenuhi syarat mutu kripik pisang. Industri pengolahan kripik pisang juga belum bisa memenuhi tuntutan konsumen yang menginginkan jaminan mutu kripik yang dihasilkan. Jika produk kripik pisang yang dibuat Bapak Suparno dan Ibu Aminah memiliki proses pengolahan dan semua penjamah makanan harus selalu memelihara kebersihan pribadinya dan harus selalu berperilaku sehat ketika bekerja, maka pengawasan mutu terhadap produk makanan akan terjaga dengan baik.

Hygiene dan sanitasi yang baik sangat penting bagi pelaku usaha kecil, karena hygiene dan sanitasi yang buruk dapat mengakibatkan kontaminasi pada produk, baik

makanan maupun barang lainnya. Jika produk usaha kecil terkontaminasi, konsumen dapat mengalami masalah kesehatan dan kehilangan kepercayaan pada produk tersebut (Rohmah et al, 2019). Dengan menjaga kebersihan dan sanitasi, pelaku usaha kecil dapat memastikan bahwa produk mereka aman dan berkualitas tinggi. Setiap negara memiliki peraturan dan standar sanitasi yang harus diikuti oleh pelaku bisnis, termasuk usaha kecil (Taqia et al, 2021). Kebersihan dan sanitasi yang baik adalah faktor penting dalam menciptakan citra dan reputasi yang positif bagi pelaku usaha kecil. Konsumen cenderung memilih produk atau jasa dari bisnis yang menjaga standar kebersihan yang tinggi. Dengan menjaga kebersihan dan sanitasi, pelaku usaha kecil dapat membangun kepercayaan pelanggan, meningkatkan loyalitas, dan mendapatkan rekomendasi dari pelanggan yang puas (Herningtyas & Afifah, 2017).

Belum meningkatnya penjualan keripik pisang karena kemasan produk yang sangat tradisional dan sederhana dengan logo produk apa adanya, yaitu hanya berupa plastik putih dan logo mereknya yang sederhana. Hal ini membuat tampilan produk keripik pisang yang dipasarkan menjadi tidak menarik. Jika produk keripik pisang yang dibuat Bapak Suparno dan Ibu Aminah memiliki kemasan baru yang lebih menarik diharapkan dapat menjadi nilai jual produk dari mitra sehingga pihak distributor dapat menjadikan ini sebagai salah satu pertimbangan untuk menerima produk ini dipasarkan secara lebih luas.

Pengemasan yang baik membantu melindungi produk selama proses transportasi, penyimpanan, dan penanganan. Pengemasan yang kokoh dan tahan terhadap guncangan, kelembaban, suhu ekstrem, atau kerusakan fisik lainnya dapat mencegah kerusakan produk dan memastikan bahwa produk tiba di tangan pelanggan dalam kondisi yang baik (Yuliati & Hadiyati, 2018). Ini membantu menjaga kepercayaan pelanggan dan meminimalkan risiko kerugian bisnis. Pengemasan inovatif dapat membantu usaha membedakan produk mereka dari pesaing. Dalam pasar yang penuh dengan banyak pilihan, pengemasan yang menarik dan unik dapat menarik perhatian konsumen dan memicu minat mereka untuk memilih produk tersebut. Pengemasan yang kreatif dan menarik juga dapat mencerminkan citra merek yang kuat dan memberikan pengalaman yang menyenangkan kepada pelanggan (Aryani et al, 2022).

Setelah produk keripik pisang dikemas secara sederhana kemudian produk hanya dititipkan kepada warung atau pedagang kecil di sekitar rumah produksi, sehingga keterbatasan konsumen dalam mengakses produk keripik pisang. Sehingga keripik pisang tersebut belum dikenal oleh masyarakat umum baik masyarakat Muara Gembong maupun masyarakat luar Muara Gembong. Jika produk keripik pisang yang dibuat Bapak Suparno dan Ibu Aminah memiliki pemasaran digital maka akan memudahkan calon konsumen potensial untuk mendapatkan berbagai informasi mengenai produk dan memudahkan bertransaksi melalui internet.

