



Available online at: <https://ejournal-fia.unkris.ac.id/index.php/windradi>

WINDRADI

ISSN (Online) 3032-2987 | DOI: <https://doi.org/10.61332/windradi.v2i1.187>



Strategi Promosi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Sale Pisang di Desa Cikatomas Kecamatan Cilograng Kabupaten Lebak

Riny Handayani

Program Studi Administrasi Publik, Universitas Sultan Ageng Tirtayasa

riny.handayani@untirta.ac.id

ARTICLE INFORMATION

Received: May 18th, 2024

Revised: June 20th, 2024

Accepted: June 26th, 2024

Available online: June 27th, 2024

KEYWORDS

Strategy, Promotion, UMKM, Banana Sale

ABSTRACT

This activity, which will be held from January to February 2024, is one of the main programs of the Student Work Lecture (KKM) implemented by Sultan Ageng Tirtayasa University (Untirta). This program, which focuses on developing the potential in the KKM location, namely Cikatomas Village, Cilograng District, Lebak Banten Regency, aims to help introduce the village's potential to the general public. The Central Government through the Ministry of Cooperatives and UKM has launched the OVOP Program or better known as the abbreviation One Village One Product/One Village One Product Approach, while the meaning of OVOP is an approach to developing regional potential in one region to produce one unique global class product according to regional characteristics. by utilizing local resources. The aim of this community service activity is to socialize the development of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) which have been operating for quite a long time in Cikatomas Village. The method used is coaching by socializing how to utilize social media in the form of WhatsApp, Facebook and Instagram which are used to promote the village's specialty banana chips MSMEs. The result of this activity is to update the packaging of the banana sale products to make them more attractive and increase marketing or promotion of the banana sale business by posting merchandise on forums and buying and selling groups on WhatsApp, Facebook and Instagram.

PENDAHULUAN

Kuliah Kerja Mahasiswa (KKM) adalah suatu kegiatan intrakurikuler yang memadukan pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi untuk memberikan bekal kepada mahasiswa berupa pengalaman belajar dalam pemberdayaan masyarakat. Kuliah Kerja Mahasiswa merupakan wahana penerapan dan pengembangan ilmu pengetahuan, teknologi dan seni dengan paradigma pemberdayaan masyarakat yang dilaksanakan di luar kampus pada periode waktu, mekanisme kerja, dan persyaratan tertentu (LPPM Untirta, 2021). Dalam pelaksanaannya, kegiatan Kuliah Kerja Mahasiswa harus didasarkan pada beberapa prinsip



Available online at: <https://ejournal-fia.unkris.ac.id/index.php/windradi>

WINDRADI

ISSN (Online) 3032-2987 | DOI: <https://doi.org/10.61332/windradi.v2i1.187>



yakni gagasan bersama (*co-creation*), dukungan bersama (*cofunding*), keberlanjutan (*sustainability*), keluwesan (*fleksibility*), dan berbasis riset (*research based community services*). Dengan demikian kegiatan KKM diharapkan dapat menyelesaikan berbagai permasalahan yang terjadi di masyarakat dengan pendekatan partisipasi aktif dan pemberdayaan masyarakat. Seperti telah disebutkan sebelumnya bahwa kegiatan KKM dapat dilakukan dengan berbagai kegiatan yang langsung bersentuhan dengan masyarakat, maka kegiatan ini juga dapat berupa berbagai rangkaian kegiatan mulai dari pelatihan, penyuluhan, sosialisasi, kursus maupun kegiatan lainnya yang bertujuan meningkatkan kualitas masyarakat dan potensi wilayahnya (Laia, 2022).

Program Kuliah Kerja Mahasiswa (KKM) yang diselenggarakan Universitas Sultan Ageng Tirtayasa merupakan kegiatan rutin yang dilaksanakan dua kali dalam setahun. KKM Tematik tahun 2024 yang dilaksanakan awal tahun ini mengambil lokasi yang dipilih yakni berbatasan dengan kabupaten dan provinsi dari ujung Selatan Banten dari Kabupaten Tangerang sampai Lebak. Kegiatan Kuliah Kerja Mahasiswa UNTIRTA tahun 2024 ini mengusung tema "Pengembangan Inovasi Berbasis Potensi di Kawasan Perbatasan untuk Mendukung Indonesia Maju". Selain tujuan KKM yang telah disebutkan sebelumnya, beberapa tujuan lain dari kegiatan KKM kali ini adalah sebagai berikut :

