



JPM

Jurnal Pengabdian Masyarakat

Jurnal Pengabdian Masyarakat Dharma Andalas

Vol.02 No.01(2023) Hal. 53-68

<http://jurnal.unidha.ac.id/index.php/JPMDA>

E-issn : E-issn : 2962-7338 P-ISSN : 2962-214X

<https://doi.org/10.47233/jpmda.v2i1.729>

Peningkatan Tata Kelola Usaha Keripik Pisang Sale Pada Kelompok Ibu-Ibu Pengrajin Di Bungus Teluk Kabung

Ezizwita¹, Tri Sukma², Enny Arita³, Yofina Mulyati⁴, Firsta⁵

^{1,2,3,4,5}Universitas Dharma Andalas

*e-mail: Ezizwita@unidha.ac.id

Abstract

The smoked banana chips business "Karya Mandiri" is a business of independent craftsmen who produce smoked banana chips for sale at Bungus Teluk Kabung. This business has been established for 25 years, starting with the desire to take advantage of the availability of banana raw materials which are abundant and easily available around the business location, supported by the desire and ability to produce sale bananas. It turns out that the product is quite attractive to the market as evidenced by the large number of customers. In the development of this business, the owner realized the lack of ability in terms of business governance and marketing. This raises concerns for business owners. Based on these problems, it is necessary to develop business management capabilities for partners to develop their business. Partners need guidance in business management, both in terms of human resource management, production management, marketing management, and financial management. This service activity aims to improve entrepreneurial governance skills from aspects of business activities which include human resources, production processes, marketing systems and financial management, all of which are interrelated. The method used in this service is coaching and counseling for businesses that are partners, namely the home industry of banana chips sale "Karya Mandiri". The result of this community service program is that business people understand the importance of knowledge about business management to manage their business better and faster develop, understand the importance of qualified and capable human resources, dare to produce innovative and more diverse products, increase product marketing and aggressively carry out promotions by utilizing internet technology, for example through Facebook, Instagram, WhatsApp, and various other electronic media and be able to manage company finances well as well as being able to become an independent entrepreneur who is highly motivated in running his business, so it is hoped that the business being run can develop for the better.

Keywords: independent entrepreneur, business management, business development

Abstrak

Usaha keripik pisang salai "Karya Mandiri" merupakan usaha dari pengrajin mandiri yang memproduksi keripik pisang salai/sale di Bungus Teluk Kabung. Usaha ini berdiri sudah 25 tahun, berawal dari keinginan memanfaatkan ketersediaan bahan baku pisang yang banyak dan mudah didapat di sekitar lokasi usaha, ditunjang oleh keinginan dan kemampuan dalam memproduksi pisang sale. Ternyata produknya cukup diminati pasar yang dibuktikan dengan cukup banyaknya pelanggan. Dalam perkembangan usaha ini, pemilik menyadari kekurangan kemampuan dalam hal tata kelola usaha dan pemasaran. Hal ini menimbulkan keprihatinan bagi pemilik usaha. Berdasarkan permasalahan tersebut, diperlukan pembinaan kemampuan pengelolaan bisnis bagi mitra untuk mengembangkan usahanya. Mitra membutuhkan pembinaan dalam pengelolaan usaha, baik dari segi pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan produksi, pengelolaan pemasaran, mau pun pengelolaan keuangan. Kegiatan pengabdian ini bertujuan bertujuan untuk meningkatkan *skill* tata kelola wirausahawan dari aspek-aspek aktivitas usaha yang meliputi sumber daya manusia, proses produksi, sistem pemasaran dan manajemen keuangan, yang kesemuanya saling terkait. Metode yang dipakai dalam pengabdian ini adalah pembinaan dan penyuluhan terhadap usaha yang menjadi mitra yaitu *home industry* keripik pisang sale "Karya Mandiri". Hasil dari program pengabdian kepada masyarakat ini adalah pelaku usaha memahami pentingnya pengetahuan tentang manajemen usaha untuk mengelola usahanya menjadi lebih baik dan cepat berkembang, memahami pentingnya SDM yang berkualitas dan kapabel, berani menghasilkan produk yang inovatif dan lebih beragam, meningkatkan pemasaran produk dan gencar melakukan promosi dengan memanfaatkan teknologi internet misalnya melalui *facebook*, *instagram*, *whatsapp*, dan berbagai media elektronik lainnya serta mampu mengelola keuangan perusahaan dengan baik serta mampu menjadi wirausaha mandiri yang bermotivasi tinggi dalam menjalankan roda usahanya, sehingga diharapkan usaha yang dijalankan bisa berkembang menjadi lebih baik.

