

Penerapan dan Proses Pembuatan Kripik Pisang dalam Meningkatkan Penjualan di Desa Mangliawan Kecamatan Pakis Kabupaten Malang

Zainol Arifin¹, Ida Sugeng Suyani², Purwanto³, Cakti Indra Gunawan⁴, Dwi Asnawi Nurhananto⁵

¹Program Studi Agribisnis, Universitas Tribhuwana Tunggaladewi Jl. Telaga Warma, Tlogomas, Lowokwaru, Malang 65144

²Program Studi Agroteknologi, Universitas Panca Marga, Jl. Yos Sudarso, Pabean, Probolinggo 67271

³Program Studi Ilmu Hukum, Universitas Panca Marga Jl. Yos Sudarso, Pabean, Probolinggo 67271

⁴Program Studi Manajemen Universitas Tribuwana Tunggaladewi Jl. Telaga Warma, Tlogomas, Lowokwaru, Malang 65144

⁵Program Studi Agribisnis, Universitas Tribhuwana Tunggaladewi Jl. Telaga Warma, Tlogomas, Lowokwaru, Malang 65144

Abstract— *Outreach regarding banana chip marketing strategies is crucial because marketing strategies aim to promote products using specific plans and tactics to increase sales targets while maximizing limited resources. This will lead to greater competitiveness and profitability in the future. Additionally, training and mentoring on the implementation of digital marketing technology are currently underway. Digital marketing is considered one of the most effective marketing techniques, leveraging digital media such as websites, social media, email marketing, and video marketing to help home-based banana chip businesses reach a wider market through the use of the Internet. The implementation of digital marketing has been proven to significantly increase in-store sales. Thus, the impact of this community service program effectively enhances community empowerment. By leveraging partners' resources including skills, knowledge, accessibility, and income. The banana chip home industry can use these media to improve banana processing practices, producing high-quality banana chips and fostering economic sustainability in Mangliawan Village, Pakis Subdistrict, Malang Regency.*

Keywords : *Digital; Marketing; Economics; Sustainability; Process; Effective*

Abstrak— Sosialisasi mengenai strategi pemasaran keripik pisang sangat penting karena strategi pemasaran bertujuan untuk memasarkan produk dengan rencana dan taktik tertentu untuk meningkatkan target penjualan dengan memaksimalkan sumber daya yang terbatas. Kedepan akan tercapai lebih kompetitif menghasilkan laba. Selain itu, pelatihan Dan Pendampingan dalam penerapan teknologi pemasaran digital sedang dilakukan. Pemasaran digital dianggap sebagai salah satu teknik pemasaran paling efektif, memanfaatkan media digital seperti situs web, media sosial, pemasaran email, dan video pemasaran home industri mencapai lebih luas pasar melalui penggunaan internet. Penerapan pemasaran digital telah terbukti secara signifikan meningkatkan penjualan di toko. Sehingga, dampak program pengabdian masyarakat ini secara efektif meningkatkan pemberdayaan masyarakat. dalam pemanfaatan mitra di dalam persediaan dari keterampilan, pengetahuan, aksesibilitas, dan penghasilan, home industri keripik pisang dalam penggunaan media tersebut dapat meningkatkan praktik pengolahan pisang menjadi keripik pisang unggulan dan keberlanjutan ekonomi di Desa Mangliawan, Kabupaten Malang.

Kata Kunci : Digital; Marketing; Ekonomi; Keberlanjutan; Proses; Efektif

I. PENDAHULUAN

Desa Mangliawan Kecamatan Pakis Kabupaten Malang terletak pada ketinggian 550 meter di atas permukaan laut tingkat dengan potensi pertanian dan perkebunan yang sangat baik. Pisang yang pada umumnya dibudidayakan tanaman oleh penduduk adalah pisang kapok. Hal ini wilayah tersebut merupakan sentra pisang dengan adalah penghasil pisang daerah dengan sebuah rata-rata tahunan produksi pisang sebesar 10–15 ton. Desa Mangliawan, Kecamatan Pakis, Kabupaten Malang terletak di tengah-tengah wilayah Kecamatan Pakis.

Wilayah pertanian mayoritas penduduk dari Desa Mangliawan adalah petani, total 912 penduduk bercocok tanam pisang. Posisi yang menguntungkan ada pada daratan kering di areal ini Desa Mangliawan adalah dengan bercocok tanaman pisang. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar penduduk adalah petani pisang kepok dimana sebagian dijual dan dimanfaatkan kebutuhan rumah tangga sendiri dan sebagian lagi dijual oleh warga di daerah tersebut. Dikelilingi tanaman pisang hampir disepanjang jalan raya desa Mangliawan Kecamatan Pakis, oleh karena itu banyak berkunjung ke lokasi tersebut karena daerah tersebut merupakan sentra pisang dan rasa serta aromanya yang memiliki ciri khusus dan memiliki daya tarik yang memikat para pengunjung baik dari wilayah desa maupun dari luar kota untuk menikmati pisang yang dijual oleh masyarakat. Yang pada akhirnya desa tersebut akan meningkatkan penghasilan yang menggembirakan. Disamping itu juga Desa Mangliawan dikenal karena potensi pisang yang unggul.