1. Sebagai bentuk pengimplementasian dari Tri Dharma Perguruan Tinggi.
2. Menumbuhkan rasa kepedulian sosial kepada masyarakat yang ada di wilayah kerja.
3. Menambah pengalaman belajar bagi mahasiswa dalam mengembangkan Sumber Daya Manusia dan Sumber Daya Alam yang memiliki potensi di wilayah kerja yang ada di Provinsi Banten.
4. Menambah tingkat kepercayaan masyarakat terhadap mahasiswa khususnya mahasiswa Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, sebagai agent of change dalam pembangunan daerah.
5. Menambah informasi kepada masyarakat mengenai keberadaan Universitas Sultan Ageng Tirtayasa dan juga membantu pemerintah daerah untuk membangun desa menjadi lebih unggul.

Salah satu kelompok yang ada di kegiatan KKM ini adalah Kelompok 92 yang berlokasi di Desa Cikatomas Kecamatan Cilograng Kabupaten Lebak. Desa Cikatomas merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Cilograng, Kabupaten Lebak Provinsi Banten. Beberapa desa lain yang termasuk Kecamatan Cilograng yaitu Desa Cilograng, Desa Cijengkol, Desa Cikamunding, Desa Cireundeu, Desa Girimukti, Desa Gunungbatu, Desa Lebaktipar, dan Desa Pasirbungur. Desa Cikatomas dikelilingi oleh keindahan alam yang asri, dengan pemandangan Gunung Halimun yang terlihat dari kejauhan. Desa ini memiliki suasana pedesaan yang tenang dan damai jauh dari hiruk piruk perkotaan.

Berdasarkan topografinya Desa Cikatomas ini merupakan dataran rendah dengan beberapa bukit kecil di sekitarnya. Luas wilayah Desa Cikatomas sekitar 1.678,44 Ha, dengan ketinggian 700-1.250 m di atas permukaan laut. Sebagian besar wilayahnya merupakan lahan



Available online at: <https://ejournal-fia.unkris.ac.id/index.php/windradi>

WINDRADI

ISSN (Online) 3032-2987 | DOI: <https://doi.org/10.61332/windradi.v2i1.187>



pertanian yang subur, terutama untuk pertanian padi, kopi, pisang, gula aren, anyaman bambu. Sungai kecil dan saluran irigasi yang melintasi desa, memberikan pasokan air untuk pertanian. Desa Cikatomas ini dikelilingi oleh pepohonan hijau yang memberikan kesan sejuk.

Di Desa Cikatomas dapat ditemukan produk UMKM unggulan yang berbahan dasar dari buah pisang. Sale pisang produk desa ini dipasarkan ke daerah Jabodetabek, pernah dikirim ke Malaysia dan Arab Saudi. Dengan tekstur yang lembut dan manis alami dari pisang warna yang menarik, menjadi hal yang membuat pembeli berminat dengan menjaga kualitas. Harga sale pisang yang sangat terjangkau, bisa merasakan pisang sale si manis tanpa pemanis khas daerah Cikatomas. Ternyata hal-hal menarik yang sebenarnya memiliki potensi dan daya tarik untuk dikunjungi, berada tidak jauh dan ada di sekitar kita. Seperti Desa Cikatomas menjadi paket lengkap yang kaya akan hal menarik di dalamnya. Kita bisa belajar kebudayaan daerah tentang sejarah, adat dan menjaga tradisi leluhur, kemudian berkunjung ke tempat wisata yang eksotis dan menyenangkan. Sekaligus mengenal lebih dekat usaha kuliner khas daerah agar kemudian bisa terus mempromosikannya. Mari bersama-sama mengangkat potensi-potensi desa tempat kita tinggal kepada khalayak ramai, bahwa desa kita juga tidak kalah menarik untuk dikunjungi.

METODE

Kegiatan Kuliah Kerja Mahasiswa (KKM) ini dilaksanakan mengikuti pedoman dari Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) UNTIRTA. Berdasarkan pedoman tersebut, kegiatan KKM tahun 2024 berlangsung selama 1 bulan yakni mulai dari 11 Januari hingga 12 Februari 2024. Metode Kuliah Kerja Mahasiswa ini dilakukan secara offline dengan terjun langsung kepada masyarakat untuk melihat masalah yang ada membantu menyelesaikan permasalahan tersebut, selain itu juga untuk melihat potensi yang dimiliki suatu tempat dan mempromosikan potensi tersebut agar mampu berdaya saing dan memiliki daya jual atau manfaat besar bagi masyarakat sekitar.