Kata Kunci : wirausaha mandiri, pengelolaan bisnis, pengembangan usaha



1. PENDAHULUAN

Tanaman pisang merupakan hasil pertanian yang tersedia melimpah di Bungus Teluk Kabung. Buah pisang merupakan salah satu buah yang manfaatnya sangat banyak. Berhubung buah pisang ini cepat membusuk apabila tidak habis dikonsumsi, maka bagi kelompok ibu-ibu pengrajin di daerah Bungus Teluk Kabung, buah ini diolah menjadi makanan ringan yang enak dan sangat disukai. Adanya kemandirian ekonomi masyarakat yang semakin tumbuh dan berkembang seiring revolusi industri 4.0 ini hal ini telah mendorong pertumbuhan UMKM semakin cepat. Terutama di sektor makanan ringan atau camilan, seperti keripik sale pisang di Bungus Teluk Kabung.

Dari banyak produk yang bisa dihasilkan dari buah pisang, pisang salai atau pisang sale adalah salah satunya. Pisang sale merupakan sejenis produk makanan ringan yang bahan bakunya adalah dari buah pisang, yang dibuat melalui proses pengeringan dan pengasapan. Pisang sale dikenal mempunyai rasa dan aroma yang khas. Pisang sale merupakan makanan khas yang banyak dibuat oleh hampir setiap daerah yang produk pisangnya melimpah. Hampir semua jenis pisang bisa digunakan sebagai bahan dasar pisang sale. Pisang sale ini tahan lama, bisa disimpan selama 2 bulan, karena sudah dikeringkan dan dikurangi kadar airnya. Proses pengeringan ini menjadi faktor yang sangat mempengaruhi keawetan pisang sale.

Pisang Sale sangat bermanfaat dalam menyangga imunitas tubuh. Manfaat ini didapat dari tingginya kandungan besi dan tiamina dalam pisang tersebut. Berdasarkan data dari Kemenkes RI (TKPI) setiap 100 gram pisang sale mengandung 97 mg fosfor dan 2,8 mg besi. Ini menunjukkan bahwa kandungan fosfor termasuk tinggi dan kandungan besi termasuk cukup tinggi dalam pisang sale tersebut.

Dalam rangka membangun perekonomian keluarga, pemilik usaha yang menjadi mitra pengabdian, berinisiatif untuk mengolah bahan dasar pisang menjadi keripik pisang sale. Usaha pisang sale tersebut diberi nama Pisang Salai "Karya Mandiri". Usaha ini mulai dirintis 25 tahun yang lalu dengan menggunakan modal sendiri, tanpa melakukan pinjaman kepada bank, sampai dengan saat ini. Mitra juga tak pernah mendapat bantuan dari pihak mana pun termasuk bantuan CSR. Namun begitu, usaha mitra masih mampu bertahan sampai sekarang dan bahkan menunjukkan kemajuannya dengan kapasitas produksi yang cukup untuk kebutuhan hidup sehari-hari. Omzet per bulan sekitar 9 juta hingga 10 juta dengan margin keuntungan 25%. Dari hanya bekerja berdua suami istri, sekarang Karya Mandiri sudah memiliki 4 orang pekerja. Usaha pisang salai Karya Mandiri juga sudah memiliki sertifikat PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga), sertifikat label halal dari MUI, izin UMKM, izin BPOM, dan Sertifikat Penyuluh dan Keamanan Pangan.