Dalam tahun 2022, pisang kepingan pengolahan bisnis kelompok adalah didirikan di bawah itu nama “Kripik Pisang.” Pengolahan pisang pada awalnya menggunakan alat pengiris manual jenis translasi, dan pemasaran produksi keripik pisang hanya mengandalkan metode konvensional berjualan di warung pinggir jalan dan kepada warga sekitar yang membutuhkan. Hal ini menjadi latar belakang utama terbentuknya program pemberdayaan kemitraan masyarakat ini.

Mitra dalam kegiatan *home industri* ini adalah kelompok usaha keripik pisang “Kripik Pisang” yang berlokasi di Desa Mangliawan, Kecamatan Pakis, Kabupaten Malang. Bentuk kelompoknya yaitu didirikan pada 20 Desember tahun 2023, dan terdiri dari 10 anggota. Itu Latar belakang pendidikan anggota laki-laki terdiri dari 3 orang berpendidikan Sekolah Dasar (SD), 2 orang berpendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP), dan 1 dengan tinggi sekolah (SMA). Itu perempuan anggota termasuk 1 dengan dasar pendidikan, 1 dengan tamat SMP, dan 2 dengan tamat SMA.

Kegiatan sebelumnya telah terbentuk dengan inisiatif masyarakat dengan tema “Kripik Pisang” agar dapat berjalan dengan baik dalam pemanfaatan dibentuklah beberapa bisnis kelompok antara lain: 1) Pisang dan pelatihan pembuatan kripik pisang dari Pemerintah Desa Mangliawan, 2) Sosialisasi pemanfaatan *marketplace online*. Itu besar potensi dari pisang tersedianya, yang memiliki bukan belum pernah dengan baik dikelola, memiliki dipimpin ke beberapa masalah, seperti sebagai itu rendah kualitas dari produksi peralatan jatuh tempo ke itu dengan menggunakan buku petunjuk alat pengiris pisang. Alat produksi yang digunakan adalah alat pengiris keripik pisang tipe translasi (Arifin *et.al.*, 2022), yang hanya memiliki satu bilah pengiris. Kapasitas produksi alat ini sangat terbatas. Rendahnya kualitas peralatan produksi di usaha mitra mengakibatkan produksi keripik pisang berkurang, hanya 20 kg per sesi (Rijanto & Rahayuningsih, 2018).

Dengan teridentifikasi masalahnya adalah tahapan produksi dari pisang chip menggunakan pemotongan manual peralatan, yang mengarah ke rendah keluaran dan ketidakefisienan (Sutrisno dan *et.al.*, tahun 2023). Dengan pasangan kondisi yang kurang baik sebagai dijelaskan secara rinci dan membutuhkan usaha untuk meningkatkan pisang kepingan produksi dengan kapasitas lebih baik, yaitu melalui teknologi transfer teknologi dalam memperkenalkan pisang kepingan alat pengiris dengan produksi kapasitas dari 40–60 kg per sidang (Rijanto & Rahayuningsih, 2018). Sesuai pedoman teknologi yang dimanfaatkan mitra memperkenalkan penggunaan alat pengiris pisang otomatis yang ditenagai motor listrik 200 watt dengan gerakan rotasi. Teknologi alat pengiris otomatis ini menggunakan dua bilah berputar yang ditenagai oleh motor listrik dan dirancang untuk meningkatkan efisiensi dan kapasitas produksi dalam pengolahan pisang.

Dengan hadirnya mesin karya ini listrik motor sebagai modal utama dalam menggerakkan dengan cara serentak berputar itu dua bilah. Penggunaan teknologi pengolahan ini diharapkan dapat meningkatkan produktivitas dan kapasitas produksi usaha kecil menengah home industri,

meminimalkan kesalahan dan inkonsistensi dalam pemotongan pisang proses, dan mengurangi tenaga kerja manusia, biaya dan produksi serta menghemat waktu. Dengan sebuah inovatif desain, ini teknologi menyediakan teknologi yang praktis dan efektif untuk mendukung teknis modern dengan skala manajemen industri pisang pengolahan untuk bisnis mitra.

Masalah lainnya adalah keterbatasan transportasi untuk mengirimkan produk ke pasar terdekat, yang dapat hanya menjadi Selesai sekali pekan. Pemasaran kegiatan diadakan oleh A perusahaan harus menjadi terkoordinasi dan terarah dengan baik untuk mencapai tujuan pemasarannya (Andriani *et al.*, 2022). Perencanaan pemasaran bertujuan untuk memberikan sistematis dan terorganisir mendekati untuk itu bisnis oleh: 1) menyeimbangkan Dan deretan pemasaran kegiatan untuk memastikan tercapainya tujuan dan sasaran, 2) menggunakan strategi pemasaran secara intensif dan optimal, dan 3) melaksanakan pengendalian yang cepat, akurat, dan tertib terhadap catatan, gagasan, dan upaya atau kegiatan pemasaran dalam kelompok usaha (Iswara *et al.*, 2022).