Kegiatan pengabdian yang fokus pada promosi UMKM Sale Pisang sebagai potensi desa mengambil target sasaran yang dituju yakni warga Desa Cikatomas. Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan tiga tahapan yaitu observasi, pengumpulan data, serta sosialisasi.



Gambar 1. Tahapan Kegiatan kepada Masyarakat

Pada tahap pertama, dilakukan observasi dengan mengunjungi Desa Cikatomas dan melakukan wawancara kepada perangkat desa UMKM apa saja yang bisa dikembangkan terutama di desa tersebut. Setelah wawancara terdapat beberapa UMKM yang ada di Desa Cikatomas,



namun penulis memilih untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat pada UMKM sale pisang yang paling berusia paling lama yang terdapat di Kampung Cikondang. Tahapan kedua pengumpulan data, maksudnya adalah tim melakukan observasi langsung ke tempat UMKM sale pisang. Hal ini bertujuan untuk mengumpulkan bahan dan data seperti apa dan bagaimana UMKM sale pisang beroperasi.

Pada tahapan terakhir yaitu sosialisasi. Setelah pengumpulan data maka tim membuat rencana atau strategi agar dapat meningkatkan penjualan sale pisang lalu mensosialisasikan kepada pelaku usaha keripik sale pisang tersebut. Bentuk sosialisasi yang dilakukan berupa mengubah kemasan (packaging) produk menjadi lebih menarik dan sistem promosi yang berbantuan sosial media yakni whatapps, facebook dan instagram.



Gambar 2. Focus Group Discussion (FGD) Antara Tim Pengabdian, Aparat Desa, Kelompok UMKM dan Warga Desa dalam Pengenalan UMKM Desa

Sumber: Dokumentasi Pribadi, Januari 2024

HASIL DAN PEMBAHASAN

Desa Cikatomas, adalah salah satu desa dari 10 desa yang berada di kecamatan Ciligrang Kabupaten Lebak Provinsi Banten, dengan luas 1.450.556 Ha dan ketinggian 400 – 500 mdpl dengan kondisi wilayah berbukit, memiliki RT sebanyak 18 dan RW 13. Penduduk Desa Cikatomas mayoritas bekerja sebagai petani dan buruh tani, menggarap lahan pertanian yang subur untuk menanam padi, jagung, dan palawija. Pendidikan merupakan hal yang penting bagi masyarakat desa ini, dengan adanya beberapa sekolah mulai dari tingkat dasar hingga menengah atas. Desa Cikatomas memiliki potensi dalam bidang pertanian dan pariwisata. Potensi pertanian yang subur dapat menjadi modal untuk pengembangan ekonomi desa, sedangkan keindahan alam dan kearifan lokal dapat menjadi daya tarik pariwisata.

Kegiatan yang dilakukan terkait strategi promosi UMKM sale pisang merupakan salahsatu program dari KKM Untirta 2024 dimana berfokus pada pengembangan potensi yang ada di Desa



Cikatomas dengan tujuan untuk membantu mengenalkan potensi tersebut kepada khalayak umum. Mahasiswa KKM kelompok 92 mengunjungi tempat produksi sale pisang basah bernama "Sale Larisa" yang berada di Kampung Cikondang Desa Cikatomas untuk bersilaturahmi sekaligus belajar cara membuat pisang sale basah dimana UMKM ini merupakan usaha turun temurun yang telah berdiri sejak tahun 90 an. Sale Larisa mendistribusikan produknya ke luar kota bahkan hingga ke luar negeri jika ada yang ingin mememesannya.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat diawali dengan melakukan observasi di Desa Cikatomas Kecamatan Cilograng Kabupaten Lebak. Observasi dilakukan dengan mengunjungi kantor desa untuk wawancara perangkat desa mengenai UMKM apa saja yang ada dan berpotensi untuk dapat dikembangkan di Desa Cikatomas. Hasil wawancara menyatakan bahwa ada beberapa UMKM diantaranya usaha kue kering dan sale pisang. Tim memilih untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat untuk UMKM sale pisang. Hal ini dikarenakan usaha sale pisang ini dapat dilakukan sepanjang waktu tanpa kenal musim. Sedangkan untuk kue kering terkendala waktu produksi yang hanya dilakukan pada saat-saat tertentu saja misalkan saat momen hari raya besar Islam ataupun hajatan.