Pisang sale diproduksi melalui 3 tahapan utama. Tahap pertama yaitu pisang yang sudah matang dikupas kulitnya, diiris menjadi 3 buah irisan untuk setiap buahnya dan kemudian dijemur. Tahap kedua yaitu proses pengasapan, dimana pisang yang telah dijemur tersebut diasapi pada tungku pembakaran. Sedangkan proses terakhir yaitu tahap penggorengan. Pisang sale tersebut digoreng dengan minyak setelah dicelupkan ke dalam adonan tepung beras, garam, telur, dan vanile. Pisang sale Karya Mandiri diproduksi secara alami, tidak menggunakan bahan pengawet makanan. Pisang sale produksi mereka bisa tahan sampai 2 bulan. Setelah selesai digoreng dan didinginkan, pisang sale dimasukkan ke dalam kemasan dan siap untuk dijual. Keseluruhan proses produksi tersebut memakan waktu sekitar 8 hari.

Karena mengalami proses penjemuran, salah satu hal penting dalam usaha ini adalah cuaca yang cerah. Proses penjemuran pisang harus berjalan dengan baik untuk menghasilkan pisang sale dengan rasa yang enak. Kalau hujan, pisang mudah menjadi busuk dan hal ini akan mempengaruhi rasa pisang salai yang dihasilkan. Kendala lainnya, pada proses produksi yang meliputi proses penirisan, mitra masih melakukan secara manual yang mengakibatkan minyak goreng masih menempel tidak sempurna akan mengakibatkan penurunan kualitas keripik sale pisang, merubah rasa keripik, muncul jamur, atau keripik menjadi tengik serta mudah kadaluwarsa.

Untuk pemasaran produk, dahulu mitra memasok produk mereka ke beberapa toko makanan besar di kota Padang dengan sistem titip jual (konsinyasi), tapi cara ini sekarang tidak ditempuh lagi karena kurang menguntungkan, apalagi seringkali terjadi penundaan pembayaran barang yang sudah tejual. Sekarang mitra memilih memasarkan produk mereka di tempat usahanya saja, dimana pembeli yang sudah tahu dengan produk mitra akan datang langsung ke tempat produksi. Dalam penjualan produk, mitra menyediakan secara eceran dan karungan (partai besar). Untuk eceran, pisang sale dikemas ke dalam kemasan plastik ukuran ¼ kg yang dijual seharga Rp 10.000. Untuk penjualan dalam partai besar, mitra memberikan harga yang lebih murah dan mengizinkan pembeli untuk menjual kembali produk mitra dengan memakai merek dagang si pembeli tersebut. Jadi pemasaran produk belum memanfaatkan

media digital tetapi masih menggunakan proses bisnis yang cukup sederhana antara produsen konsumen dan pasar tradisional. Mitra mengakui bahwa mereka kurang mampu menjangkau pasar yang lebih luas. Selain itu mitra juga merasakan kurangnya kemampuan dalam tata kelola usaha dalam menjalankan usaha ini sehingga produksi menjadi kurang jalan.

Target yang ingin dicapai melalui upaya peningkatan tata kelola usaha keripik pisang sale Karya Mandiri adalah untuk meningkatkan kemampuan mitra, dalam bentuk pengelolaan usaha dari berbentuk secara tradisional menjadi usaha yang memanfaatkan teknologi tepat guna, melatih mitra untuk menerapkan proses jual beli online agar pemasaran lebih luas tak terbatas ruang dan waktu, sehingga omset pendapatan meningkat. Meningkatkan kualitas dan kuantitas produk sale pisang agar mampu bersaing dengan produk camilan lainnya.

