

---

## PKM OLAHAN PISANG DINGIN GUNUNG MALIGAS MELALUI DIGITAL MARKETING

**Winda Ardiani<sup>1</sup>, Rizki Putra<sup>2</sup>, Arasy Ayu Setiamy Daulay<sup>3</sup>**

<sup>1,2,3</sup>Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Harapan Medan

windaardiani.chan@gmail.com<sup>1</sup>, Rizkyputrased@gmail.com<sup>2</sup>,  
arasy.setiamy01@gmail.com<sup>3</sup>

### Abstrak

Banyak permasalahan dan kendala yang dihadapi usaha mikro yang tak jarang menghambat pengembangan usaha. Mulai dari minimnya pengetahuan mengenai pengembangan usaha, standarisasi produk dan penguasaan teknologi kekinian. Serta yang paling sering terjadi yaitu keterbatasan akses penjualan karena kurang paham strategi pemasaran. Permasalahan yang dihadapi mitra antara lain, mitra belum memiliki strategi pemasaran yang tepat untuk mengembangkan usahanya. Solusi yang dilakukan antara lain pendampingan manajemen usaha, manajemen merek dan *digital marketing*. Luaran pengabdian ini antara lain peningkatan pengetahuan pengembangan usaha dan keterampilan mitra melakukan pemasaran melalui *digital marketing*.

**Kata Kunci** : Manajemen Bisnis, Manajemen Merek dan *Pemasaran Digita*

### Abstract

There are many problems and obstacles faced by micro-enterprises that often hinder business development. Starting from the lack of knowledge about business development, product standardization and mastery of current technology. And the most often happens is limited sales access due to lack of understanding marketing strategies. The problems faced by partners include that partners do not have the right marketing strategy to develop their business. Solutions include business management assistance, brand management and *digital marketing*. The output of this service includes increasing business development knowledge and partner skills in marketing through *digital marketing*.

**Keywords** : Business Management, Brand Management and *Digital Marketing*

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang Masalah

Faktor utama yang mendasari kegiatan Program Pengabdian pada Masyarakat yang dilakukan oleh dosen tetap Universitas Harapan Medan (UNHAR) ini merupakan kegiatan civitas akademika yang memanfaatkan ilmu pengetahuan dan teknologi untuk meningkatkan kesejahteraan sosial dan mencerdaskan kehidupan bangsa (UU DIKTI No. 12 Tahun 2012). Dalam hal ini, kami akan melakukan Pengabdian revolusi industri (*Society 4.0*) yaitu masyarakat pengguna teknologi informasi.

Pengguna teknologi informasi saat ini banyak menggunakan media internet salah satunya *e-marketing*. [1] Berpendapat bahwa pemasaran elektronik

adalah penggunaan informasi dalam proses menciptakan, mengkomunikasikan dan mendistribusikan nilai kepada konsumen serta menjalin hubungan antara konsumen dan bisnis. dan pemangku kepentingan.

Sebagaimana [2] menjelaskan bahwa pemasaran elektronik (*e-marketing*) adalah pemasaran online yang dapat diakses melalui komputer dan modem internet. Bentuk pemasaran secara online ini dapat dilakukan melalui *digital marketing*. Pemasaran digital adalah aktivitas pemasaran yang melibatkan penggunaan alat pemasaran digital seperti situs web, media sosial, iklan dan aplikasi seluler, video online, email, blog, dan platform digital lainnya untuk melibatkan konsumen kapan saja, di mana saja melalui komputer, ponsel cerdas, tablet, dan Internet. dan media digital lainnya (Kotler dan Keller, 2012).

Pada kegiatan ini kami melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Gunung Maligas salah satu kecamatan di Kabupaten Simalungun. Sebagian besar penduduknya adalah petani padi, selain itu masyarakat mengupayakan tanaman buah-buahan seperti buah pisang (spesifik pisang dingin).

Dari Asia Tenggara, termasuk Indonesia, muncul tanaman buah herba yang dikenal dengan nama pisang. Setelah itu tanaman ini menyebar ke negara negara Selatan, Tengah, dan Afrika (termasuk Madagaskar). Karena mudah didapat, tersedia dalam berbagai jenis, harga murah, dan kandungan nutrisinya sangat lengkap, pisang menjadi buah yang sangat populer di Indonesia. [3] Saat ini budidaya pisang tidak hanya dilakukan secara santai di pekarangan rumah atau kebun saja, namun sudah dilakukan secara intensif khususnya pisang untuk tujuan ekspor.