Pemasaran digital memungkinkan bisnis untuk mencapai audiens yang lebih luas secara global. Melalui internet, bisnis dapat menjangkau pelanggan potensial di berbagai lokasi geografis dengan biaya yang lebih rendah dibandingkan dengan metode pemasaran tradisional (Hendriadi et al, 2019). Pemasaran digital memungkinkan interaksi dua arah antara bisnis dan konsumen. Melalui media sosial, email, atau platform lainnya, bisnis dapat berkomunikasi langsung dengan pelanggan, menerima umpan balik, dan menjalin hubungan yang lebih dekat. Ini memungkinkan bisnis untuk membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan yang lebih baik (Febri et al, 2022).

Kemudian tingginya persaingan menyebabkan produk keripik pisang yang dibuat oleh Bapak Suparno dan Ibu Aminah menghadapi persaingan yaitu belum dapat mengembangkan varian rasa produk, karena keterbatasan pengetahuan dari sumber daya

manusia dan teknologi. Jika produk keripik pisang yang dibuat Bapak Suparno dan Ibu Aminah memiliki pengembangan produk dengan berbagai varian rasa, maka produk keripik pisang memiliki keunggulan dengan memanfaatkan buah asli bukan perasa buah serta buah yang digunakan mengandung vitamin antioksidan yang dapat mencegah kanker sehingga dapat menjadi cemilan yang sehat.

Penyediaan varian rasa yang beragam, usaha kecil dapat memenuhi kebutuhan dan preferensi yang berbeda dari pelanggan. Setiap individu memiliki selera yang berbeda-beda, dan dengan menawarkan pilihan yang lebih banyak, usaha kecil dapat menjangkau pangsa pasar yang lebih luas dan meningkatkan peluang penjualan. Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, varian rasa yang unik dapat membantu usaha kecil untuk membedakan diri dari pesaing (Rawi et al, 2019). Dengan menawarkan sesuatu yang berbeda dan inovatif, pelanggan akan cenderung tertarik untuk mencoba produk baru. Hal ini dapat menciptakan keunggulan kompetitif dan meningkatkan daya tarik usaha kecil di pasar (Tridiarti et al, 2017). Pelanggan sering kali mencari variasi rasa yang mereka beli. Dengan menyediakan varian rasa dan bentuk yang beragam, usaha kecil dapat meningkatkan tingkat kepuasan pelanggan. Pelanggan akan merasa lebih puas ketika mereka memiliki pilihan yang lebih banyak dan dapat menyesuaikan produk dengan preferensi mereka sendiri (Juliannisa & Siswantini, 2021).

Permasalahan yang dihadapi oleh Bapak Sumarno dan Ibu Aminah di Kp. Beting Muara Gembong adalah sebagai berikut: (1) Belum mampu menerapkan hygiene sanitasi makanan pada pengolahan produk keripik pisang; (2) Belum bisa mengembangkan produk keripik pisang dengan varian rasa yang berbeda; (3) Produk keripik pisang belum dikemas dengan baik dan menarik; (4) Pemasaran produk keripik belum dapat dipasarkan secara digital

Dengan latar belakang di atas, kami sebagai Tim Pengabdian akan memberdayakan Bapak Suparno dan Ibu Aminah sebagai Kelompok Anggrek KCB dan Kelompok Wanita Tani Sumber Rejeki tentang: (1) Pelatihan *hygiene sanitasi*; (2) Pelatihan pengembangan varian rasa; (3) Pelatihan membuat kemasan yang baru dan menarik; (4) Pelatihan pemasaran digital. Oleh karena itu pengabdian masyarakat ini dilakukan dalam upaya mendampingi usaha keripik pangan lokal pada Bapak Suparno dan Ibu Aminah.