Berangkat dari persoalan utama yang dihadapi mitra, melalui program pengabdian kepada masyarakat ini, tim pelaksana bermaksud untuk membantu meningkatkan kualitas dan kuantitas produk keripik pisang sale dengan cara pemanfaatan teknologi pengolahan pangan menggunakan *spinner*.

Permasalahan Mitra

Permasalahan mitra adalah proses produksi yang masih dilakukan secara manual, pemasaran yang masih dilakukan secara tradisional dan belum memanfaatkan media digital dan kurangnya kemampuan dalam melakukan tata kelola usaha.

SOLUSI DAN TARGET LUARAN

Solusi

1. Membantu mitra meningkatkan kemampuannya dalam mengelola bisnis yaitu dengan memberikan pelatihan bagaimana mengelola suatu usaha dengan baik. Pengetahuan tentang ini diberikan melalui ceramah yang akan diikuti oleh pelaku usaha tersebut.
2. Memberikan pengetahuan kepada mitra tentang pentingnya sumber daya manusia yang berkualitas dan berkompetensi yang harus dilibatkan dalam pengembangan usaha tersebut. SDM yang berkualitas diharapkan mampu membuat produk yang inovatif dan lebih beragam, dan bisa menjawab segala tantangan yang dihadapi dunia usaha. Memberikan penyuluhan kepada pelaku wirausaha tentang pentingnya promosi dalam rangka meningkatkan pemasaran dan bagaimana cara peningkatan promosi yang efektif. Terakhir, pembinaan tentang kiat mengelola keuangan perusahaan dengan baik, sehingga menjadi lebih mudah untuk mengetahui pertumbuhan aset usaha yang dimiliki oleh perusahaan.
3. Dalam pembinaan ini juga akan disisipi dengan pemberian motivasi bagi mitra agar mereka memiliki sifat-sifat seorang wirausahawan, seperti percaya diri, tidak mudah menyerah, berani mengambil resiko, dan berorientasi kepada pekerjaan dan hasilnya.

Target Luaran

1. Pelaku usaha memahami pentingnya pengetahuan tentang manajemen usaha untuk mengelola usaha menjadi lebih baik dan cepat berkembang.
2. Pelaku usaha memahami pentingnya SDM yang berkualitas dan kapabel, berani menghasilkan produk yang inovatif dan beragam, meningkatkan pemasaran dan gencar melakukan promosi melalui teknologi internet misalnya *facebook*, *instagram*, *whatsapp*, dan berbagai media elektronik lainnya serta mampu mengelola keuangan perusahaan dengan baik.
3. Menghasilkan wirausaha mandiri yang bermotivasi tinggi dalam menjalankan roda usahanya.
4. Meningkatkan penjualan pisang sale dengan memanfaatkan kemajuan teknologi, misalnya memasarkan produknya melalui media online.
5. Memperluas daerah pemasaran pisang sale.

Target Luaran yang direncanakan ini diperkirakan dapat meningkatkan penjualan pisang sale sebesar 30 persen.

2. METODE

Pelaksanaan pengabdian pada masyarakat tentang Peningkatan Tata Kelola Usaha Keripik Pisang Sale Pada kelompok Ibu-ibu Pengrajin di Bungus Teluk Kabung ini akan dilaksanakan dengan kegiatan memberikan pelatihan dan penyuluhan tentang manajemen usaha, manajemen sumber daya manusia dan peningkatan promosi. Pemasarannya yang tepat melalui peningkatan promosi diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan meningkatkan pertumbuhan UMKM itu sendiri. Pelaksanaan pengabdian ini akan dilaksanakan dengan rincian kegiatan sebagai berikut:

Sasaran Pengabdian

Sasaran yang ingin dituju dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah para pelaku usaha dan pemilik UMKM yang ada di Bungus Teluk Kabung. Objek yang dipilih sebagai sasaran kegiatan pengabdian ini adalah, usaha keripik pisang salai "Karya Mandiri" yang bergerak di bidang produksi keripik pisang sale yang berlokasi di Bungus Teluk Kabung, Padang, Sumatra Barat.