Dalam pemanfaatan komoditas pisang menjadi keripik dan diproduksi oleh penduduk tetap tak terjual dengan banyaknya pisang yang belum terjual jatuh maka perlu dipromosikan dalam bentuk paket maupun obral. Dalam Pengenalan produk melalui platform daring. Di era digital saat ini, anggota kelompok usaha diharapkan memanfaatkan media digital sebagai alat pemasaran agar konsumen lebih mengenal produk yang ditawarkan. Strategi pemasaran menggunakan *e-commerce* bertujuan untuk meningkatkan penjualan produk bagi mitra home industri keripik pisang dengan membuat identitas merek yang menarik. Hal ini termasuk menciptakan merek yang menarik dan mudah diingat. identitas terdiri dari tulisan ada logo, merek nama, Dan kemasan desain itu mencerminkan itu keunikan produk. Gunakan desain visual yang menarik di toko online dan media sosial untuk menciptakan kesan profesional. Tambahkan cerita menarik tentang asal produk, proses produksi, atau manfaat alamnya. bahan-bahan digunakan. Menggunakan TikTok Toko ke membagikan menarik visual isi seperti sebagai pisang kepingan membuat video, menyajikan ide, atau ulasan pelanggan. Dengan menerapkan strategi ini, mitra bisnis dapat meningkatkan visibilitas produk, memperluas pangsa pasar, dan membangun loyalitas pelanggan.

Kelompok bisnis yang memiliki akses online, terlibat dalam media sosial, dan mengembangkan kemampuan *e-commerce* mereka (Ayu *et.al* tahun 2019 ; Wibowo *et.al*. 2020) biasanya menikmati penting bisnis keuntungan di dalam dalam hal pendapatan, kesempatan kerja, inovasi, dan daya saing. Namun, banyak kelompok bisnis belum belum diadopsi informasi teknologi, khususnya digital media, adalah tetap tidak menyadari dari itu manfaat dan peran penting yang dapat ditawarkan media digital (Andriani *et al.*, 2022).

Dengan mengoptimalkan potensi desa melalui home industri “Kripik Pisang” yang memproduksi keripik pisang dengan menggunakan alat pemotong pisang otomatis, diharapkan dapat meningkatkan pendapatan warga dan mendukung pemberdayaan masyarakat. Hal ini bermaksud tujuan ini pemberdayaan mitra home industri dalam aktivitasnya adalah dengan menerapkan teknologi proses dan *e-commerce* untuk meningkatkan kapasitas produksi dan pemasaran produk hasil mitra “Kripik Pisang”.

II. METODE PELAKSANAAN

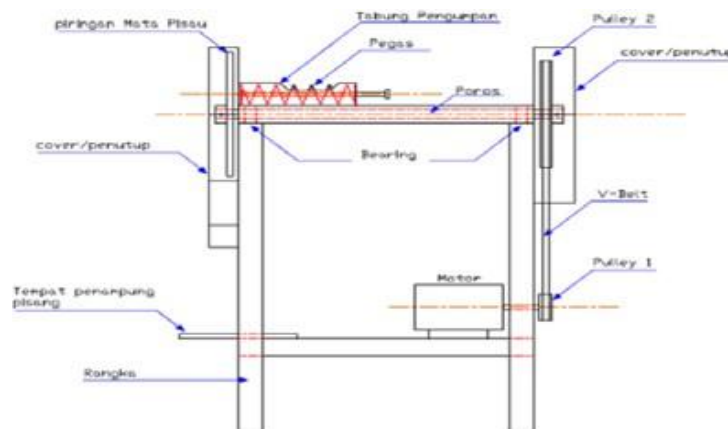
Lokasi pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini berada di Desa Mangliawan, Kecamatan Pakis, Kabupaten Malang. Home industri dan mitra yang terlibat dalam kegiatan ini adalah industri rumahan dengan nama “Kripik Pisang” dengan 10 orang tenaga kerja. Teknologi tepat guna yang akan diterapkan bagi mitra meliputi teknologi proses dan pemasaran melalui *e-commerce*.

Dalam hal pengabdian masyarakat penggunaan teknologi melibatkan pengguna masyarakat

dengan menggunakan pisang alat pengiris mesin dengan dua berputar pisau, sedangkan komponen-komponen mesinnya dapat dilihat pada Tabel 1. Pengembangan sistem yang tepat teknologi alat di dalam itu membentuk dari pisang alat pengiris mesin dengan dua berputar pisau adalah dimaksudkan untuk menghasilkan irisan pisang yang seragam dan konsisten.

Dengan teknis pekerjaan prinsip dari itu pisang alat pengiris adalah sebagai berikut ini : dikupas muda pisang adalah diatur pada mendorong baki, kemudian itu AC motor, yang melayani sebagai itu kekuatan sumber, adalah diaktifkan ke memutar itu mengiris cakram. Motor menggerakkan poros yang terhubung ke cakram pemotong melalui sistem transmisi katrol dan sabuk. Setelah itu cakram adalah pemintalan, itu diatur pisang adalah didorong secara manual menggunakan pendorong. Itu pisang irisan dikumpulkan dalam wadah melalui penutup cakram yang dilengkapi corong.