Metode kegiatan PKM ini dengan cara penyuluhan dan pelatihan. PKM ini berdasarkan kendala yang dihadapi mitra. PKM dilakukan dengan kegiatan pelatihan, memberikan pre-test sebelum dilakukan pelatihan dan post-test setelah dilakukan pelatihan, tahapan monitoring dan evaluasi dengan melakukan penilaian terhadap pelaksanaan program yang dilakukan oleh tim pengabdian. Sasaran program pengabdian masyarakat ini adalah Bapak Suparno sebagai Anggota Kelompok Anggrek KCB dan Ibu Aminah sebagai Ketua Kelompok Wanita Tani Sumber Rejeki serta masyarakat setempat sebagai karyawan dan anggota Kelompok Wanita Tani Sumber Rejeki.

Tabel 1. Sasaran Program

No	Kelompok Penerima Manfaat	Jumlah Orang
1	Kelompok Anggrek KCB	3 orang terdiri dari Bpk Suparno dan 2 anaknya (Syamsul Hadi dan Neneng)
2	Kelompok Wanita Tani Sumber Rejeki	21 orang terdiri dari Ibu Aminah (Ketua) dan 20 orang karyawan (Anggota)

Sumber: Tim Pengabdian (2022)

Usaha keripik pisang yang dibuat oleh Bapak Suparno, Ibu Aminah dan masyarakat setempat sebagai karyawan berlokasi di Kp. Beting, Desa Pantai Harapan

Jaya, Kecamatan Muara Gembong, Kabupaten Bekasi, Jawa Barat. Desa Pantai Harapan Jaya mempunyai wilayah seluas 4.672 ha, dengan perincian tambak seluas 2.800 ha (termasuk tanah timbul), pemukiman penduduk seluas 300 ha, pemakaman seluas 1 ha, dan sawah seluas 1.571 ha. Adapun langkah-langkah atau tahapan dalam kegiatan program insentif pengabdian masyarakat adalah tahapan awal, tahapan pelaksanaan dan tahapan monitoring dan evaluasi.

Tahapan awal

Tahapan ini dilakukan adalah survey dengan menyiapkan data-data yang dibutuhkan terkait dengan usaha produk keripik pisang Bapak Suparno dan Ibu Aminah sebagai mitra pengabdian masyarakat. Hal ini dibutuhkan untuk memastikan pendampingan seperti apa yang tepat, serta apa saja permasalahan mitra yang mendesak untuk diatasi, dan juga melihat kultur pada masing-masing mitra. Kemudian kerjasama dengan mitra sehingga dibuat surat pernyataan kesediaan kerjasama STP Trisakti dengan mitra. Selanjutnya menyusun proposal permasalahan yang dihadapi mitra yaitu hygiene sanitasi, pengembangan varian rasa, pengemasan dan pemasaran digital. Submit proposal ke Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi yang mendanai seluruh kegiatan PKM ini

Tahapan Pelaksanaan

Tahapan ini meliputi menyiapkan program-program pengabdian masyarakat untuk disosialisasikan kepada mitra dengan masalah utama adalah pelatihan hygiene sanitasi, pengembangan varian rasa, pengemasan dan pemasaran digital. Kemudian pengadaan peralatan untuk pelatihan, menyiapkan materi pelatihan yang menarik dan mudah dipahami, menyiapkan bahan pre-test dan post-test terkait materi pelatihan. Setelah itu memberikan pelatihan tentang tentang praktek hygiene sanitasi, pengembangan varian rasa, pengemasan dan pemasaran digital sehingga mitra mudah memahami ilmu dan informasi yang diberikan dimana diharapkan mitra dapat melaksanakannya dalam proses produksi setiap hari. Selanjutnya memberikan pre-test sebelum dilakukan pelatihan dan post-test setelah dilakukan pelatihan.

Tahapan monitoring dan evaluasi

Tahapan ini adalah proses monitoring dan evaluasi terhadap pelaksanaan program dilakukan setelah pelatihan selesai dilakukan. Metode evaluasi yang digunakan adalah dengan menggunakan metode observasi kepada mitra terkait tentang hygiene sanitasi makanan, pengembangan varian rasa, pengemasan produk dan pemasaran digital. Peran ketua PKM adalah melakukan perencanaan program, aktifitas, *workplan*, *budget*, *cashflow*, monitoring dan evaluasi dengan menggunakan *logframe*. Kemudian posisi sebagai anggota pertama PKM adalah bertanggung jawab mempersiapkan pelatihan dan penyuluhan serta pelaksanaan kegiatan fisik hygiene sanitasi dan pengembangan varian rasa di lapangan. Selanjutnya anggota kedua PKM adalah bertanggung jawab pada pelatihan dan penyuluhan kemasan dan digital marketing serta pelaksanaan kegiatan fisik pengemasan dan pemasaran digital di lapangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan Hygiene Sanitasi Makanan

Pelatihan hygiene sanitasi makanan yang dilakukan dalam kegiatan ini menunjukkan bahwa 80% dari peserta mengerti dan memahami serta melaksanakan hygiene sanitasi produk keripik pisang. Setelah dilakukan kegiatan hygiene sanitasi, para peserta mengambil air yang digunakan pada pengolahan keripik pisang bersumber

dari air sumur bersih dan jumlahnya harus memenuhi seluruh kegiatan produksi, secara fisik air tersebut tidak berbau, jernih, dan tidak berasa. Para peserta langsung membersihkan lingkungan, bangunan dan pencucian peralatan pada pengolahan keripik pisang tersedia alat seperti sapu, sikat, pel dan kain lap, dilengkapi tempat sampah yang tertutup. Selain itu, bahan penolong berupa deterjen dan air bersih yang mengalir tetapi belum dilengkapi air panas, karena air panas berguna untuk melarutkan sisa-sisa lemak dan untuk tujuan disinfeksi peralatan.

Selain itu para peserta dan pemilik usaha melakukan fasilitas higiene karyawan terdiri dari tempat cuci tangan dan toilet, fasilitas cuci tangan berupa keran air dan lap pengering di dalam ruang pembuatan bumbu dan di dekat tempat pengupasan pisang, menggunakan wastafel. Karyawan pengolahan keripik pisang yang bekerja selalu dalam keadaan sehat dan tidak diperbolehkan bekerja jika menunjukkan gejala demam atau penyakit menular seperti flu. Karyawan menggunakan celemek, penutup kepala, sarung tangan dan masker. Karyawan selalu mencuci tangan sebelum mengiris pisang, sebelum membuat bumbu keripik pisang, sebelum menggoreng irisan pisang yang sudah diberi bumbu, sesudah memegang alat pengaduk, sesudah menggoreng dan sesudah ke luar dari toilet. Pemeliharaan lingkungan dan bangunan pada pengolahan keripik pisang dilakukan secara berkala, lantai ruang produksi dan sebagian peralatan yang selalu dibersihkan sebelum atau sesudah digunakan, serta pembersihan sarang laba-laba pada langit-langit. Penyimpanan dengan menggunakan lemari untuk bahan kering dibuat sedemikian rupa agar hama tidak bisa masuk dan berkembang biak di dalamnya, minimum 15 cm diatas lantai dan 5 cm dari dinding.



Gambar 1. Pelatihan Hygiene Sanitasi Makanan

Pelatihan Varian Rasa

Pelatihan varian rasa, 80% dari peserta mengerti dan memahami serta melaksanakan pengembangan produk dengan banyak varian rasa yaitu sambal balado, coklat, keju dan gula aren. Usaha keripik pisang kelompok Anggrek KCB Kp. Beting Muara memiliki kemudahan memperoleh bahan baku pisang dan memiliki standar kematangan buah pisang. Para peserta dan pemilik usaha melakukan inovasi rasa yaitu rasa sambal balado dilakukan dengan mencampur 2 kg keripik pisang yang sudah digoreng dengan bumbu halus yang sudah diblender terdiri dari 29 cabai merah, 4 siung bawang merah, 3 siung bawang putih, 1 keping gula merah, garam dan penyedap rasa secukupnya. Kemudian diaduk pastikan tercampur secara rata.

Inovasi rasa yaitu coklat yaitu mencampur 2 kg keripik pisang yang sudah digoreng dengan coklat bubuk dan maizena yang sudah disangrai dan gula halus. Kemudian diaduk pastikan tercampur secara rata. Untuk keripik pisang rasa jahe yaitu mencampur 2 kg keripik pisang yang sudah digoreng dengan taburan jahe dan maizena yang sudah disangrai dan gula halus. Kemudian diaduk pastikan tercampur secara rata. Untuk keripik pisang rasa gula aren yaitu mencampur 2 kg keripik pisang

yang sudah digoreng dengan gula aren dan maizena yang sudah disangrai dan gula halus. Kemudian diaduk pastikan tercampur secara rata.



Gambar 2. Pelatihan Varian Rasa

Pelatihan Pengemasan

Pelatihan pengemasan, 80% dari peserta mengerti dan memahami serta melaksanakan pengemasan dengan baik, menarik dan inovatif. Setelah melakukan kegiatan PKM ini para peserta dan pemilik dapat membuat desain logo baru mempunyai makna bahwa produk ini berbasis keripik pisang dengan merk “Keripik Pisang Kepok Syamsul Hadi”. Mereka juga dapat membuat warna yang digunakan juga menarik, dengan nuansa biru dan kuning yang melambangkan kehangatan dan kemakmuran. Logo pun yang telah berhasil didesain tersebut kemudian dimasukkan ke dalam konsep desain stiker yang kemudian ditempelkan pada kemasan plastik berbentuk pouch. Logo juga ditempel pada plastik agar saat display produk mudah dalam penataan dan tidak mudah terguling.



Gambar 3. Pelatihan Pengemasan

Pelatihan Pemasaran Digital

Memberikan pelatihan tentang pemasaran digital, 80% dari peserta mengerti dan memahami serta melaksanakan pemasaran digital. Kegiatan utama yang dilakukan untuk dapat mengembangkan usaha “Keripik Pisang ADIF” adalah dengan mengelola akun sosial media yang telah dibuat dengan cara terus dilakukan pembaruan informasi serta tampilan. Melakukan pemasaran dengan melakukan promosi produk ke Instagram, Facebook, Twitter, TikTok dan Youtube. Bekerjasama dengan aplikasi *e-commerce* shopee untuk menjual produk produk keripik pisang di aplikasi tersebut.



Gambar 4. Pelatihan Pemasaran Digital

Tabel 2. Hasil Pre-Test dan Pos-Test *Hygiene Sanitasi*

Keterangan	Pre-Test Sudah Mengetahui	Post-Test Sudah Mengetahui
Air yang digunakan pada pengolahan keripik pisang bersumber dari air sumur bersih dan jumlahnya memenuhi seluruh kegiatan produksi	55%	82%
Fasilitas pembersihan lingkungan, bangunan dan pencucian peralatan pada pengolahan keripik pisang tersedia dengan baik	42%	80%
Fasilitas hygiene karyawan terdiri dari tempat cuci tangan dan toilet	55%	83%
Karyawan yang bekerja selalu dalam keadaan sehat dan tidak diperbolehkan bekerja jika menunjukkan gejala demam atau penyakit menular	57%	80%
Karyawan menggunakan celemek, penutup kepala, sarung tangan dan masker	33%	85%
Karyawan selalu mencuci tangan sebelum melakukan pengolahan produk keripik pisang	59%	89%
Pemeliharaan lingkungan dan bangunan pisang dilakukan secara berkala	51%	84%
Penyimpanan dengan menggunakan lemari untuk bahan kering dibuat sedemikian rupa agar hama tidak bisa masuk dan berkembang biak	54%	80%

Sumber: Tim Pengabdi (2022)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa persentase sebelum dilakukan pelatihan tingkat pengetahuan responden tentang hygiene sanitasi sangatlah rendah. Setelah mendapatkan pelatihan hygiene sanitasi, pengetahuan mereka bertambah di atas 80% dari 20 orang peserta mengetahui tentang: (1) Penyuplaian air bersih harus memadai; (2) Pembersihan lingkungan, bangunan; (3) Fasilitas hygiene karyawan meliputi cuci tangan dan toilet; (4) Karyawan yang bekerja selalu dalam keadaan sehat; (5) Karyawan menggunakan celemek, penutup kepala, sarung tangan dan masker; (6) Karyawan selalu mencuci tangan sebelum melakukan pengolahan produk keripik pisang; (7) Pemeliharaan lingkungan dan bangunan dilakukan secara berkala; (8) Penyimpanan dibuat sedemikian rupa agar hama tidak bisa masuk dan berkembang biak.