Gambar 1. Pisang Dingin Gunung Maligas

Kolesterol rendah, kandungan vitamin B6 dan C yang baik, serta nutrisi yang baik semuanya dapat ditemukan dalam pisang. Satu porsi 100 gram pisang matang

mengandung 373 miligram potasium, 250–335 miligram vitamin A, dan 125 miligram kalori. Selain itu, pisang mengandung mineral, karbohidrat, serta vitamin A dan C. [4] Pati pada daging pisang merupakan sumber utama karbohidrat; bila pisang sudah matang (15-20%), pisang juga akan mengandung sukrosa, glukosa, dan fruktosa.

Pisang dapat diolah menjadi produk yang bernilai jual lebih tinggi dengan cara dikupas, digulung hingga rata, kemudian dijemur di bawah sinar matahari selama 2 hingga 3 hari. Setelah kering pisang tersebut akan dimasukkan ke dalam adonan yang telah dicampur tepung beras, garam, vanili dan air secukupnya. Kemudian masukkan pisang yang telah dibaluri adonan kedalam wajan yang berisi minyak panas dan masak hingga bewarna kecoklatan.

Melalui Sharing Session telah dilakukan awal Januari 2023, diketahui pemilik usaha olahan pisang dingin di Gunung Maligas adalah Ibu Fitriani. Pada saat ini ibu Fitriani sudah memiliki 4 (empat) tenaga kerja yang merupakan tetangganya. Di era pasca-Covid-19, usaha mikro menjadi kegiatan yang diikuti sebagian besar masyarakat karena minimnya lapangan kerja dan akhirnya banyak masyarakat yang memilih untuk membuka usaha sendiri.



Gambar 2. Proses Pengolahan dan Pengeringan/Penjemuran Pisang Dingin Gunung Maligas

Produk pisang dingin olahan Ibu Fitriani masih dijual ke toko dan kios pasar di Nagori Karang Rejo, Kecamatan Gunung Maligas, sesuai dengan praktik pemasaran tradisional (Gambar 3). Berdasarkan Badan Pusat Statistik Kabupaten Simalungun Tahun 2022 terdapat 100 toko (warung kelontong) dan 25 warung (kedai makan) di Nagori Karang Rejo Kecamatan Gunung Maligas dengan luas wilayah sebesar 2,27 Km<sup>2</sup> [5]. Harapan Ibu Fitriani produk olahan pisang dingin beliau dapat diketahui masyarakat luas, tidak hanya di Nagori Karang Rejo

---

Kecamatan Gunung Maligas saja.

Tim PKM mencoba merumuskan permasalahan dan memberikan solusi yang dihadapi oleh ibu Fitriani supaya produk beliau dapat diketahui masyarakat luas, setelah itu dilakukan survei lapangan yang hasilnya mencakup permasalahan yang dihadapi:

1. Masih rendahnya pengetahuan mitra mengenai pengembangan usaha
2. Kemasan produk belum ada merek dan kurang menarik
3. Keterbatasan akses pemasaran produk, saat ini pemasaran dilakukan secara tradisional.

Karena permasalahan kelangkaan bahan baku di industri ini, maka kegiatan usaha Ibu Fitriani merupakan upaya ekonomi masyarakat untuk produktif. Produksi akan terhenti jika tidak ada bahan baku. PKM ini diharapkan dapat memberikan solusi signifikan dalam meningkatkan pendapatan perusahaannya.



Gambar 3. Produk dijual pada toko dan warung

## **SOLUSI DAN TARGET LUARAN**

Melihat permasalahan yang dihadapi mitra, maka tim memberikan solusi sebagai berikut:

- A. Minimnya pengetahuan mitra mengenai usaha salah satunya yaitu belum memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB). NIB dapat mempermudah pengurusan berbagai perizinan berusaha baik prasyarat untuk melakukan usaha (izin terkait lokasi, lingkungan dan bangunan) izin usaha, maupun izin operasional usaha tingkat pusat maupun daerah dengan mekanisme pemenuhan komitmen persyaratan izin. Oleh karena itu kami pengusul akan