Metode Pengabdian

Penyampaian materi dalam kegiatan ini dilakukan dengan metode ceramah/ penyuluhan, yang kemudian dilanjutkan dengan sesi tanya jawab. Selama kegiatan tersebut akan digunakan alat bantu multi media berupa laptop dan LCD Proyektor untuk memudahkan pemahaman peserta dan supaya kegiatan ceramah/penyuluhan tersebut menjadi lebih menarik.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Kegiatan

Program Pengabdian kepada Masyarakat (PPM) ini diikuti oleh pemilik usaha pisang salai "Karya Mandiri" dengan beberapa orang pekerja. Kegiatan ini mendapat respon yang sangat baik dari para peserta. Hal ini menunjukkan bahwa pengusaha UMKM memang sangat membutuhkan perhatian dari berbagai pihak. Maksud dan tujuan program PPM yang dipaparkan oleh tim pengabdian, mereka terima dengan sangat antusias. Program pengabdian ini merupakan yang pertama kali terjadi kepada usaha mereka ini. Hal tersebut tentu memberikan suatu kebahagiaan tersendiri bagi pemilik usaha ini. Mereka berharap program PPM ini bisa membantu usaha mereka menjadi berkembang dan lebih maju lagi di masa yang akan datang. Bahkan pemilik usaha berharap semoga kegiatan yang sejenis dengan pengabdian ini selalu ada setiap tahun kepada UMKM, sehingga para pengusaha kecil tersebut selalu mendapat perhatian dan bantuan. Pemilik usaha juga menyatakan bahwa mereka bahkan belum pernah sekali pun mendapat bantuan atau perhatian, baik dari pemerintah mau pun pihak lain.

Kegiatan dalam program pengabdian ini dilaksanakan melalui metode pembinaan/penyuluhan dan diskusi. Penyuluhan yang dilakukan adalah pemberian pengetahuan tentang tata kelola usaha, pengetahuan praktis tentang pemasaran produk dan disisipi dengan pemberian motivasi bagi pelaku usaha. Setelah itu dilanjutkan dengan diskusi atau tanya jawab tentang berbagai hal yang ingin diketahui oleh pemilik usaha dan pengrajin untuk perkembangan dan kemajuan usaha mereka.

Penyuluhan tentang Tata Kelola Usaha

Pembinaan atau penyuluhan tentang tata kelola usaha terhadap pelaku usaha dilakukan agar dapat menjalankan usaha dan menghasilkan keuntungan yang sesuai dengan yang diharapkan. Melalui penyuluhan ini diharapkan masalah tata kelola usaha yang dihadapi oleh usaha pisang salai "Karya Mandiri" dapat segera diatasi dan usahanya dapat berjalan dengan manajemen yang baik. Berbagai aspek di dalam tata kelola usaha yang harus bisa dikelola dengan baik oleh usaha pisang salai "Karya Mandiri", diantaranya adalah:

a. Manajemen Keuangan

Antara uang milik pribadi dan uang perusahaan tak boleh dicampuradukkan. Semua transaksi juga harus dicatat dengan baik, mana yang merupakan uang masuk dan mana yang merupakan uang keluar. Laba yang diperoleh perusahaan harus diperhatikan, apakah meningkat atau menurun. Kalau menurun, harus segera dicari tahu faktor penyebabnya agar bisa segera diatasi.

b. Manajemen SDM

Pemilik usaha harus pandai memilih pekerja yang berkualitas. Utamakanlah pekerja yang cekatan dalam bekerja. Pemilik usaha dan pekerja harus mampu berinovasi untuk pengembangan produk sehingga produk yang dihasilkan tidak hanya satu rasa. Pekerja juga harus sering diberi motivasi agar lebih produktif. Dengan demikian usaha pisang sale ini bisa bersaing dengan usaha lain yang sejenis.