Tabel 3. Hasil Pre-Test dan Pos-Test Pengembangan Varian rasa

Keterangan	Pre-Test Sudah Mengetahui	Post-Test Sudah Mengetahui
Kemudahan memperoleh bahan baku pisang	80%	85%
Standar kematangan buah pisang	80%	85%
Pengolahan keripik pisang rasa sambal balado	10%	82%
Pengolahan keripik pisang rasa cokelat	12%	83%
Pengolahan keripik pisang rasa jahe	10%	80%
Pengolahan keripik pisang rasa gula aren	12%	80%

Sumber: Tim Pengabdi (2022)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa persentase sebelum dilakukan pelatihan tingkat pengetahuan responden tentang varian rasa sangatlah rendah, tetapi mereka sudah mengetahui standard kematangan buah pisang dan bahan baku pisang sangat mudah diperoleh di Kp. Beting, Kecamatan Muara Gembong, Kabupaten Bekasi, Jawa Barat. Setelah mendapatkan pelatihan varian rasa, pengetahuan mereka bertambah di atas 80% dari 20 orang peserta mengetahui tentang varian rasa sambal balado, rasa cokelat, jahe dan gula aren.

Tabel 4. Hasil Pre-Test dan Pos-Test Pengemasan

Keterangan	Pre-Test Sudah Mengetahui	Post-Test Sudah Mengetahui
Desain logo mencantumkan pemilik produk keripik pisang	35%	83%
Warna yang digunakan harus menarik dan memiliki arti	37%	81%
Logo ditempelkan pada kemasan plastik berbentuk pouch	31%	82%
Logo tidak dimasukkan ke dalam plastik agar saat display produk mudah dalam penataan dan tidak mudah terguling	39%	84%

Sumber: Tim Pengabdi (2022)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa persentase sebelum dilakukan pelatihan tingkat pengetahuan pengemasan sangatlah rendah. Setelah mendapatkan pelatihan kemasan, pengetahuan mereka bertambah di atas 80% dari 20 orang peserta mengetahui tentang: (1) Desain logo mencantumkan pemilik produk keripik pisang; (2) Warna yang digunakan harus menarik dan memiliki arti; (3) Logo ditempelkan pada kemasan plastik berbentuk pouch; (4) Logo tidak dimasukkan ke dalam plastik agar saat display produk mudah dalam penataan dan tidak mudah terguling;

Tabel 5. Hasil Pre-Test dan Pos-Test Pemasaran Digital

Keterangan	Pre-Test Sudah Mengetahui	Post-Test Sudah Mengetahui
Mengelola akun sosial media yang telah dibuat dengan cara terus dilakukan pembaruan informasi serta tampilan	17%	35%

Keterangan	Pre-Test Sudah Mengetahui	Post-Test Sudah Mengetahui
Melakukan pemasaran dengan melakukan promosi produk ke Instagram, Facebook, Twitter, TikTok dan Youtube	14%	44%
Bekerjasama dengan toko online yaitu shopee untuk menjual produk keripik pisang	5%	20%

Sumber: Tim Pengabdian (2022)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa persentase sebelum dilakukan pelatihan tingkat pengetahuan pemasaran digital sangatlah rendah. Setelah mendapatkan pelatihan pemasaran digital, pengetahuan mereka belum bertambah karena di bawah 50% dari 20 orang peserta belum mengetahui tentang: (1) Mengelola akun sosial media yang telah dibuat dengan cara terus dilakukan pembaruan informasi serta tampilan; (2) Melakukan pemasaran dengan melakukan promosi produk ke Instagram, Facebook, Twitter, TikTok dan Youtube; (3) Bekerjasama dengan toko online yaitu shopee untuk menjual produk keripik pisang. Hal ini karena Bapak Suparno dan Ibu Aminah telah berusia 50 tahun, mereka sangat sulit menerapkan pemasaran secara digital sebab dengan pemasaran konvensional, mereka sudah banyak memiliki konsumen seperti, toko, pasar dan reseller. Kemudian masyarakat setempat yang menjadi karyawan adanya keterbatasan memiliki hp android, sehingga mereka tidak dapat membantu Bapak Suparno dan Ibu Aminah untuk memasarkan produk secara online.

Tahapan monitoring pada kegiatan ini dilakukan secara langsung ke Kp. Beting Muara Gembong. Untuk tahapan ini evaluasi, kriteria keberhasilan dapat diukur dengan 4 (empat) target capaian kegiatan yaitu: (1) Tingkat partisipasi; (2) Terwujudnya pelaksanaan pembuatan empat varian rasa produk keripik pisang, mendapatkan kemasan baru dan melakukan pemasaran digital; (3) Tingkat pemahaman tentang hygiene sanitasi; (4) Usaha terus berjalan dengan menggunakan kemasan baru. Adapun untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:



Gambar 5. Peserta PKM

Dampak Ekonomi dan Sosial

Berdasarkan dari hasil kegiatan program pengabdian masyarakat pada Bapak Suparno sebagai Anggota Kelompok Anggrek KCB dan Ibu Aminah sebagai Ketua Kelompok Wanita Tani Sumber Rejeki dan masyarakat setempat sebagai karyawan yang sudah dilaksanakan, maka dapat memberikan dampak pada masyarakat lokal yaitu: (1) Semangat dan keinginan serta pengetahuan peserta dalam melakukan pengembangan produk keripik pisang semakin meningkat; (2) Dapat meningkatkan

pendapatan masyarakat; (3) Mengurangi angka pengangguran; (4) Produk keripik pisang dapat dijadikan oleh-oleh khas Kp. Beting Muara Gembong; (5) Semangat untuk berwirausaha membuka usaha produk keripik pisang; (6) Hasil dari kegiatan ini terlihat ada peningkatan kemampuan mitra dalam berwirausaha dalam memproduksi dan menjual produk; (7) Dengan adanya produk yang bersih dan berkualitas, banyaknya varian rasa dan pengemasan yang baik dan menarik akan menambah nilai jual produk keripik pisang antara lain: (a) Keripik pisang rasa asin yang sebelumnya Rp 20.000 per 500 gram menjadi Rp 22.500; (b) Keripik pisang rasa manis yang sebelumnya Rp 22.500 per 500 gram menjadi Rp 25.000; (c) Keripik pisang rasa sambal balado Rp 27.500; (d) Keripik pisang rasa coklat Rp 27.500; (e) Keripik pisang rasa jahe Rp 27.500; (f) Keripik pisang rasa gula aren Rp 27.500

KESIMPULAN

Bapak Suparno sebagai salah satu anggota Kelompok Anggrek KCB membentuk sebuah organisasi usaha yang bernama Kelompok Wanita Tani Sumber Rejeki yang dipimpin oleh Ibu Aminah (Istri Bapak Suparno) sebagai ketuanya, kemudian anggota Kelompok Wanita Tani Sumber Rejeki adalah masyarakat sekitarnya yang menjadi karyawan pada usaha keripik pisang. Permasalahan yang dihadapi oleh Bapak Sumarno dan Ibu Aminah di Kp. Beting Muara Gembong adalah belum mampu menerapkan hygiene sanitasi makanan pada pengolahan keripik pisang dan belum mengembangkan beberapa macam varian rasa juga belum dikemas dengan baik dan menarik, juga belum dapat memasarkan secara digital. Dengan permasalahan tersebut, kami sebagai Tim Pengbadi, maka akan memberikan pelatihan *hygiene sanitasi*, pengembangan beberapa varian rasa, pengemasan, pemasaran digital. Oleh karena itu pengabdian masyarakat ini dilakukan dalam upaya mendampingi usaha keripik pangan lokal pada industri rumah tangga ini agar meningkatkan kesejahteraan dan perekonomian masyarakat.