Pelatihan Teknologi Proses meliputi: (1) Demonstrasi penggunaan teknologi proses produksi seperti sebagai alat pengiris mesin, modern penggorengan peralatan, atau kekosongan kemasan mesin; (2) Simulasi pengoperasian alat oleh peserta untuk memastikan pemahaman; (3) Diskusi tentang manajemen bahan baku dan teknik pemrosesan higienis untuk menjaga kualitas produk. Proses Teknologi Bantuan termasuk: (1) Pemantauan dari produksi alat penggunaan oleh itu mitra; (2) Menyediakan solusi ke teknis masalah yang dihadapi selama produksi proses; (3) Bantuan dalam menerapkan prosedur operasi standar (SOP) untuk produksi dan pengemasan



Gambar 1. Foto desain rotasi pisang mengiris mesin

Terhadap penggunaan alat bahan dari informasi teknologi (DIA) oleh *home industri* adalah sesuatu kebutuhan dan menjadi tolak ukur oleh pelaku *home industri*. Sistem ini berperan sebagai penggerak pembangunan dalam pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Di era digital ini, sistem informasi yang paling banyak digunakan adalah internet. Internet menyediakan cara baru yang universal. teknologi platform pada yang semua jenis dari layanan, strategi, baru produk, dan organisasi dibangun. Internet juga mengubah cara sistem informasi digunakan dalam bisnis dan kehidupan sehari-hari (Wibowo *et.al.*, 2020).

Tabel 1.

Meja dari komponen Dan milik mereka spesifikasi

Komponen	Satuan	Jenis	Dimensi
Bingkai	1	Mobil 4x4 sudut besi	Ukuran 50x40x60cm
Meja	1	Baja piring	Ukuran 50x40x60
Meja geser dorong	1	Baja piring	Ukuran 50x15x15
Dorongan	2	Baja piring	Ukuran 2x15x15
Gandar	1	ST-37 gandar besi	□□15mm X 50 cm
Pelat pemotong	1	Baja piring	□□25cm
Pisau pemotong	2	ST-50 baja	Ukuran 130x2mm
Penularan menutupi	1	Plastik mika	-
Penutup helikopter	1	Plastik mika	-
Bantalan	2	ASB hal.204	-
Katrol	1	Besi cor	3 inci
Katrol	1	Besi cor	10 inci
Sabuk V	1	A29	-
Motor listrik	1	AC Motor	200w
Engsel pintu	1	Besi	2x3 cm
Karet kaki rangka	4	Karet	Ukuran 2x3x3cm
Baut pengunci pelat pisau	2	Pejantan baut	□□2mm



Gambar 2. Penjualan ecommerce skema konsep

Pelatihan *e-commerce* dan pemasaran digital meliputi: (1) Pengenalan platform *e-commerce* seperti Shopee, Tokopedia, dan media sosial (TikTok); (2) Pelatihan pembuatan akun, unggah produk, mengoptimalkan deskripsi, Dan menggunakan menarik produk foto; (3) Digital pemasaran strategi, termasuk iklan berbayar, manajemen media sosial, dan pembuatan konten promosi. Bantuan pemasaran *E-Commerce* meliputi: (1) Membantu mitra dalam mengelola toko online, termasuk menanggapi terhadap pesanan dan ulasan pelanggan; (2) Membantu mengoptimalkan konten pemasaran seperti foto produk, deskripsi, dan iklan; (3) Mengevaluasi kinerja toko online berdasarkan data penjualan dan interaksi pelanggan. Kedua metode ini tepat dan efektif dalam memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh mitra, karena peralatan pengiris pisang yang

selama ini mereka gunakan adalah model manual yang dioperasikan dengan tangan dengan gerakan translasi (maju dan mundur) (Arifin *et al.*, 2022). Sementara itu, pemasaran digital sangat dibutuhkan oleh mitra, karena metode pemasaran keripik pisang mereka sebelumnya hanya pernah konvensional menjual pada pinggir jalan kios yang dekat dekat sekitar tetangga atau yang berdekatan dengan lokasi mitra. pisang keripik (Jordan & Amalia, 2022)

Evaluasi dari pengabdian masyarakat melayani program pelaksanaan berfokus pada dua utama indikator: Pemanfaatan teknologi produksi dan pemanfaatan *e-commerce* oleh mitra *home industri* keripik pisang. Pada aspek teknologi produksi, keberhasilan diukur dari peningkatan kapasitas produksi dan keterampilan mitra dalam mengoperasikan mesin pengiris pisang otomatis. Proses evaluasi meliputi pengamatan langsung terhadap kegiatan produksi mitra untuk memastikan mesin dimanfaatkan secara optimal, serta ukur produksi volume sebelum dan setelah pelatihan. Teknis penguasaan adalah juga dinilai melalui pasangan kemampuan dalam beroperasi dan menjaga fungsi peralatan secara mandiri tanpa intensif bantuan. Untuk aspek *e-commerce*, evaluasi meliputi penilaian kinerja pemasaran produk melalui platform digital seperti jumlah produk yang diunggah, jumlah pesanan, dan interaksi pelanggan melalui toko online. Indikator lainnya meliputi keterampilan operasional mitra dalam menggunakan *e-commerce*, termasuk kemampuan mereka dalam membuat konten pemasaran, mengelola akun marketplace, dan menjalankan strategi promosi digital. Penilaian ini dilakukan melalui analisis kinerja toko online selama periode tertentu dan wawancara untuk mengevaluasi kepercayaan diri mitra dalam mengelola *e-commerce* secara mandiri. Hasil evaluasi ini akan menjadi dasar untuk memberikan rekomendasi perbaikan lebih lanjut dan pendampingan berkelanjutan guna memastikan keberlanjutan teknologi dan strategi pemasaran yang diterapkan. Tabel 2 menunjukkan garis besar empat fase utama kegiatan: persiapan, implementasi, evaluasi, Dan bimbingan. Setiap fase adalah terperinci berdasarkan pada kegiatan dan aktivitas, tujuan, dan jadwal pelaksanaan. Informasi dalam dokumen ini memberikan gambaran terstruktur tentang tahapan program, memulai dan mengidentifikasi *home industri* kebutuhan ke pasca-program bimbingan dan memastikan keberlanjutan dari aktifitas pengabdian.

Tabel 2 .

Tahapan dari menerapkan itu pemberdayaan dari itu *home industry* masyarakat kemitraan “ Kripik Pisang”

Panggung 1 Persiapan	
Aktivitas	- Mengidentifikasi kebutuhan home industri. - Survei Dan wawancara. - Penyusunan rencana pelatihan.
Objective	- Memahami home industri kebutuhan Dan tantangan. - Mempersiapkan rencana itu berada dalam sesuai dengan Kapasitas home industri .
Waktu	Pelaksanaan ke 4 Minggu, Juli 2024
Panggung 2 Pelaksanaan	
Aktivitas	- produksi . - branding dan pengemasan .
Tujuan	- Digital pemasaran pelatihan. - Meningkatkan kualitas produk home industri. - Meningkatkan produk menarik melalui merek. - Memperluas pasar.
Waktu Pelaksanaan	Agustus Tahun 2024 ke ke-3 pekan dari
September Evaluasi Tahap 3 2024	
Aktivitas	- Penilaian hasil pelatihan. - Mengukur pemahaman peserta.
Tujuan	- Mengidentifikasi tantangan. - Menilai efektivitas pelatihan. - Mengukur pemahaman peserta. - Mengidentifikasi daerah untuk peningkatan.
Waktu Pelaksanaan	ke 4 pekan dari September Tahun 2024 ke ke-2 pekan dari
Oktober Bantuan Tahap 4 2024	
Aktivitas	- tindak lanjut . - Bantuan dalam mengimplementasikan hasil pelatihan.
Tujuan	- Memantau kemajuan. - Mendukung pelaksanaan pelatihan. - Memastikan keberlanjutan dari dampak program . - Membantu ke alamat baru masalah
Waktu	Pelaksanaan ke 3 pekan dari Oktober Tahun 2024 ke ke 1 pekan dari November 2024

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tim melakukan survei dan wawancara dan implementasi di lokasi mitra dan menemukan masalah utama dalam pemanfaatan mitra adalah dengan menggunakan tipe translasi pisang alat pengiris (bolak-balik gerakan) dioperasikan secara manual oleh tangan (Angka 5). Ini proses adalah sangat tidak efisien dan sangat memakan waktu. Dalam hal penggunaan Teknologi pengolahan yang diterapkan untuk mengatasi permasalahan produksi ini adalah dengan menggunakan mesin pemotong pisang mekanik.

Mesin pengiris pisang ini menggunakan motor listrik berdaya rendah 200 watt. Motor berputar itu bilah cakram di dalam penuh 360 derajat gerakan. Itu rotasi dari itu bilah penyebab itu pisang menjadi irisan secara diagonal melalui berbentuk persegi masukan saluran lengkap dengan mendesak piring terbuat dari baja tahan karat. Setelah mesin pengiris pisang selesai dibuat, langkah selanjutnya adalah pelatihan dan pendampingan bagi pelaku usaha mikro. Metode pelatihan dan pendampingan yang dilakukan meliputi pelatihan pengoperasian mesin pengiris keripik pisang tipe putar, mulai dari penyiapan mesin, penggunaan, hingga perawatan peralatan produksi (Rijanto & Rahayuningsih, 2018).



Gambar 3. Alat pengiris

Pelatihan Manajemen Pemasaran Menggunakan *E-Commerce* Bagi home industri Kripik Pisang yang Telah Terlaksana oleh itu tim (Angka 7) tujuannya dapat meningkatkan daya saing Dan penjualan dari home industry kripik Pisang. Rangkaian kegiatan pendampingan yang dilakukan meliputi: 1) Persiapan Pelatihan; mengidentifikasi tingkat pemahaman pelaku home industri keripik pisang tentang *e-commerce* dan pemasaran digital; menyusun materi yang mencakup dasar-dasar *e-commerce*, pengenalan platform online, pemasaran digital; pemasaran strategi, Dan menciptakan menarik promosi isi (Marisa dan *et.al.*, Tahun 2022); menyiapkan perangkat yang diperlukan seperti komputer, koneksi internet, dan bahan-bahan untuk simulasi langsung (Ridwan *et.al* (tahun 2019). 2) Pelatihan Bahan; menjelaskan tentang konsep dari perdagangan elektronik Dan memberikan manfaat untuk home industri keripik pisang agar bisa berlangsung dengan baik; memperkenalkan berbagai platform *e-commerce* (misalnya Tokopedia, Shopee, Bukalapak, Tiktok Shop, dan Tiktok Live) dan media sosial (Instagram, Facebook) yang dapat digunakan untuk promosi Dan penjualan (Nurmala, Tahun 2022); penggunaan Informasi teknologi dengan efektif digital melalui pemasaran strategi, termasuk itu penggunaan SEO (*Search Engine Optimization*) dan kata kunci sederhana untuk membuat produk mudah ; memperkenalkan konsep pemasaran konten dan cara membuat konten yang menarik (Prasetya *et al.*, 2021); melatih peserta untuk membuat akun di platform *e-commerce*

dan mendirikan toko online mereka (*Kusmayadi et al.*, 2024); membuat profil produk dengan foto, deskripsi, harga, dan kata kunci yang menarik; mendaftarkan akun toko di Tiktok Shop