- mendampingi dalam membuat NIB mitra.
- B. Kemasan produk hanya menggunakan plastik bening polos tidak ada merek. Oleh karena itu perlu diberikan merek pada kemasan sehingga pembeli dapat dengan mudah membedakan produk satu dengan lainnya yang akan dikonsumsi berdasarkan berbagai pertimbangan.
- C. Keterbatasan akses pemasaran produk sehingga produk hanya diketahui oleh masyarakat Nagori Karang Rejo Kecamatan Gunung Maligas saja. Oleh karena itu harus ada perubahan sistem pemasaran tradisional menjadi pemasaran digital (*digital marketing*) yaitu melalui platform perdagangan elektronik Shoppe.
- D. Luaran dari Pengabdian pada Masyarakat ini adalah:
1. Segi Manajemen Usaha: melalui pendampingan membuat Nomor Induk Berusaha (NIB) mitra.
  2. Segi Manajemen Merek: melalui pendampingan mendesain merek produk
  3. Segi Manajemen Pemasaran: melalui pendampingan digital marketing melalui platform perdagangan elektronik Shoppe.

**Tabel 1. Target Capaian Luaran**

No	Jenis Luaran	Indikator Capaian
<b>Luaran Wajib</b>		
1	Nomor Induk Berusaha (NIB) Usaha	Ada
2	Desain Merek Produk	Ada
3	Akun Penjual Shoppe	Ada

Sumber: Data diolah, 2023

## **METODE PELAKSANAAN**

### **Permasalahan Prioritas Mitra**

- a. Aspek Manajemen Usaha
- b. Aspek Manajemen Merek
- c. Aspek Manajemen Pemasaran

Ada beberapa faktor dan pembenaran atas kebenaran suatu tindakan, dan

---

pengusul serta mitra memutuskan apa yang paling penting. Awalnya, alasan penetapan prioritas permasalahan bagi mitra PKM berasal dari lapangan yang kami lakukan pada bulan Januari 2023. Kami melakukan analisis situasi dan melakukan wawancara, konsultasi mendalam dengan calon mitra Pengabdian kepada Masyarakat. Tim pengusul sampai pada kesimpulan sebagai berikut mengenai beberapa permasalahan yang krusial dalam kegiatan PKM ini:

- a. Peningkatan pengetahuan mitra mengenai pengembangan usaha.
- b. Kesadaran mitra pentingnya merek bagi sebuah produk
- c. Pemasaran secara tradisional diubah menjadi digital marketing

### **Metode Pendekatan Dalam Penyelesaian Masalah Mitra**

Pendekatan yang disarankan untuk menyelesaikan masalah yang disebutkan di atas adalah :

Peningkatan pengetahuan bisnis di bidang sumber daya manusia. Berdasarkan analisis situasi yang kami lakukan kepada mitra belum memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) dikarenakan kurangnya sosialisasi mengenai NIB. Oleh karena itu, mitra akan diberikan pemahaman mengenai NIB dan didampingi oleh Tim dalam Proses pembuatan NIB melalui Pengajuan Permohonan Online melalui *Online Single Submission (OSS)* dengan tahapan :

1. Pertama, mitra buka website OSS di [www.oss.go.id](http://www.oss.go.id)
2. Klik tombol **Daftar** lalu isi formulir yang ada di layer
3. Isi semua data diri dengan lengkap dan isi alamat email
4. Cek email dan buka email registrasi dari OSS dengan klik tombol **Aktivasi**
5. Masuk ke akun OSS dan isi **Data Usaha** yang diminta
6. Ketika semua data sudah lengkap, klik tombol "**Proses NIB**"
7. Klik tombol "**NIB**" untuk menerbitkan NIB
8. NIB bisa diunduh dan disimpan.

Menurut Pasal 5 Bab II Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Nomor 2 Tahun 2019 yaitu Setelah pelaku usaha memperoleh NIB, Lembaga OSS secara bersamaan menerbitkan IUMK. IUMK sebagaimana dimaksud pada ayat (1) digunakan oleh pelaku usaha untuk melakukan kegiatan usaha dan pengajuan

---

### Izin Usaha dan Izin Operasional/Komersial)

#### a. Kesadaran Mitra pentingnya merek bagi sebuah produk

Merek adalah suatu nama, istilah, tanda, simbol, atau desain atau kombinasi semuanya yang mengidentifikasi produk para penjual dan membedakannya dari para pesaing (Lamb et al: 2001). Oleh karena itu, setiap produk makanan harus memiliki nama produk tersendiri, nama produk harus terlihat *eye catching* dan mudah di ingat. Hal ini dilakukan karena nama produk adalah komponen penting untuk menarik perhatian dan menjadi pengenalan untuk pembeli. Pada merek ada gambar produk pisang dipipihkan, nama merek: Cemilan Gunung Maligas MBAK FITRI, dengan *Tagline*: duduk santai jangan lupa Pisang Sale Kriuk.