c. Manajemen Pemasaran

Pemasaran yang tepat akan bisa menghemat dana, tenaga dan waktu yang dikeluarkan oleh setiap pengusaha. Karena itu, mitra harus memperhatikan masalah manajemen pemasaran ini. Pengusaha bukan lagi berpikir hanya sekedar bagaimana produk bisa sampai ke tangan konsumen, tetapi juga harus memperhatikan kesesuaian antara produk yang ditawarkan dengan keinginan pasar. Selain itu, iklan, sosialisasi dan lain sebagainya juga termasuk ke dalam manajemen pemasaran ini.

d. Manajemen Produksi

Sebaiknya bisnis UMKM memiliki standarisasi untuk produk yang dihasilkan sebab standarisasi tersebut akan meningkatkan kualitas produk. Karena keberadaan suatu produk sangat tergantung kepada kualitas produk tersebut maka pengusaha UMKM harus memastikan bahwa produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang terbaik. Dimulai dari pemilihan bahan pisang yang baik untuk membuat pisang sale, mutu produk pisang sale yang dihasilkan, proses pengemasan produk yang bersih dan rapi, sampai kepada desain kemasan yang menarik, harus benar-benar diperhatikan.

Demikianlah beberapa aspek dalam manajemen usaha yang harus diperhatikan oleh seorang pengusaha pisang sale, yang disampaikan oleh tim pengabdian kepada pemilik usaha dan pekerja pisang sale Karya Mandiri. Seorang manajer atau pemilik bisnis harus berpikir mengenai berbagai aspek manajemen usaha tersebut secara menyeluruh. Mereka harus mengerti dan melakukan berbagai hal yang bersangkutan dengan usahanya dan harus bisa mengelolanya dengan baik karena manajemen usaha ini akan menentukan hidup dan matinya suatu bisnis. Tanpa adanya manajemen yang baik, bisnis akan menjadi lesu dan tidak berkembang. Sebuah usaha yang dijalankan dengan manajemen yang tidak baik, akan menjadi tidak efektif dan bahkan pada akhirnya akan bisa gulung tikar. Supaya hal ini tidak terjadi maka diperlukan manajemen yang baik dan benar dalam menjalankan sebuah usaha agar bisnis itu terus tumbuh dan berkembang dengan semestinya.

Penyuluhan Pemasaran dan Promosi Produk

Dalam memasarkan produk, pengusaha UMKM tidak bisa lagi hanya mengandalkan pemasaran sederhana dari mulut ke mulut dan menjual produk kepada teman, tetangga dan kerabat. Pemasaran seperti ini kurang efektif karena lingkup pemasarannya yang sempit dan akan menyebabkan usaha menjadi sulit berkembang.

Tim pengabdian membina mitra untuk menggiatkan promosi produknya dengan melakukan berbagai inovasi, misalnya membuat kemasan produk yang lebih khas dan unik sehingga produk yang dihasilkan oleh Karya Mandiri menjadi berbeda dari pada produk lain yang sejenis.

Kemudian tim pengabdian juga mengajak pengusaha pisang salai Karya Mandiri untuk memanfaatkan teknologi informasi sebagai sarana peningkatan promosi usaha, yaitu melakukan penjualan secara *online*. Pengusaha pisang salai Karya Mandiri bisa mempromosikan produknya dengan memanfaatkan berbagai media sosial, seperti *facebook*, *instagram*, *whatsapp*, dan lain-lain. Pemasaran *online* lebih memudahkan pengusaha pisang salai Karya Mandiri dalam memperkenalkan produknya kepada masyarakat luas secara langsung. Dalam hal ini, pemilik usaha harus memajang foto-foto produk yang dibuat semenarik mungkin.

Untuk lebih meningkatkan promosi, tim pengabdian menghimbau pemilik usaha pisang salai Karya Mandiri untuk rajin mengikuti berbagai *iven/bazar/pameran*. Untuk itu pengusaha harus rajin mencari informasi dari berbagai media massa, cetak mau pun elektronik, dan bisa juga langsung mencari informasi ke kantor berbagai instansi terkait, seperti dinas perdagangan, pariwisata dan lain-lain mengenai *iven/bazar/pameran* yang akan diadakan.

Penyuluhan kemudian disisipi dengan pemberian motivasi bagi pelaku usaha agar mereka memiliki sifat-sifat seorang wirausahawan, seperti percaya diri, tidak mudah menyerah, berani mengambil resiko, dan berorientasi kepada pekerjaan dan hasilnya. Setelah itu dilakukan diskusi atau tanya jawab antara tim pengabdian dengan pemilik usaha dan pekerja. Dalam kesempatan ini, pemilik usaha dan pekerja diajak untuk menyampaikan pertanyaan, permasalahan atau hal apa saja yang terasa oleh pemilik usaha dan para pekerja sendiri. Berbagai masalah yang dihadapi oleh pemilik usaha dan para pekerja, misalnya tentang masih kurangnya perhatian dari pemerintah dan dinas terkait, masalah permodalan, pemasaran produk, dan lain sebagainya, terungkap dalam diskusi ini. Mereka mengajukan beberapa pertanyaan tentang cara mengelola usaha, mengelola usaha, dan sebagainya. Mereka juga tertarik mengetahui tempat memesan kemasan dan membuat nama perusahaan.

Dalam diskusi ini juga terlihat bahwa pemilik usaha dan para pekerja masih kurang pemahaman dalam masalah tata kelola usaha, pemasaran dan peningkatan promosi produknya. Sebab itu, pemilik usaha dan para pekerja bersedia mengikuti saran dan bantuan tim pengabdian untuk membenahi masalah tersebut. Pemilik usaha dan para pekerja bersedia menerima semua masukan dari tim pelaksana dan akan melaksanakannya karena penting bagi perkembangan usaha mereka.

Pembahasan

Dari pelaksanaan kegiatan pengabdian ini, tim pengabdian menilai bahwa pemilik usaha dan para pekerja sangat membutuhkan bantuan dari berbagai pihak, baik itu berupa bantuan permodalan mau pun

berupa ilmu pengetahuan dan teknologi (iptek), yang memudahkan mereka dalam menjalankan roda usahanya menjadi lebih baik dan berkembang sesuai harapan.

Melalui penyuluhan yang telah dilakukan, pemilik usaha dan para pekerja sudah mengetahui cara mengelola usaha dengan baik dan pentingnya manajemen usaha dalam menjalankan suatu bisnis. Pemilik usaha dan para pekerja juga sudah mengetahui cara-cara yang bisa dilakukan untuk meningkatkan promosi produk sehingga diharapkan ke depannya penjualan dapat mengalami peningkatan. Pemilik usaha dan para pekerja akan menempuh cara meningkatkan promosi produk seperti yang disarankan tim pengabdian. Pemilik usaha dan para pekerja berharap ke depannya jumlah pemesanan produk pisang salai Karya Mandiri mengalami peningkatan dan omzet menjadi bertambah yang diikuti dengan terjadinya pengembangan usaha. Metode penyuluhan dan pembinaan yang dilakukan oleh tim pengabdian ini juga diharapkan memberi dampak yang positif kepada pemilik usaha dan para pekerja supaya selalu termotivasi dalam berusaha, meningkat kreativitasnya dan inovatif dalam pengembangan usaha dan produknya sehingga dapat menghasilkan produk yang lebih baik, lebih berkualitas dan lebih disukai lagi oleh konsumen.