Gambar 4. Foto Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Ajarkan cara mengelola pesanan, termasuk proses konfirmasi, pengemasan, pengiriman, dan pembaruan status pesanan; Tingkatkan keterampilan dalam berkomunikasi dengan pelanggan secara profesional; perkenalkan iklan berbayar fitur pada perdagangan elektronik dan sosial media ke meningkatkan produk mencapai; menyediakan simulasi pengaturan iklan sederhana yang dapat menjangkau lebih banyak calon pelanggan. 3) Simulasi dan Praktik Langsung; menyediakan langsung simulasi pada bagaimana ke pasar produk pada perdagangan elektronik dan berlari sederhana periklanan kampanye; berlatih mengambil foto produk yang menarik menggunakan kamera ponsel, mengedit foto, dan membuat konten promosi singkat 4) Evaluasi dan Umpan Balik; mengadakan sesi tanya jawab dan diskusi untuk memastikan peserta memahami materi dan dapat menerapkannya; mengumpulkan umpan balik dari peserta tentang kesulitan berpengalaman selama pelatihan dan ide-ide untuk lebih jauh perkembangan (*Rahayu et.al* tahun 2024). 5) Pendampingan Pasca Pelatihan; memberikan pendampingan selama beberapa minggu setelah pelatihan untuk membantu home industri menerapkan apa yang telah direncanakan. memiliki pernah belajar (*Yordania & Amalia*, Tahun 2022); memegang on line sesi atau biasa pertemuan ke memantau kemajuan, menyediakan nasihat, Dan membantu menyelesaikan setiap masalah itu mungkin menjadi ditemui (*Sutrisno et.al* 2023). Ini pelatihan adalah ke memberdayakan pisang kepingan home industri ke mencapai lagi konsumen dan meningkatkan penjualan dalam memanfaatkan teknologi *e-commerce*.

Setelah itu pelatihan dan bimbingan, sebuah evaluasi adalah diadakan ke menilai itu dampak dari itu perubahan pengetahuan pasangan. Evaluasi ini dilakukan dengan memberikan tes pra dan pasca. Hasilnya dari itu evaluasi Bisa menjadi terlihat di dalam Angka 11 tahun yang menunjukkan perubahan di dalam keterampilan, pengetahuan, aksesibilitas, dan pendapatan mitra untuk membandingkan kondisi sebelum dan sesudah penerapan program. Dampak peningkatan rata-rata penjualan produk selama 3 bulan setelah promosi di media sosial.

Program pengabdian masyarakat dalam memanfaatkan teknologi ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi dan pemasaran keripik pisang di Desa Mangliawan, Kecamatan Pakis, Kabupaten Malang. Kegiatan ini dilakukan dengan menerapkan teknologi proses dan *e-commerce*. Program ini berpotensi memberdayakan masyarakat melalui peningkatan keterampilan, pengetahuan, aksesibilitas, produksi dan pendapatan.



Gambar 5. Diskusi Pengabdian Masyarakat

Pengukuran keterampilan, pengetahuan, aksesibilitas, produksi dan pendapatan sebelum dan sesudah program dilakukan diadakan melalui sebuah evaluasi metode berdasarkan pada tes pendahuluan sebelum itu aktivitas dan tes pasca setelah aktivitas. Berdasarkan kemampuan hasil dari tes pendahuluan dan tes pasca diadakan dengan itu mitra, di sana adalah seorang meningkatkan di dalam pemberdayaan, termasuk: (1) Keterampilan Peningkatan Di mana pengguna mitra adalah mampu meningkatkan kemampuan mitra memiliki keterampilan dalam pengolahan pisang yaitu prosentase dalam pengolahan keripik dari 10% ke 92%. Ini capaian peningkatan dalam manajemen pengolahan adalah tercapai melalui pelatihan pada mitra dengan menggunakan alat yang mempercepat proses sebuah mesin otomatis pisang alat pengiris diadakan oleh kelompok PKM dari tim pengabdian. yaitu bentuk pelatihan adalah dengan dilakukan terus menerus untuk 1-5 bulan. Mitra pengguna adalah terlatih di dalam beroperasi itu sesuai teknologi untuk pengolahan pisang yaitu mesin pemotong pisang otomatis; (2) Peningkatan Pengetahuan dimana mitra mampu memanfaatkan potensi perkebunan pisang untuk menghasilkan produk bernilai tinggi dari 13% ke 93%. dan dapat meningkatkan usaha mitra dalam hal pengetahuan, penjangkauan dari kegiatan yang telah dilaksanakan oleh pengabdian. Bentuk aktivitas pengabdian bertujuan mendidik petani pisang terutama dalam pemanfaatan tentang penggunaan yang ada potensi di lokasi. Dengan memanfaatkan teknologi inovasi baru ke percepatan proses ini sejalan dengan pandangan bahwa penjangkauan memainkan peran strategis dalam meningkatkan adopsi inovasi teknologi yang tepat. di dalam terintegrasi pertanian modern. (Kusmayadi *et.al* Tahun 2024); (3) Aksesibilitas Peningkatan di mana aksesibilitas ditingkatkan dari prosentase 9% sampai 89% melalui biasa bimbingan kegiatan. Dengan bimbingan rutin adalah kegiatan pendampingan ini dilaksanakan selama 3 minggu untuk membantu mitra dalam memproduksi keripik pisang dan mengemasnya dengan baik. Kegiatan pendampingan ini terbukti efektif dalam meningkatkan aksesibilitas hingga 80%. (4) Peningkatan Pendapatan: Kegiatan ini berhasil meningkatkan pendapatan mitra dalam mengolah pisang menjadi kripik pisang dari 10% menjadi 10%. ke 100%. Itu penting dalam menghasilkan dan meningkatkan diatas 90% adalah sebagai bentuk adanya sosialisasi,

pelatihan, dan dukungan dalam strategi pemasaran.

Sosialisasi mengenai strategi pemasaran kripik pisang sangat penting karena strategi pemasaran bertujuan untuk memasarkan suatu produk dengan rencana dan teknik tertentu untuk meningkatkan target penjualan dengan memaksimalkan sumber daya yang terbatas. dalam meraih kompetitif keuntungan (Damanik *et.al* Tahun 2022). Selain itu, pelatihan dan mentoring dalam penerapan teknologi pemasaran digital dilakukan agar hasil mencapai maksimal. Pemasaran digital dianggap sebagai salah satu teknik pemasaran yang paling efektif, memanfaatkan media digital seperti situs web, media sosial, pemasaran email, dan video pemasaran ke mencapai unggul dan berdaya saing lebih luas pasar melalui situs Internet (Purnomo *et.al* 2022). Penerapan pemasaran digital terbukti mampu meningkatkan penjualan di toko secara signifikan. Kesimpulannya, dampak program pengabdian masyarakat ini secara efektif meningkatkan pemberdayaan masyarakat. mitra di dalam ketentuan dari keterampilan, pengetahuan, aksesibilitas, dan penghasilan, terkemuka ke unggul yang penting peningkatan praktik pengolahan pisang menjadi keripik pisang dan keberlanjutan ekonomi di Desa Mangliawan, Kecamatan Pakis Kabupaten Malang.

IV. KESIMPULAN

Program pengabdian masyarakat pada *home industri* kripik pisang program dan tujuan dapat terlaksana dengan baik melalui proses teknologi dan *e-commerce* untuk meningkatkan kapasitas produksi dan pemasaran produk di Desa Mangliawan, Kecamatan Pakis Kabupaten Malang daerah tersebut memiliki potensi yang baik untuk memperbaiki masyarakat pemberdayaan nilai-nilai, yang termasuk keterampilan, pengetahuan, aksesibilitas, dari hasil pengabdian masyarakat yang dilaksanakan dapat meningkatkan penghasilan. Berdasarkan hasil tersebut dari *home industri* kripik pisang, kegiatan itu sudah telah membawa keberhasilan, yang cukup signifikan dalam mengikuti program pengmas. Kalau kita lihat digambar: A 82% meningkatkan di dalam produksi, 90% peningkatan dalam pemasaran, peningkatan 80% dalam pengetahuan, dan peningkatan 82% dalam keterampilan dalam mengembangkan potensi Desa Mangliawan, terdapat tantangan terkait pola pikir masyarakat, terutama pelaku UMKM. Tantangan ini antara lain keraguan untuk mencoba teknologi baru dalam mengiris pisang dan merasa kewalahan dengan metode pemasaran daring. Beberapa saran untuk kegiatan pengabdian masyarakat ke depannya antara lain: (1) Diversifikasi produk pertanian selain pisang agar sesuai dengan kondisi tanah dan iklim setempat; (2) Peningkatan kualitas produk pertanian dengan menerapkan teknologi budidaya yang baik dan sertifikasi produk; dan 3) Membangun jaringan pemasaran yang lebih luas, baik lokal maupun nasional, untuk meningkatkan nilai pasar produk pertanian.