Berdasarkan hasil pre-test dan pos-test diketahui bahwa presentase sebelum dilakukan pelatihan tingkat pengetahuan responden tentang hygiene sanitasi, pengembangan varian rasa dan pengemasan sangatlah rendah. Setelah mendapatkan pelatihan varian rasa, pengetahuan mereka bertambah di atas 80% dari 20 orang. Sedangkan hasil pre-test dan pos-test pelatihan tentang pemasaran digital. Sedangkan hasil pre-test dan pos-test tentang pemasaran digital sebelum dilakukan pelatihan pengetahuan mereka sangatlah rendah. Setelah mendapatkan pelatihan kemasan, pengetahuan mereka belum bertambah karena di bawah 50% dari 20 orang peserta. Hal ini karena Bapak Suparno dan Ibu Aminah telah berusia 50 tahun, mereka sangat sulit menerapkan pemasaran secara digital sebab dengan pemasaran konvensional, mereka sudah banyak memiliki konsumen seperti, toko, pasar dan reseler. Kemudian masyarakat setempat yang menjadi karyawan adanya keterbatasan memiliki hp android, sehingga mereka tidak dapat membantu Bapak Suparno dan Ibu Aminah untuk memasarkan produk secara online.

DAFTAR PUSTAKA

- Aryani, M., Septika, B. H., Krisnahadi, T., & Ilhamalimy, R. R. (2022). Pelatihan Pengemasan dan Labeling Produk untuk Meningkatkan Kemampuan Manajemen Pemasaran bagi UKM Kale Cookies. *Jurnal Pengabdian UNDIKMA: Jurnal Hasil Pengabdian & Pemberdayaan Kepada Masyarakat*, 3(3): 577-583.
- Febri, F. Y., Permatasari, D., Kurniafitria, I. I., & Islamiah, W. (2022). Pelatihan Digital Marketing Sebagai Upaya Pengembangan Strategi Pemasaran Produk UMKM

- Batik Di Kelurahan Gedog Kota Blitar. *Transformasi dan Inovasi Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1): 60-72.
- Hendriadi, A. A., Sari, B. N., & Padilah, T. N. (2019). Pelatihan Digital Marketing Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Karawang. *J-Dinamika*, 4(2): 120-124.
- Herningtyas, R. A., & Afifah, C. A. N. (2017). Pelatihan Higiene Sanitasi Untuk Meningkatkan Pengetahuan Penjamah Makanan Warung Kopi di Kawasan Kampus Unesa Lidah Wetan Surabaya. *e-journal Boga*, 5(3): 125 – 133.
- Juliannisa, I. A., & Siswantini, T. (2021). PKM :Keripik Pisang Aneka Rasa. *IKRAITH-ABDIMAS*, 4(2): 23-34.
- Rawi, R. D. P., Lewenussa, R., & Karmila. (2019). Pelatihan Pembuatan Keripik Pisang Sebagai Sarana Peluang Bisnis Dan Kreatifitas Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sorong. *Abdimas: Papua Journal of Community Service*, 1(2): 24-30
- Rohmah, J., Cholifah, S., & Rezanisa, V. (2019). Pelatihan Higiene dan Sanitasi Makanan pada Pedagang Makanan di Kantin Sekolah Dasar. *JPM (Jurnal Pemberdayaan Masyarakat)*, 4(1):348-354.
- Taqia, D. M., Handajani, S., Nurlaela, L., & Romadhoni. (2021). Kajian Tentang Pelatihan Higiene Sanitasi Untuk Meningkatkan Pengetahuan Dan Perilaku Penjamah Makanan Katering. *Jurnal Tata Boga*, 10(2): 351-360.
- Tridiarti, Y., Nasution, A. H., & Gultom, A. C. (2017). Pengembangan Varian Rasa Produk Kripik Pisang Industri Rumah Tangga Di Kecamatan Percut SEI TUAN. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPM UNIMED*: 300-305.
- Yuliati, Y., & Hadiyati, R. (2018). Pelatihan Pengemasan Produk. *MONSU ANI TANO Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2): 11-14.