4. KESIMPULAN

Setelah melakukan kegiatan pengabdian, kami mendapat kesimpulan bahwa secara umum pengusaha pisang sale Karya Mandiri di kecamatan Bungus sangat membutuhkan bantuan dari berbagai pihak, baik itu berupa bantuan permodalan mau pun berupa transfer ilmu pengetahuan dan teknologi (iptek), yang memudahkan mereka dalam menjalankan roda usahanya menjadi lebih baik dan berkembang sesuai harapan. Pengusaha sale Karya Mandiri tertarik untuk mengetahui lebih jauh tentang manajemen usaha dan cara meningkatkan promosi. Beberapa pertanyaan yang diajukan seperti tentang cara mengelola usaha, mengelola usaha, dan sebagainya. Animo yang tinggi itu merupakan suatu hal yang sangat positif dan patut disambut dengan baik sebagai bekal bagi pengembangan kemampuan mereka dalam mengelola usaha dan meningkatkan promosi produknya. Dari hasil pengabdian kepada masyarakat ini juga dapat disimpulkan bahwa pengusaha pisang sale Karya Mandiri sangat mengharapkan adanya kesinambungan dan keberlanjutan perhatian dari berbagai pihak, baik dari perguruan tinggi mau pun dari berbagai instansi terkait, agar berbagai usaha UMKM yang tumbuh di masyarakat dapat lebih berkembang dan lebih maju lagi menjadi suatu usaha yang kuat dan handal.

Saran

Mengingat besarnya animo pengusaha pisang sale Karya Mandiri untuk memperdalam pengetahuan mereka mengenai pengelolaan dan pengembangan sebuah usaha, disarankan hal-hal sebagai berikut :

1. Supaya pemerintah lebih aktif dalam melakukan pembinaan bagi masyarakat pengusaha UMKM ini melalui pelatihan-pelatihan dan penyuluhan agar produk yang dihasilkan lebih sesuai dengan perkembangan zaman.
2. Pemerintah lebih sering mengadakan pameran dan bazar-bazar serta aktif menyosialisasikan *event* tersebut kepada masyarakat supaya produk UMKM lebih dikenal lagi oleh masyarakat luas.
3. Pemerintah memberikan bantuan kredit tanpa agunan bagi UMKM supaya mereka lebih berkembang.
4. Peranan perguruan tinggi supaya lebih ditingkatkan dengan melakukan pembinaan dan penyuluhan dalam rangka transfer ilmu pengetahuan dan teknologi melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat.
5. Bagi masyarakat pengusaha UMKM diharapkan untuk lebih antusias lagi dalam mengikuti berbagai kegiatan, pameran dan bazar yang diselenggarakan oleh pemerintah maupun perguruan tinggi.
- 6.

DAFTAR PUSTAKA

- Aryco, Henry. 2017. Pentingnya Peran UMKM Bagi Perekonomian Indonesia. <http://internetmarketing.co.id/peran-umkm-bagi-perekonomian-indonesia>. (Diakses tanggal 5 Juli 2019)
- Burhan, Fahmi Ahmad. 2020. Bisnis Anjlok akibat Pandemi Corona, UMKM Bisa Ubah Strategi Usaha. <https://katadata.co.id/berita/2020/04/15/bisnis-anjlok-akibat-pandemi-corona-umkm-bisa-ubah-strategi-usaha>. (Diakses tanggal 11 Juli 2020)
- Humas Kementerian Koperasi dan UKM (2020), Menkopukm Dukung Transformasi Digital Umkm Jadi Solusi Di Tengah Pandemi. <http://www.depkop.go.id/read/menkopukm-dukung-transformasi-digital-umkm-jadi-solusi-di-tengah-pandemi>. (Diakses tanggal 23 Juli 2020)
- Santia, Tira. 2020. Industri Makanan dan Minuman Paling Terdampak Virus Corona. <https://www.liputan6.com/bisnis/read/4211947/industri-makanan-dan-minuman-paling-terdampak-virus-corona>. (Diakses tanggal 6 Juli 2020)