#### b. *Digital Marketing* melalui platform perdagangan elektronik Shopee Cara daftar shopee sebagai penjual :

1. Pertama buka situs resmi [www.shopee.co.id](http://www.shopee.co.id)
2. Klik '**Daftar**' dan masukkan **nomor telepon**
3. setelah itu, lakukan verifikasi *puzzle*.
4. Masukkan **kode verifikasi (OTP)** yang dikirimkan ke nomer handphone.
5. Atur kata sandi dan klik '**Daftar**'
6. Setelah berhasil mendaftarkan diri sebagai Shopee Seller, kemudian isi informasi terkait produk yang akan di jual.

### **Partisipasi Mitra Dalam Pelaksanaan Program**

Mitra menyediakan informasi, data, tempat, sarana dan sumber daya manusia yang siap didampingin dalam pembuatan NIB, merek dan akun shopee serta bersedia dimonitoring penilaian atas capaian program yang telah dilaksanakan antara tim pengusul dan mitra.

### **HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI**

Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Olahan Pisang Dingin Gunung Maligas Melalui Digital Marketing yang mana kegiatan ini bergerak dalam bidang Manajemen Usaha dan Manajemen Pemasaran. Kegiatan PKM ini tertuju pada kegiatan ekonomi produktif, Adapun kegiatan – kegiatan yang telah dilaksanakan adalah sebagai berikut:

1. Pendampingan membuat Nomor Induk Berusaha mitra melalui website OSS

Republik Indonesia. (Lampiran 4)



Gambar 4. NIB Mitra

2. Mendampingi mitra mendesain merek dengan:

Nama merek: Cemilan Gunung Maligas MBAK FITRI Tagline : duduk santai jangan lupa Pisang Sale Kriuk (Lampiran 5)



Gambar 5. Merek Produk

3. Pemasaran digital telah dilakukan melalui platform perdagangan elektronik Shopee. (Lampiran 6)



Gambar 6. Produk di Pasarkan pada Akun Penjual Shopee Terdaftar

<https://id.shp.ec/gut9irk?smtt=0.0.3>

## KESIMPULAN



---

Kegiatan pengabdian pada masyarakat yang dilaksanakan dalam bentuk pendampingan dengan tema “ PKM Olahan Pisang Dingin Gunung Maligas Melalui Digital Marketing” pada salah satu usaha *home industry* di Nagori Karang Rejo Kecamatan Gunung Maligas Kabupaten Simalungun terlaksana dengan baik. Output diharapkan agar masyarakat termotivasi untuk mengoptimalkan potensi sumber daya yang dimiliki untuk dapat mempertahankan dan mengembangkan usaha bisnis tersebut.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Aprilianti AA, Priansa DJ, Pd S, D3 P, Pemasaran M. PENGARUH E-MARKETING TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN MENGGUNAKAN JASA PT. FRES INDONESIA WISATA THE INFLUENCE OF E-MARKETING ON CONSUMER DECISIONS USING PT. FRES INDONESIA WISATA SERVICES [Internet]. 2018 [cited 2023 Sep 5].

Available from: <https://openlibrarypublications.telkomuniversity.ac.id/index.php/appliedscience/article/view/7110>

Mardiani, Imanuel. ANALISIS KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN MELALUI MEDIA ONLINE (E-MARKETING) [Internet]. 2013 [cited 2023 Sep

Available from: <https://ejurnal.esaunggul.ac.id/index.php/Eko/article/view/1035>

Dame M, Ambarita Y, Sartini Bayu E, Setiando H. Identifikasi Karakter Morfologis Pisang (*Musa spp.*) di Kabupaten Deli Serdang Identification of morphological characteristic of banana (*Musa spp.*) in Deli Serdang district. 2015 [cited 2023 Sep 4(1):1911–24.

Available from: <https://www.neliti.com/id/publications/107309/identifikasi-karakter-morfologis-pisang-musa-spp-di-kabupaten-deli-serdang>

Simalungun B. Kecamatan Gunung Maligas Dalam Angka 2022. 2022 [cited 2023 Sep] Available from: <https://simalungunkab.bps.go.id/publication.html?page=3>