

MENGUBAH PISANG AWAK MENJADI CUAN: CERITA SUKSES USAHA SALE DI DESA SERANG CILACAP

Farij Ardani, Ganda Putra Sunggara, Willdan Fadel Muhamad, Zaifan, Fathiyatul Mukaromah, Rindang Cahyaning Khaerunisa, Nida Utami, Bela Dwi Lestari, Dena Febriani, Asha Nabila Kamil, Revalina Indriyani Putri, Zaidaturohmah, Arri Maulida Rakhmawati, Yenita Agustien, Ainul Yaqin

Mahasiswa KKN Kelompok 150 UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
kknserang150@gmail.com

Abstract

Exploring the economic potential of Cavendish bananas in Serang Village, Cilacap, which were previously only sold as fresh fruit at a low price. Thru the Kuliah Kerja Nyata (KKN) program and the Asset-Based Community Development (ABCD) method, students collaborate with the local community to process bananas into high-value products, such as sale. This initiative not only increases family income but also empowers the community by creating jobs. This research shows that simple innovations can turn challenges into opportunities, improve community well-being, and promote village economic independence. The results are expected to serve as an inspiration for other villages with similar potential.

Keywords : KKN Students, ABCD Method, Banana Processing

Abstrak

Eksplorasi potensi ekonomi pisang awak di Desa Serang, Cilacap, yang sebelumnya hanya dijual sebagai buah segar dengan harga rendah. Melalui program Kuliah Kerja Nyata (KKN) dan metode Asset-Based Community Development (ABCD), mahasiswa berkolaborasi dengan masyarakat setempat untuk mengolah pisang menjadi produk bernilai tinggi, seperti sale. Inisiatif ini tidak hanya meningkatkan pendapatan keluarga, tetapi juga memberdayakan komunitas dengan menciptakan lapangan kerja. Penelitian ini menunjukkan bahwa inovasi sederhana dapat mengubah tantangan menjadi peluang, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, dan mendorong kemandirian ekonomi desa. Hasilnya diharapkan menjadi inspirasi bagi desa lain dengan potensi serupa.

Kata Kunci: Mahasiswa KKN, Metode ABCD, Olahan Pisang

PENDAHULUAN

Desa Serang merupakan desa yang terletak di Kecamatan Cipari, Kabupaten Cilacap, yang dikenal sebagai daerah dengan potensi pertanian yang sangat melimpah, khususnya dalam budidaya Pisang Awak. Buah pisang jenis ini memang mudah tumbuh di berbagai

jenis lahan dan selama ini seringkali hanya dimanfaatkan untuk kebutuhan konsumsi sehari-hari atau dijual dengan harga yang relatif rendah di pasar tradisional. Namun, kreativitas masyarakat setempat berhasil mengangkat nilai ekonomi pisang awak dengan mengubahnya menjadi produk olahan yang lebih bernilai dan memiliki daya tarik pasar yang lebih luas.

Salah satu inovasi yang sangat menonjol adalah pengolahan pisang awak menjadi sale pisang, salah satu produk tradisional yang telah dikenal dengan cita rasa khas dan tekstur uniknya. Melalui proses inovasi produk, kolaborasi antarwarga, serta pemanfaatan sumber daya lokal yang optimal, usaha sale pisang ini tumbuh menjadi peluang bisnis yang menjanjikan di Desa Serang. Tidak hanya meningkatkan nilai jual hasil pertanian, usaha ini juga berhasil membuka lapangan pekerjaan baru bagi warga sekitar dan memberikan kontribusi signifikan dalam menggerakkan roda perekonomian desa.

Keberhasilan ini tidak terlepas dari strategi yang mereka terapkan, seperti menjaga konsistensi kualitas produk, melakukan diversifikasi varian sale pisang, serta aktif memperluas pangsa pasar melalui berbagai pendekatan pemasaran, baik secara tradisional maupun modern. Bahkan, usaha sale pisang ini kini tidak hanya dikenal di tingkat desa atau kabupaten, tetapi mulai merambah pasar yang lebih luas, sehingga menjadikannya ikon lokal yang memberikan kebanggaan tersendiri bagi masyarakat Desa Serang.

Secara keseluruhan, perjalanan masyarakat Desa Serang dalam mengembangkan pisang awak bukan hanya contoh bagaimana potensi agraris dapat dioptimalkan menjadi sumber penghasilan, tetapi juga cerminan semangat wirausaha, inovasi, dan pemberdayaan komunitas yang berhasil membawa dampak ekonomi dan sosial positif bagi lingkungan sekitar.

Pengabdian ini bertujuan untuk mengeksplorasi semua potensi di Desa Serang, di mana pisang awak, yang sebelumnya hanya dipandang sebelah mata, dapat diubah menjadi sumber pendapatan yang menguntungkan bagi masyarakat. Kami ingin menunjukkan bahwa kesulitan dapat diubah menjadi peluang besar dengan menggunakan strategi inovasi sederhana. Pisang awak tidak hanya menjadi komoditas lokal tetapi juga simbol kemakmuran dan harapan melalui berbagai strategi pengolahan dan pemasaran yang inovatif.

Diharapkan bahwa pengabdian ini akan memberikan wawasan dan inspirasi bagi desa lain yang memiliki potensi serupa, mendorong mereka untuk berani mencoba hal baru, mengembangkan potensi lokal yang ada, dan menciptakan kesejahteraan secara mandiri. Akibatnya, kami percaya bahwa setiap desa dapat meningkatkan kualitas hidup masyarakatnya dan mencapai tujuan ekonomi yang berkelanjutan melalui kerja sama dan kreativitas. Melalui kisah sukses Desa Serang, kami ingin menegaskan bahwa perubahan besar dapat dimulai dari langkah kecil, dan bahwa setiap individu memiliki peran penting dalam membangun masa depan yang lebih baik, tidak hanya untuk diri mereka sendiri, tetapi juga untuk komunitas secara keseluruhan.

METODE PENELITIAN

Pengabdian ini menggunakan teknik pengumpulan data melalui *Focus Group Discussion* (FGD), observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan tahapan-tahapan dalam pendekatan *Asset Based Community Development* (ABCD). Pendekatan ini sangat cocok diterapkan di Desa Serang (Fitrianto, 2022).

Metode ini tidak berfokus pada pencarian solusi atas masalah, melainkan pada pemanfaatan potensi atau aset yang sudah ada di komunitas. Pendekatan ini menganggap kekuatan, bakat, dan sumber daya yang dimiliki masyarakat sebagai dasar pembangunan.

Aset desa Serang termasuk pisang awak yang melimpah, pengetahuan lokal yang penting tentang pengolahannya, dan semangat gotong royong yang kuat. Tujuan dari pendekatan pengembangan masyarakat ABCD adalah untuk menciptakan masyarakat yang lebih mandiri secara ekonomi sehingga pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan umum.

Dalam mengabdikan diri kepada masyarakat ini, potensi dan aset desa harus diperhatikan. Potensi ini termasuk sumber daya manusia (SDM), organisasi, infrastruktur fisik, institusi, sumber daya alam, serta aspek ekonomi dan sosial masyarakat. Desa diharapkan dapat mencapai pembangunan yang berkelanjutan dan inklusif dengan menerapkan semua komponen ini (Yuwana, 2022).

Optimalisasi aset adalah salah satu tujuan pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Angkatan 56 kelompok 150, menggunakan metode ABCD. Metode ini memanfaatkan berbagai aset sebagai alternatif pemberdayaan masyarakat, yang meliputi sumber daya manusia, alam, sosial, budaya, finansial, dan kelembagaan. Dalam pembahasan ini, mahasiswa fokus pada aset Sumber Daya Alam (SDA) di Desa Serang, yang kaya akan potensi di bidang pertanian dan perkebunan. Dengan pendekatan ini, diharapkan desa dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pemanfaatan SDA yang optimal.

HASIL

Desa Serang, yang mayoritas penduduknya adalah petani, memiliki aset perkebunan pisang yang sangat potensial. Ekonomi desa bergantung salah satunya pada pisang khususnya Pisang Awak. Karena pengolahan pisang yang masih terbatas, kekayaan ini belum dimanfaatkan sepenuhnya. Sale dan keripik pisang hanyalah produk olahan yang ada, sehingga potensi ekonominya belum sepenuhnya dieksplorasi. Untuk meningkatkan nilai jual dan pendapatan masyarakat, perlu ada diversifikasi produk.

Sebelum munculnya bisnis penjualan pisang, petani pisang awak di Desa Serang menghadapi masalah besar setiap musim panen. Meskipun pohon pisang yang tumbuh subur menghasilkan banyak buah, harganya sangat rendah di pasar, terutama selama panen raya. Karena stok yang melimpah di berbagai daerah, banyak pedagang yang tidak mau membeli banyak. Akibatnya, sebagian besar pisang yang telah matang harus dijual dengan harga yang hampir tidak menutup biaya perawatan kebun. Selain itu, buah pisang memiliki sifat yang mudah rusak, meskipun produksi pisang yang tinggi memiliki potensi yang besar (Taormina, 2021). Oleh karena itu perlu langsung dikonsumsi atau dapat diolah terlebih dahulu.

Petani sering merasa bahwa keuntungan yang mereka peroleh tidak sebanding dengan usaha yang mereka lakukan. Problem ini tidak hanya menyebabkan kehilangan

penghasilan, tetapi juga mempengaruhi keinginan petani untuk bekerja. Karena mereka tidak percaya bahwa menanam pisang dalam jumlah besar akan menghasilkan hasil yang menguntungkan, banyak yang berhenti. Namun, cita rasa unik pisang awak Desa Serang dapat menjadi komoditas unggulan jika diolah dengan benar. Situasi itu bertahan selama bertahun-tahun, sampai akhirnya sebuah ide sederhana tetapi luar biasa mulai mengubah nasib para petani. Proses pengolahan yang baik dapat meningkatkan nilai dan memperpanjang umur simpan (Siregar, 2022).

Melalui metode ABCD, mahasiswa KKN mengidentifikasi aset pisang sebagai potensi utama desa. Implementasi metode ini kemudian diwujudkan dalam bentuk program pelatihan pembuatan sale pisang. Tahapan pelaksanaan meliputi:

1. Pemetaan aset

Pada tahap awal, mahasiswa KKN bersama masyarakat melakukan identifikasi aset desa, khususnya potensi alam berupa pohon pisang yang jumlahnya melimpah. Hasil observasi menunjukkan bahwa sebagian besar pisang belum termanfaatkan secara optimal, baik karena keterbatasan pengetahuan masyarakat dalam pengolahan maupun karena minimnya akses pasar. Pemetaan ini tidak hanya mencatat jumlah pohon pisang, tetapi juga melibatkan wawancara dengan petani untuk mengetahui kendala yang mereka hadapi selama ini.