DAFTAR PUSTAKA

- Andriani, R., Veranita, M., Noor, C. M., Ismail, K., Fauzia, W., Panduan, F. PADA., Hendra, N., & Parino, S. (2022). Strategi peningkatan pemasaran melalui digital marketing pada UMKM Binangkit Kabupaten Bandung. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Indonesia*, 2(3), 356–359. <https://doi.org/https://doi.org/10.55606/jpkmi.v2i3.659>
- Arifin, A. N., Sonjaya, M. L., Fatah, A. A., & Nanna. (2022). Rancang bangun mesin perajang pisang dengan kemiringan landasan Hopper 15 derajat. *Prosiding Seminar Nasional Teknologi Industri IX*, 2022. <https://journal.atim.ac.id/index.php/prosiding/article/view/333>
- Ayu, D. F., Diharmi, A., Rossi, E., & Syahrul, S. (2019). Peningkatan kapasitas produksi melalui rekonstruksi dan pembangunan Rumah Asap Ikan Patin di UMKM Putra Niaga Kabupaten Kampar. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 25(3), 160 <https://doi.org/https://doi.org/10.24114/jpkmi.v25i3.14768>

- Damanik, W. S., Siregar, G., Andriany, D., & Bismala, L. (2022). Peningkatan kapasitas produksi dan pengembangan kelembagaan pada usaha minuman tradisional Kostfood. *Aksiologi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(3), 370. <https://doi.org/10.30651/aks.v6i3.9209>
- Iswara, U. S., Setyabudi, T. G., Palupi, D., Wahidahwati, & Suwitho. (2022). Strategi peningkatan penjualan melalui pemasaran digital bagi UMKM. *Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 2(2), 156–164. <https://e-journals.dinamika.ac.id/society/article/view/205>
- Jordan, N. A., & Amalia, D. N. (2022). Implementation of the demonstration method to improve understanding of using online learning media. *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang*, 7(2), 281–294. <https://doi.org/10.26905/abdimas.v7i2.6401>
- Kusmayadi, A., Achmad, G., Sumaryana, Y., Purnaningsih, N., Arief, I. I., Syukur, M., & Sulassih, S. (2024). Application of appropriate technology for feed supplements in Sukanagalih Village, Tasikmalaya Regency. *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang*, 9(1), 22–30. <https://doi.org/10.26905/abdimas.v9i1.11482>
- Marisa, F., Silviana, S., Sahbana, M. A., & Rofi'i, F. (2022). Peningkatan strategi pemasaran melalui workshop digital marketing dan kolaborasi pada Asosiasi UMKM “Akukarlos” Kabupaten Malang. *Jurnal Aplikasi dan Inovasi Ipteks “Soliditas” (J-SOLID)*, 5(2), 307. <https://doi.org/10.31328/js.v5i2.4061>
- Nurmala, S. (2022). Marketing increasing MSME marketing through digital marketing training. *ALMUJTAMAE: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(3), 281–289. <https://doi.org/10.30997/almujtamae.v2i3.6340>
- Pemerintah Desa Pakis. (2022). *Profil Desa Pakis*.
- Prasetya, A. Y., Sugiharti, & Fadhila, Z. R. (2021). Pemanfaatan media sosial dalam upaya meningkatkan penjualan produk UMKM Desa Boja. *Budimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 3(1), 102-108. <https://doi.org/10.29040/budimas.v3i1.1628>
- Purnomo, S. D., Retnowati, D., & Jati, D. (2022). Peningkatan kapasitas produksi dan sumberdaya manusia pada industri Peyek Al Rumi. *WIKUACITYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1, (1). <https://wikuacitya.unwiku.ac.id/JurnalWikuacitya:JurnalPengabdianMasyarakat//70>
- Rahayu, D. E., Meicahayanti, I., Winarno, A., Sukmono, Y., Pinasthika, D., Septiliani, I., & Baiduri, I. (2024). Assistance for Pokdarwis Zwageri Borneo in providing clean water needs for rural tourism areas. *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang*, 9(2), 316–32. <https://doi.org/10.26905/abdimas.v9i2.12210>
- Ridwan, I. M., Fauzi, A., Aisyah, I., Susilawati, & Sofyan, I. (2019). Penerapan digital marketing sebagai peningkatan pemasaran pada UKM Warung Angkringan “WAGE” Bandung. *Jurnal Abdimas BSI*, 2(1), 137–142. <http://ejournal.bsi.ac.id/ejournal/index.php/abdimas>
- Rijanto, A., & Rahayuningsih, S. (2018). Peningkatan kapasitas produksi melalui penerapan alih teknologi pada usaha mikro keripik singkong. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 6(1), 1-7. <https://jurnal.stkipgritlungagung.ac.id/index.php/jadimas/article/view/676>
- Sahbana, M. A., Farid, A., & Sasongko, M. I. N. (2021). Strategi manajemen produksi dan pemasaran untuk pengembangan UMKM Ayam Geprek “Ana”. *CIASTECH*, 04(01), 847–852. <https://publishing-widyagama.ac.id/ejournal-v2/index.php/ciastech/article/view/3399/1855>
- Sutrisno, S., Yulianto, M. E., & Ariwibowo, D. (2023). Peningkatan kapasitas produksi kacang mete melalui perbaikan peralatan produksi dan lingkungan kerja. *Jurnal Pengabdian Vokasi Universitas Diponegoro Semarang*, 03(01), 291–295. <https://ejournal2.undip.ac.id/index.php/jpv>
- Wibow, H., Marni, Z., Suryaningrum, R. A., Augusta, S. S., Dewi Pembukaan, G. A., & Maaf, N.K. (2020). Edukasi pemasaran daring untuk meningkatkan pemasaran produk UMKM Guesin Pacs Desa Cibodas Jawa Barat. *Sawala/ : Jurnal Pengabdian Masyarakat Pembangunan Sosial, Desa dan Masyarakat*, 1(2), 59. <https://doi.org/10.24198/sawala.v1i2.26593>