Gambar 3. Salah satu UMKM Sale Pisang di Desa Cikatomas

Sumber: Dokumentasi Pribadi, Januari 2024

Langkah kedua yang dilakukan oleh tim adalah pengumpulan data. Data yang dikumpulkan oleh tim merupakan observasi langsung ke UMKM sale pisang. Salah satu warga yang memproduksi usaha keripik pisang ini adalah Bu Yayah. UMKM sale pisang Bu Yayah merupakan usaha kecil yang diproduksi di rumah dengan memperlakukan saudara dan tetangga rumah sebagai pekerja. Seiring dengan bermunculannya usaha sejenis di tempat sekitar mengakibatkan penurunan omset dagang. Selain itu, hal yang ditemukan oleh tim adalah pengemasan keripik pisang yang masih sederhana sehingga kurang menarik minat pembeli



Available online at: <https://ejournal-fia.unkris.ac.id/index.php/windradi>

WINDRADI

ISSN (Online) 3032-2987 | DOI: <https://doi.org/10.61332/windradi.v2i1.187>



padahal pasar penjualan sale ini sangat luas karena Desa Ciligrang ini berbatasan langsung dengan tempat wisata di Jawa Barat yakni Wisata Pantai Sukabumi.

Langkah terakhir adalah sosialisasi kepada target, sosialisasi yang dilakukan berupa pembinaan UMKM mulai dari kemasan dan cara promosi. dikarenakan kemasan sale pisang masih sangat sederhana, hanya dikemas dengan menggunakan plastik tanpa adanya logo ataupun nama merk maka tim memberi saran untuk merubah kemasan menjadi lebih menarik. Dengan demikian tim membuat desain untuk logo, dan nama sale pisang dengan kemasan plastik flip yang bisa dibuka dan ditutup kembali. Nama keripik pisang yang diberikan adalah "Sale Pisang Larisa". Dalam penyuluhan yang dilakukan juga diingatkan terkait penguatan branding, membangun brand bukanlah hal yang sulit namun bukan berarti pula bisa dikatakan mudah. Di mana, untuk membangun hal itu hanya dibutuhkan nama sebagai merek ditambah usaha untuk menancapkan merek itu di benak konsumen. Jika suatu produk sudah memberikan manfaat itu adalah langkah strategis untuk bisa membangun brand. Lalu, ada ikatan emosional antara produk dan konsumen, itulah branding. UMKM harus tahu ini dan terus meningkatkan capacity building.

Pengemasan produk-produk lokal seperti sale pisang sebagai makanan ringan sangat penting untuk membangun produk lokal agar memiliki daya tarik tersendiri di mata pembelinya, sekaligus mengubah stigma produk lokal yang terkesan kotor dan tidak higienis. Pengemasan (packing) dan pemberian merek (branding) pada masa kini, dengan kondisi pasar yang semakin terbuka harus mendapat perhatian serius dari pemerintah daerah.



Gambar 4. Penyuluhan Branding dan Packaging UMKM Sale Pisang di Desa Cikatomas

Sumber: Dokumentasi Pribadi, Januari 2024

Setelah contoh produk telah selesai maka sosialisasi berikutnya adalah cara promosi. 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



Available online at: <https://ejournal-fia.unkris.ac.id/index.php/windradi>

WINDRADI

ISSN (Online) 3032-2987 | DOI: <https://doi.org/10.61332/windradi.v2i1.187>



yang ingin diketahui oleh pemilik usaha dan pengrajin untuk perkembangan dan kemajuan usaha mereka.

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. Setelah Pandemi Covid, kebutuhan akan media online tidak bisa dihindarkan sehingga promosi atau marketing yang dilakukan secara online mutlak dibutuhkan sekarang.

Tim menyusun rencana untuk melakukan promosi secara online. Berhubung pihak target yakni Bu Yayah memiliki sosial media whatapps, facebook dan instagram maka tim memanfaatkan hal tersebut. Selain itu banyak masyarakat Indonesia yang menggunakan aplikasi whatapps, facebook dan instagram ini sehingga jangkauan promosi bisa meluas. Promosi yang dilakukan dengan cara mengunggah foto sale pisang dengan menambahkan caption kelebihan Sale Pisang Larisa. Promosi diunggah di akun pribadi maupun di beberapa grup UMKM yang ada di Kabupaten Lebak. Grup UMKM yang dipilih merupakan grup yang aktif dan memiliki jumlah anggota yang banyak sehingga memungkinkan banyak orang yang melihat postingan. Manfaat dari promosi secara online bisa dilihat dari hasil postingan promosi UMKM sale pisang yang dilakukan, setidaknya orang yang berada di media sosial whatapps, facebook dan instagram dapat melihat dan tahu terhadap produk Sale Pisang Larisa dari Bu Yayah yang dipromosikan. Selain itu manfaat selanjutnya juga berpotensi mendatangkan pembeli/customer jika mereka tertarik pada produk yang dipromosikan.