Gambar 1. Observasi Aset Desa

2. Pengembangan kapasitas masyarakat

Setelah aset teridentifikasi, mahasiswa KKN mengajak masyarakat berdiskusi melalui forum kelompok untuk menumbuhkan kesadaran bahwa pisang yang selama ini dianggap tidak bernilai tinggi sesungguhnya bisa menjadi komoditas unggulan jika diolah dengan tepat. Pada tahap ini, masyarakat diberi contoh produk olahan dari daerah lain yang berhasil meningkatkan ekonomi lokal sebagai inspirasi. Mahasiswa memberikan pelatihan langsung mengenai teknik pembuatan sale pisang yang lebih higienis, tahan lama, dan menarik. Pelatihan meliputi pemilihan bahan baku, proses pengirisan, pengeringan, penjemuran, hingga pengemasan sederhana.



Gambar 2. Kunjungan UMKM

3. Penguatan kelembagaan

Untuk mendukung keberlanjutan program, masyarakat didorong membentuk kelompok usaha bersama yang fokus pada produksi sale pisang. Dengan adanya kelompok ini, pengelolaan usaha menjadi lebih terorganisir, baik dalam hal pembagian tugas produksi, pengelolaan modal, maupun distribusi keuntungan.



Gambar 3. Pemasangan Banner

4. Inovasi produk dan pemasaran

Pada tahap berikutnya, mahasiswa membantu masyarakat dalam berinovasi berupa diversifikasi rasa (misalnya coklat, keju, atau madu) agar produk lebih variatif dan memiliki daya saing di pasar. Selain itu ada pengembang desain kemasan yang lebih modern dan ramah pasar. Kemasan yang menarik tidak hanya meningkatkan nilai jual produk, tetapi juga memperkuat identitas Desa Serang sebagai sentra produksi sale pisang. Strategi pemasaran digital juga diperkenalkan seperti penggunaan media sosial, marketplace, dan jaringan pemasaran lokal untuk memperluas jangkauan pasar.



Gambar 4. Foto Produk

Hasil implementasi program menunjukkan bahwa masyarakat mulai menyadari potensi ekonomi dari pohon pisang yang sebelumnya hanya dianggap sebagai tanaman biasa. Melalui pengolahan menjadi sale pisang, nilai tambah yang diperoleh lebih tinggi dibandingkan penjualan pisang segar. Selain itu, inovasi dalam pengemasan dan pemasaran berpotensi memperluas jangkauan pasar sehingga produk olahan pisang Desa Serang dapat bersaing di tingkat lokal maupun regional.

Dengan demikian, penerapan metode ABCD dalam KKN ini tidak hanya meningkatkan pemanfaatan aset sumber daya alam berupa pisang, tetapi juga memberikan dampak positif pada aspek ekonomi, sosial, dan pemberdayaan masyarakat. Sale pisang dapat dikembangkan sebagai produk unggulan Desa Serang yang berkontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat secara berkelanjutan.

PEMBAHASAN

Ide Kreatif Mengolah Pisang Menjadi Sale

Di tengah kekayaan alam yang melimpah, Desa Serang dikenal dengan banyaknya pohon pisang yang tumbuh subur. Buah pisang yang berlimpah ini, meskipun sering dimanfaatkan untuk konsumsi langsung, menyimpan potensi besar yang belum sepenuhnya dijelajahi. Salah satu pelaku usaha yang berhasil mengubah potensi ini menjadi peluang adalah Ibu Bihah, seorang perempuan tangguh yang berinovasi dalam mengolah pisang menjadi sale.

Pengolahan pisang menjadi sale oleh Ibu Bihah dilandasi oleh banyaknya pohon pisang yang tumbuh subur di Desa Serang. Selama ini, buah pisang tersebut biasanya hanya dimanfaatkan untuk dimakan langsung atau dijual dengan harga yang tergolong murah. Melihat potensi yang ada, Ibu Bihah mulai berpikir tentang peluang usaha yang bisa dikembangkan. Dia menyadari bahwa alangkah bijaknya jika pisang yang selama ini hanya dikonsumsi secara langsung dapat diolah menjadi produk bernilai jual tinggi. Selain itu, pengalaman Ibu Bihah dan suaminya yang pernah belajar membuat sale saat merantau memberikan wawasan berharga. Mereka mengetahui bahwa proses pengolahan pisang menjadi sale tidak hanya dapat meningkatkan nilai ekonomis, tetapi juga memberikan alternatif baru bagi masyarakat setempat. Dari sini, muncul ide dan perencanaan yang matang untuk memanfaatkan pisang menjadi sale.

Ibu Bihah mulai merencanakan setiap langkah, mulai dari pemilihan bahan baku yang berkualitas hingga teknik pengolahan yang tepat. Dengan komitmen dan ketekunan,

dia berusaha menciptakan produk yang tidak hanya enak, tetapi juga menarik bagi konsumen. Wawancara dengan Ibu Bihah, selaku pelaku usaha, menunjukkan betapa pentingnya kreativitas dan keberanian dalam mengubah potensi lokal menjadi peluang bisnis yang bermanfaat. Melalui inisiatif ini, Bu Bihah tidak hanya menciptakan sumber pendapatan bagi keluarganya, tetapi juga memberikan dampak positif bagi komunitas di sekitarnya. Alasan di balik pemilihan usaha sale oleh Ibu Bihah tidak hanya karena melimpahnya pohon pisang di Desa Serang, tetapi juga karena keunggulan produk sale yang dapat bertahan lama. Ketahanan ini menjadikannya pilihan yang cerdas dalam mengolah hasil pertanian, sehingga bisa dipasarkan lebih luas tanpa khawatir akan cepat membusuk. Dengan mempertimbangkan faktor-faktor ini, Ibu Bihah dan suaminya pun tercetuslah ide untuk memulai usaha Sale, yang mengkhususkan diri pada penggunaan jenis pisang yang dikenal sebagai “Pisang Awak” oleh warga setempat.

Pisang Awak dipilih karena memiliki rasa yang manis dan tekstur yang ideal untuk diolah menjadi sale, memberikan cita rasa yang khas dan menarik bagi konsumen. Dengan keahlian yang dimiliki dari pengalaman sebelumnya, Ibu Bihah berkomitmen untuk mengolah pisang ini menjadi produk berkualitas tinggi. Usaha ini tidak hanya memberikan nilai tambah pada hasil pertanian lokal, tetapi juga memberdayakan komunitas di sekitarnya dengan menciptakan peluang kerja dan mendukung perekonomian desa.

Proses Produksi Sale Pisang

Proses produksi sale pisang di Desa Serang dilakukan dengan metode tradisional yang tetap menjaga cita rasa khas yang menjadi ciri unik produk ini. Meskipun menggunakan teknik yang telah diwariskan secara turun temurun, para pengrajin tetap memperhatikan aspek kebersihan dan kualitas produk secara ketat. Dengan mengkombinasikan keahlian lokal dan praktik higienis, sale pisang yang dihasilkan tidak hanya lezat, tetapi juga aman untuk dikonsumsi. Pendekatan ini tidak hanya melestarikan tradisi, tetapi juga meningkatkan daya saing produk di pasar, memberikan nilai tambah bagi perekonomian desa.

Berikut tahapan yang biasa dilakukan oleh pelaku usaha:

1. Langkah awal dalam pemilihan bahan baku untuk produksi sale pisang adalah memilih pisang awak yang telah matang sempurna. Kriteria pisang yang digunakan harus memenuhi beberapa standar, yaitu memiliki warna kulit kuning kecokelatan, daging buah yang manis, dan tekstur yang tidak terlalu lembek. Pemilihan bahan baku yang tepat sangat penting, karena akan berdampak langsung pada kualitas dan rasa sale yang dihasilkan. Dengan menggunakan pisang yang ideal, produk akhir akan memiliki rasa yang legit dan aroma harum yang menggoda, sehingga dapat memikat konsumen dan meningkatkan kepuasan mereka. Proses seleksi yang teliti ini juga mencerminkan komitmen pengrajin dalam menjaga kualitas dan tradisi produksi sale pisang yang telah ada sejak lama.
2. Setelah pisang yang telah dipilih, langkah berikutnya adalah mengupas kulitnya dengan hati-hati. Pada tahap ini, penting untuk memastikan bahwa tidak ada kotoran atau getah yang tertinggal pada daging buah, karena ini dapat memengaruhi kualitas dan rasa produk akhir. Proses pengupasan harus dilakukan dengan teknik yang tepat untuk menjaga keutuhan daging buah, sehingga menghasilkan potongan yang

bersih dan siap untuk tahap selanjutnya. Dengan memperhatikan detail pada setiap langkah, pengrajin dapat mempertahankan standar kebersihan yang tinggi, yang pada gilirannya akan meningkatkan cita rasa dan daya tarik sale pisang yang dihasilkan.

3. Setelah pisang dibersihkan, langkah selanjutnya adalah mengiris pisang tipis secara memanjang. Ketebalan irisan yang ideal biasanya kurang dari 0,5 cm, karena pengirisan yang seragam sangat penting untuk memastikan proses pengeringan berjalan secara merata. Dengan irisan yang konsisten, setiap potongan akan mendapatkan paparan yang sama terhadap udara, yang membantu mempercepat pengeringan dan mencegah bagian tertentu dari menjadi terlalu lembek atau keras. Proses ini tidak hanya meningkatkan efisiensi produksi, tetapi juga berkontribusi pada kualitas akhir dari sale pisang, menjaga cita rasa dan tekstur yang diinginkan.
4. Inilah tahap kunci yang memberi ciri khas pada sale pisang. Di Desa Serang, proses pengeringan dilakukan dengan memanfaatkan sinar matahari langsung selama satu hari penuh. Metode alami ini tidak hanya membuat warna sale menjadi lebih cantik, dengan nuansa keemasan yang menggoda, tetapi juga mempertahankan rasa yang lebih alami dan otentik dari pisang itu sendiri. Proses pengeringan yang dilakukan dengan cara ini memungkinkan kelembapan berlebih menguap secara optimal, sehingga menghasilkan tekstur yang ideal dan meningkatkan cita rasa. Dengan menggunakan teknik tradisional ini, produk akhir tidak hanya menjadi lebih bernilai secara estetika, tetapi juga mencerminkan keaslian dan kualitas tinggi yang diharapkan oleh konsumen.
5. Setelah memilih beberapa bahan pilihan, langkah selanjutnya adalah mengaduk adonan hingga tercampur rata, sambil memastikan bahwa konsistensinya tidak terlalu kental. Hal ini penting agar adonan dapat melapisi pisang dengan tipis, sehingga menghasilkan tekstur yang krispi dan tidak menutupi rasa asli pisang. Setelah adonan siap, celupkan potongan pisang ke dalam adonan dengan hati-hati, pastikan setiap potongan terlapisi dengan baik. Ulangi proses ini hingga semua pisang habis terendam dalam adonan.
6. Selanjutnya, panaskan minyak secukupnya dalam wajan hingga mencapai suhu yang tepat. Ketika minyak sudah panas, goreng pisang yang telah dicelupkan ke dalam adonan hingga berwarna keemasan dan matang sempurna. Proses penggorengan ini tidak hanya memberikan rasa yang gurih dan krispi, tetapi juga melengkapi cita rasa khas sale pisang yang diharapkan. Penggunaan teknik penggorengan yang tepat akan memastikan setiap potongan pisang memiliki tekstur yang sempurna dan aroma yang menggugah selera.
7. Setelah matang, sale pisang dikemas dalam plastik atau kemasan vakum agar tahan lama. Menambahkan label dan merek dagang untuk meningkatkan daya tarik produk. Dengan proses yang konsisten dan teliti ini, sale pisang produksi Desa Serang mampu mempertahankan rasa manis alami pisang awak dan memiliki tekstur kenyal yang disukai konsumen. Proses produksi yang sederhana namun penuh perhatian inilah yang menjadi kunci keberhasilan usaha, menjadikan pisang awak bukan hanya buah biasa, tetapi sumber penghasilan yang menjanjikan.

Strategi Pemasaran yang Efektif

Usaha sale pisang awak di Desa Serang, Kecamatan Cipari, strategi pemasaran yang efektif dengan memanfaatkan aset melalui pendekatan *Asset Based Community*

Development (ABCD). Sale pisang Awak menjadi bukti nyata bahwa produk tradisional dapat bertransformasi menjadi sumber pendapatan yang menguntungkan. Dengan keunikan rasa yang dihasilkan menjadi modal utama dalam menembus persaingan, namun modal tersebut tidak akan maksimal tanpa strategi pemasaran yang tepat dan terarah. Sehingga pentingnya strategi pemasaran yang dijalankan tidak hanya untuk meningkatkan penjualan, tetapi juga memperkuat kemandirian ekonomi desa.

1. Standar Mutu dan Konsistensi Produk

Pada aspek produk, prioritas utama terletak pada penerapan standar mutu dan konsistensi. Hal ini mencakup pemilihan varietas pisang yang sesuai, seperti pisang yang digunakan oleh bu Bihah yang menggunakan pisang awak, serta pengendalian kadar air pasca proses pengeringan. Pengujian organoleptik sederhana dilakukan secara berkala untuk memastikan kualitas rasa, aroma, dan tekstur. Selain itu, digunakan kemasan kedap udara yang dilengkapi dengan label informasi komposisi, tanggal produksi dan kedaluwarsa, nomor perizinan seperti PIRT, serta label halal jika memungkinkan.

2. Aspek Harga (*Price*)

Harga merupakan salah satu elemen kunci dalam pemasaran yang berperan langsung dalam menentukan persepsi nilai konsumen, daya saing produk, dan tingkat profitabilitas rumah produksi. Strategi yang dapat diterapkan adalah penetapan harga berbasis cost plus pricing, metode ini menerapkan hitungan harga jual dengan mempertimbangkan seluruh komponen biaya seperti bahan baku, tenaga kerja, proses pengeringan, kemasan, serta biaya promosi. Setelah penetapan harga dasar dapat diperkuat dengan bundling produk dengan variasi ukuran yang berbeda dengan kombinasi diskon (Rifaldi, 2023).

3. Distribusi (*Place*)

Strategi distribusi dapat dioptimalkan melalui penerapan kanal ganda. Pertama, sistem titip-jual di toko oleh-oleh wilayah Cilacap, warung makan, dan kios yang berlokasi dekat terminal atau stasiun. Kedua, pemesanan berbasis komunitas melalui jaringan RT/RW, Badan Usaha Milik Desa (BUMDes), koperasi sekolah, dan kegiatan rutin desa. Ketiga, pemanfaatan marketplace daring seperti Tokopedia dan Shopee dengan fokus pada pengiriman regional Jawa Tengah - DIY pada tahap awal, guna meminimalkan biaya logistik dan mengurangi risiko kerusakan produk (Syukri, 2022).

4. Promosi (*Promotion*)

Strategi promosi yang digunakan berfokus pada bauran pemasaran digital berbiaya rendah. Pemanfaatan *WhatsApp Business* dilakukan untuk penyediaan katalog, respon cepat terhadap pelanggan, pemberian label pelanggan, serta penyediaan tautan pemesanan. Selain itu, *Facebook Page/Marketplace* dan Grup *Facebook* lokal Cilacap dimanfaatkan untuk menjangkau komunitas setempat. Media sosial berbasis konten singkat seperti *Instagram* dan *TikTok* digunakan untuk menampilkan visual proses produksi, tekstur produk sale, serta testimoni dari warga atau para konsumen (Sari, 2025).

5. Strategi Segmentasi Targeting Positioning (STP)

Strategi pemasaran dapat diarahkan pada tiga segmen utama. Pertama, segmen keluarga lokal dengan penawaran harga terjangkau dan kemasan 100– 250 gram.

Kedua, segmen pasar oleh-oleh dengan kemasan premium berukuran 300–500 gram yang dilengkapi merek produk “Annisa Sale”. Ketiga, segmen reseller komunitas yang diberikan insentif berupa diskon pembelian dalam jumlah besar dan materi promosi siap pakai. *Positioning* merek difokuskan pada citra “Sale Pisang Serang Tradisional, Manis Lembut, Khas Cilacap.”

Dampak Ekonomi

Secara ekonomi, keuntungan yang Ibu Bihah peroleh meningkat pesat. Dengan memproduksi rutin setiap minggu, pendapatan bulanan Ibu Bihah kini mampu mencukupi kebutuhan keluarga, membiayai pendidikan anak, dan menyisihkan sebagian untuk tabungan maupun modal pengembangan usaha. Dampak positifnya juga di rasakan oleh warga sekitar. Proses produksi melibatkan beberapa tetangga yang membantu mengupas, menjemur, dan mengemas sale pisang, sehingga membuka peluang kerja tambahan di desa. Hal ini tidak hanya membantu mereka memperoleh penghasilan tambahan, tetapi juga memperkuat rasa gotong royong antar warga.

Keberhasilan Ibu Bihah menjadi sebuah contoh nyata bahwa dengan kreativitas, hasil bumi desa bisa di olah menjadi produk bernilai tinggi. Kini, sale pisang buatan Ibu Bihah tidak hanya dipasarkan di warung-warung sekitar, tetapi bisa menjadi oleh-oleh khas yang diminati pembeli lokal maupun luar daerah bahkan luar negeri. Fenomena ini menegaskan bahwa Pengelolaan hasil pertanian melalui pendekatan agroindustri mampu memberikan sebuah nilai tambahan yang signifikan, seperti meningkatkan pendapatan pelaku usaha, serta menciptakan sebuah lapangan pekerjaan di perdesaan. Dalam konteks ini, usaha sale pisang ibu Bihah menerapkan prinsip agroindustry skala rumah tangga, yang memanfaatkan hasil bumi lokal untuk produk dijual tinggi (Elizabeth, 2019).

Selain itu, pemberdayaan ekonomi perempuan melalui sektor ekonomi kreatif memiliki dampak yang signifikan, tidak hanya dalam meningkatkan kemandirian finansial, tetapi juga dalam memperkuat posisi tawar perempuan baik di dalam rumah tangga maupun dalam masyarakat. Usaha Ibu Bihah, yang melibatkan tetangga dan perempuan di desa, menjadi contoh nyata dari model pemberdayaan berbasis kolaborasi sosial (Dermawan, 2016). Melalui kegiatan ini, Ibu Bihah tidak hanya menciptakan peluang kerja bagi diri sendiri, tetapi juga membuka peluang bagi perempuan lain di sekitarnya untuk berpartisipasi dan berkontribusi. Dengan saling bekerja sama, mereka dapat berbagi keahlian, sumber daya, dan ide, yang pada gilirannya meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan serta daya saing di pasar.

Model kolaborasi ini menciptakan rasa kebersamaan dan solidaritas di antara para perempuan, yang berujung pada peningkatan kepercayaan diri dan kemampuan mereka untuk mengambil keputusan. Akibatnya, posisi tawar perempuan dalam keluarga dan komunitas pun semakin kuat, memungkinkan mereka untuk lebih aktif terlibat dalam pengambilan keputusan yang memengaruhi hidup mereka. Dampak dari pemberdayaan ini tidak hanya dirasakan oleh individu, tetapi juga berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan bersama di desa, menciptakan lingkungan yang lebih inklusif dan berdaya.

Pemberdayaan masyarakat yang berbasis pada potensi lokal bukan sekadar memberikan modal atau bantuan sesaat, melainkan harus dirancang sebagai proses

berkelanjutan yang meliputi tiga pilar utama: pelatihan, pendampingan, dan perluasan akses pasar. Pelatihan dibutuhkan untuk meningkatkan kapasitas sumber daya manusia, baik dari segi keterampilan teknis produksi maupun kemampuan manajerial usaha. Pendampingan diperlukan agar masyarakat tidak berhenti pada tahap awal, tetapi mampu terus mengembangkan inovasi dan menjaga kualitas produk. Sementara itu, akses pasar menjadi penentu keberlanjutan karena produk yang dihasilkan harus dapat menjangkau konsumen secara luas, baik di tingkat lokal, regional, maupun nasional.

Dalam konteks usaha sale pisang, keberhasilan Ibu Bihah merupakan contoh nyata penerapan strategi tersebut. Beliau memanfaatkan bahan baku dari lingkungan sekitar, melibatkan tenaga kerja lokal, dan menjaga kualitas produk melalui proses produksi yang konsisten. Selain itu, kerja sama dengan warga desa dalam kegiatan produksi mencerminkan adanya sinergi yang kuat antara pelaku usaha dan komunitas. Sinergi ini tidak hanya mendukung keberlanjutan usaha, tetapi juga mendorong terciptanya kemandirian ekonomi desa secara kolektif (Kaseng, 2025).

Tantangan dan Cara Mengatasinya

Namun, dalam perjalanan usaha Sale yang dijalani Ibu Bihah dan suaminya, mereka menghadapi sejumlah tantangan. Tantangan pertama adalah persaingan dengan produk sejenis yang sudah ada di pasaran. Untuk mengatasinya, Ibu Bihah fokus pada kualitas dan cita rasa produk, serta menciptakan branding yang menarik untuk menarik minat konsumen. Selain itu, mereka juga harus menghadapi fluktuasi harga bahan baku dan kesulitan dalam pengadaan pisang berkualitas. Dengan kreativitas dan kerja sama komunitas, Ibu Bihah berupaya menjalin kemitraan dengan petani lokal untuk memastikan pasokan pisang yang konsisten dan berkualitas. Melalui pendekatan ini, mereka tidak hanya mengatasi tantangan, tetapi juga memperkuat jaringan sosial yang mendukung keberlangsungan usaha mereka.

Tantangan selanjutnya yang dihadapi oleh produsen rumahan seperti Ibu Bihah adalah promosi yang masih minim. Banyak dari mereka hanya mengandalkan pembeli dari tetangga atau kenalan, tanpa memanfaatkan potensi media sosial dan akses ke pasar yang lebih luas. Akibatnya, pertumbuhan penjualan berjalan lambat dan potensi pasar yang lebih besar tidak terjamah. Untuk mengatasi masalah ini, Bu Bihah dan pelaku usaha lainnya mulai berinovasi dengan membuat konten promosi sederhana namun menarik. Misalnya, mereka dapat mengambil foto dari proses pembuatan sale yang higienis dan menarik, atau membuat video singkat yang menunjukkan keunikan dan cita rasa “Pisang Awak Desa Serang” di platform seperti *TikTok* dan *Instagram*. Pengemasan cerita yang menarik tentang asal-usul pisang dan proses tradisional yang digunakan dalam pembuatan sale juga dapat menjadi daya tarik tersendiri bagi calon pembeli.

Studi tentang penjualan UMKM sale pisang menunjukkan bahwa strategi promosi yang konsisten dapat secara signifikan meningkatkan jangkauan pasar (Yusnita, 2024). Ibu Bihah dapat menjangkau audiens yang sebelumnya tidak terjangkau dengan menggunakan media sosial. Konten yang menarik, seperti video proses pembuatan dan cerita tentang “Pisang Awak Desa Serang”, tidak hanya menarik perhatian, tetapi juga membuat komunitas menjadi peduli terhadap produk lokal. Keterlibatan ini berpotensi menciptakan loyalitas pelanggan yang lebih tinggi, karena konsumen merasa terhubung

dengan produk dan cerita di baliknya. Dengan demikian, usaha Ibu Bihah tidak hanya dapat meningkatkan penjualan dalam jangka panjang, tetapi juga memperkuat keberadaan produk lokal di pasar yang lebih luas, memberikan dampak positif bagi perekonomian desa.

Produksi sering bergantung pada cuaca selama proses pengeringan. Musim hujan dapat membuat waktu pengeringan dua kali lebih lama, mengakibatkan penurunan kualitas produk karena bercak hitam atau tekstur yang tidak kering. Untuk mengatasi masalah ini, produsen rumahan dapat membuat pengering sederhana dengan rak tertutup yang menggunakan panas matahari atau oven listrik kecil. Penggunaan teknologi pengeringan di beberapa tempat menunjukkan bahwa alat ini dapat mempertahankan kualitas produk meskipun cuaca tidak baik (Kurnia, 2023).

Selain itu, pencatatan biaya dan keuntungan sering diabaikan oleh pelaku usaha sale pisang skala rumah tangga. Padahal, tanpa catatan yang jelas, sulit untuk mengetahui apakah usaha benar-benar menguntungkan dan kapan perlu menambah kapasitas. Cara mengatasinya adalah dengan membuat buku catatan sederhana yang memuat biaya bahan baku, biaya operasional, jumlah produksi, dan hasil penjualan. Menghitung rasio R/C (*Revenue/Cost*) secara berkala dapat membantu menentukan strategi pengembangan usaha (Prabaningrum, 2022). Terakhir, produk yang belum memiliki pembeda menjadi tantangan tersendiri. Banyak produk sale pisang di pasaran mirip dari segi rasa dan tampilan, sehingga persaingan sering berujung perang harga. Untuk mengatasi hal ini, produsen rumahan di Desa Serang dapat menonjolkan keunikan seperti penggunaan 100% pisang awak, kemasan ramah lingkungan, atau desain label dengan identitas khas desa. Penelitian strategi pemasaran oleh-oleh berbasis sale pisang menegaskan bahwa diferensiasi produk dan pelayanan yang baik menjadi kunci mempertahankan pelanggan (Prisdinawati, 2022).

KESIMPULAN

Artikel ini menunjukkan bahwa dengan memanfaatkan potensi lokal, khususnya pisang Awak yang melimpah di Desa Serang, masyarakat dapat mengubah tantangan yang dihadapi menjadi peluang ekonomi yang menguntungkan. Melalui pendekatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) dan metode *Asset Based Community Development* (ABCD), inisiatif pengolahan pisang menjadi produk sale tidak hanya berhasil meningkatkan pendapatan individu, tetapi juga menciptakan lapangan kerja yang signifikan bagi warga desa.

Inisiatif ini melibatkan kolaborasi antara mahasiswa dan masyarakat setempat, yang saling berbagi pengetahuan dan keterampilan dalam proses produksi. Dengan demikian, masyarakat tidak hanya memperoleh keuntungan finansial, tetapi juga meningkatkan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan dan pengalaman praktis. Keberhasilan usaha ini membuktikan bahwa inovasi dalam pengolahan hasil pertanian dapat memberikan nilai tambah yang substansial, serta memperkuat kemandirian ekonomi desa.

Lebih jauh lagi, transformasi ini menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan ekonomi lokal, di mana setiap individu berperan aktif dalam meningkatkan kesejahteraan bersama. Dengan memanfaatkan sumber daya yang ada secara optimal,

Desa Serang dapat menjadi contoh inspiratif bagi desa lain dalam memaksimalkan potensi lokal mereka untuk mencapai kesejahteraan yang berkelanjutan.

Keberhasilan usaha ini membuktikan pentingnya inovasi dan kolaborasi dalam pengembangan ekonomi desa, yang tidak hanya berfokus pada peningkatan pendapatan, tetapi juga menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pertumbuhan sosial. Selain meningkatkan kemandirian finansial, kegiatan ini juga memperkuat solidaritas sosial di antara warga, di mana mereka saling mendukung dan bekerja sama untuk mencapai tujuan bersama.

Proses ini menciptakan peluang bagi masyarakat untuk berpartisipasi aktif dalam ekonomi lokal, meningkatkan keterampilan mereka, serta memperkuat rasa kepemilikan terhadap sumber daya yang ada. Dengan memanfaatkan potensi lokal secara optimal, desa tidak hanya mampu mengatasi tantangan ekonomi, tetapi juga membangun fondasi yang kokoh untuk masa depan yang lebih baik dan berkelanjutan bagi seluruh anggotanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Dermawan, A. M. (2016). Pemberdayaan perempuan melalui kegiatan ekonomi kreatif. *Jurnal Studi Gender dan Anak*, 3.
- Elizabeth, R. (2019). Akselerasi Pemberdayaan Partisipasi Petani Meraih Nilai Tambah Produk, Mendukung Agroindustri Dan Kesejahteraan Petani. *UNES Journal of Scientech Research*, 4(1), 34-51.
- Fitrianto, A. R., & Susilowati, Z. (2022). Strategi Optimalisasi Peran Rukun Nelayan Dengan Pendekatan Asset Based Community Development (Abcd) Pada Peningkatan Perekonomian Masyarakat:(Studi Kasus: Desa Palang Kecamatan Palang Kabupaten Tuban-Jawa Timur). *Jurnal Dinamika Pengabdian*, 7(2).
- Kaseng, E. S. K. (2025). Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Potensi Lokal dalam Pengembangan UMKM: Community Empowerment Based on Local Potential in UMKM Development. *Journal of Marginal Social Research*, 2(1), 1-8.
- Kurnia, F., Pradityatama, M., Wardana, S., Ilhamdani, Y., Purba, R. S., Satriadi, T., ... & Prastomo, Z. F. (2023). Pengolahan Pisang Sale untuk Penghasilan Alternative Masyarakat. *BERDAYA: Jurnal Pendidikan dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(3), 133-140.
- Prabaningrum, R. (2022). Analisis Usaha Industri Sale Pisang Skala Rumah Tangga di Kecamatan Karangpucung Kabupaten Cilacap.
- Prisdinawati, D., Silamat, E., & Bainamus, P. M. (2022). Strategi Pemasaran Pisang Sale Di Sentra Kios Oleh Oleh "12 Saudara" Kabupaten Rejang Lebong. *Jurnal Agribis Vol*, 15(2), 1964.
- Rifaldi, M. I., Rochdiani, D., & Setia, B. (2023). STRATEGI PEMASARAN SALE PISANG AMBON. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 10(1), 1-9.
- Sari, M. N. (2025). Implementasi Strategi Digital Marketing Berbasis WhatsApp Business pada UMKM Di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi Keuangan Bisnis Digital*, 4(1), 137-144.
- Siregar, A. Z. (2022). Pengolahan Kopi Tepat Guna Mendukung Pertanian Berkelanjutan Di Desa Telagah, Sei Bingei, Langkat. *Charity: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1a), 7-18.
- Syardiansah, S. (2019). Peranan kuliah kerja nyata sebagai bagian dari pengembangan kompetensi mahasiswa: Studi kasus mahasiswa Universitas Samudra KKN Tahun 2017. *JIM UPB (Jurnal Ilmiah Manajemen Universitas Putera Batam)*, 7(1), 57-68.

- Syukri, A. U., & Sunrawali, A. N. (2022). Digital marketing dalam pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah. *KINERJA: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 19(1), 170-182.
- Taormina, P. J., & Hardin, M. D. (Eds.). (2021). *Food safety and quality-based shelf life of perishable foods*. Berlin, Germany:: Springer.
- Yusnita, N., Hendana, D., Sulistiyo, A., & Permana, H. (2024). Pengembangan platform e-commerce dan konten media sosial untuk memperluas jangkauan pemasaran UMKM keripik pisang (Tiens Banana Chips) di Kabupaten Subang. *Jurnal Pengabdian Tangerang Selatan [JURANTAS]*, 2(3), 200-210.
- Yuwana, S. I. P. (2022). Pemberdayaan dan peningkatan kualitas sdm masyarakat dengan menggunakan metode asset based community development (abcd) di desa pecalongan kec. sukosari bondowoso. *Sasambo: Jurnal Abdimas (Journal of Community Service)*, 4(3), 330-338.