Untuk lebih meningkatkan promosi, tim pengabdian menghimbau pemilik usaha Sale Pisang Larisa untuk rajin mengikuti berbagai event/bazar/pameran. Untuk itu pemilik usaha 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 event/bazar/pameran yang akan diadakan.

SIMPULAN

Setelah melakukan kegiatan pengabdian, kami mendapat kesimpulan bahwa secara umum pengusaha sale pisang di Desa Cikatomas 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.

Salahsatu kunci untuk meningkatkan daya saing pasar produk lokal disamping dengan cara meningkatkan kualitas produk dan menciptakan branding yang lebih baik untuk meningkatkan kepercayaan pasar terhadap produk lokal juga harus dibarengi dengan upaya pemerintah baik pusat maupun daerah agar lebih memfokuskan diri terhadap pembinaan dan pengembangan produk lokal dan memotivasi munculnya inovasi dan pengembangan produk baru yang dilakukan secara terus menerus. Bicara branding berarti bicara soal keunggulan, keunikan



dan persepsi, jika tiga hal ini bisa difasilitasi oleh Pemerintah Daerah niscaya branding lokal akan lebih maju.

Hasil diskusi dan observasi di Desa Cikatomas terkait potensi UMKM desa adalah Bumdes memiliki peranan penting untuk pengelola potensi tersebut, sebagai contoh dalam penjualan paket wisata desa bumdes berperan untuk memasarkan sampai mengelola keuangan dari hasil penjualan sale pisang dan hasilnya akan digunakan untuk biaya operasional dan kesejahteraan masyarakat. Selain itu bumdes juga memiliki peranan dalam mengelola peran karang taruna dan kelompok UMKM sebagai pelaksana kegiatan UMKM di desa, sehingga pengelolaan UMKM desa dibuat lebih tertib dengan mamajemen yang baik.

Pendampingan dilakukan tim pengabdian bersamaan dengan dilakukannya pelatihan di Desa Cikatomas Kecamatan Cilograng pada tanggal 30 Januari 2024 dan monitoring dilakukan secara berkala melalui group whatsapp (WA) yang sudah dibuat oleh tim dengan anggota group ialah Kepala Desa Cikatomas, Ketua RW Kampung Cikondang, Ketua RT Kampung Cikondang, Ketua UMKM Desa Cikatomas, Pengelola Bumdes dan Karang Taruna Desa Cikatomas.

DAFTAR PUSTAKA

- Damayanti, Galieh. Dkk (2022) Advokasi dan Fasilitasi pembentukan Peraturan Desa Yang Partisipasif di Desa Ngroto Kabupaten Malang. Jurnal Pengabdian Masyarakat Wisesa Volume 1 No.2 Desember 2022. e-ISSN 2962-1097
- Dewi, M.H.U.(n.d) (2020). Pengembangan Desa Wisata Berbasis Partisipasi Masyarakat Lokal di Desa Wisata Jatiluwih Tabanan Bali. Volume 3 Nomor 2, halaman 11.
- LPPM Untirta. (2021). Buku Panduan Kuliah Kerja Mahasiswa Tematik Pada Masa Pandemi Covid. Naskah tidak dipublikasikan, LPPM Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, Banten.
- Undang-Undang No.6 Tahun 2014 Tentang Desa Pasal 1 ayat 6. (n.d.)
- Soleh, A. 2017. Strategi Pengembangan Desa. Jurnal Sungkai. 5(1): 32-52. Doi: <https://doi.org/10.30606/js.v5i1.1181>
- Thirumalai, M., & Ramaprasad, A. 2015. Ontological Analysis of the Research on the Use of Social Media for Health Behavior Change. In 2015 48th Hawaii International Conference on System Sciences. 814–823. Doi: <https://doi.org/10.1109/HICSS.2015.103>
- Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa.