



Peningkatan Ekonomi Masyarakat dengan Cara Pengolahan Pisang Menjadi Stibanarols (Stik Banana Rolls) Melalui Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) di Pasar VI Kualanamu Kec. Beringin, Kab. Deli Serdang

Nia Wati¹, Nike Agustina², Henny Andriyani Wirananda^{3*}

^{1,2,3}Universitas Muslim Nusantara Al-Washliyah

Corresponding Author*: hennyandriyani@umnaw.ac.id

Abstrak

Tujuan pelaksanaan atas penelitian peningkatan ekonomi masyarakat dengan cara pengolahan pisang menjadi stik banana rolls melalui program mbkm ini adalah 1) untuk Melatih mahasiswa agar dapat berwirausaha dengan baik, kreatif dan inovatif, 2) Untuk menambah pengalaman dan pengetahuan tentang berwirausaha, 3) Dapat belajar sendiri dan mengisi waktu luang dengan kegiatan yang bermanfaat untuk masa depan, 4) Untuk selalu berpikir aktif, kreatif dan inovatif serta mengasah kemampuan mahasiswa dalam berbisnis sehingga memunculkan banyak ide-ide baru yang dapat menjadi peluang usaha yang menguntungkan.

Kata Kunci: Pengolahan, Pisang, Wirausaha.

Abstract

The purpose of carrying out research on improving the community's economy by processing bananas into banana rolls sticks through this MBKM program is 1) to train students to be good, creative and innovative entrepreneurship, 2) to increase experience and knowledge about entrepreneurship, 3) to be able to self-study and use free time with useful activities for the future, 4) To always think actively, creatively and innovatively and hone students' abilities in managing so as to bring up new ideas that can become profitable business opportunities.

Keywords: Processing; Banana; Entrepreneurship .

PENDAHULUAN

Salah satu usaha yang dapat didirikan dari kegiatan kewirausahaan adalah berbisnis kuliner. Bisnis kuliner merupakan salah satu bisnis yang paling diminati dan memiliki prospek yang baik. Hal ini disebabkan peluang bisnis pada sektor makanan sangat menggiurkan. Dapat dikatakan peluang bisnis pada sektor makanan sangat terbuka lebar karena semua manusia pasti membutuhkan makanan. Oleh karena itu dengan adanya peluang yang sangat menjanjikan ini maka penulis membuka usaha “Stik Banana Rolls” yang tentunya penulis melakukan diferensiasi dalam bidang usaha ini agar para konsumen lebih tertarik untuk membeli produk yang dijual.

Stick Banana Rolls merupakan makanan ringan yang berbahan dasar pisang yang sangat mudah didapatkan, akan tetapi masyarakat kurang akan pengolahannya, sehingga tidak menyadari bahwa pisang ini jika diolah menjadi makanan ringan yang menarik dapat memiliki harga jual yang cukup tinggi. Selain itu pisang juga mengandung banyak nutrisi penting bagi kesehatan, kandungan yang termasuk dalam pisang yaitu, vitamin A, C, E, betakeroten, magnesium, kalium, kaya oksigen, karbohidrat dan lain sebagainya, sehingga makanan ini dapat dikonsumsi oleh semua kalangan, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa.

Inovasi berdirinya usaha ini berawal dari pengalaman penulis yang mengikuti program MBKM Kewirausahaan di UKM Kreasi Lutvi dimana UKM tersebut memproduksi Keripik Ubi, dari pengalaman tersebut penulis ingin mengembangkan dan membuat usaha dengan inovasi baru yang tentunya tidak kalah menarik yaitu “Stick Banana Rolls” dengan berbagai varian rasa seperti rasa coklat, strawberry, mangga, alpukat, tiramisu, taro, greentea, blueberry, anggur dan pisang, dan dipadukan dengan topping seperti keju parut, meses, dan coklat parut yang membuat tampilan lebih menarik serta dikemas dengan semenarik mungkin, sehingga dapat menarik minat konsumen untuk membelinya.

Alat dan Bahan

Bahan yang digunakan untuk membuat stick banana rolls:

- 1) Pisang kepok matang,
- 2) Tepung terigu protein sedang,
- 3) Air,
- 4) Kulit lumpia ,
- 5) Minyak goreng,
- 6) Varian rasa: coklat, strawberry, mangga, alpukat, tiramisu, taro, greentea, blueberry, anggur dan pisang,
- 7) Varian topping: keju parut, meses, dan coklat parut.

Alat yang digunakan yaitu:

- 1) Kompor gas,
- 2) Peniris,
- 3) Wadah,
- 4) Pisau,
- 5) Wajan,
- 6) Spatula,
- 7) Parutan keju,
- 8) Box/mika Styrofoam,
- 9) Plastik/asoy,
- 10) Laptop untuk desain logo produk.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan program kewirausahaan Bola-Bola Pelangi ini meliputi:

1. Sosialisasi Pembuatan Produk
2. Pemantapan riset pasar dan formulasi produk,
3. Perancangan strategi pemasaran,
4. Memberi Logo Produk

1. Sosialisasi Pembuatan Produk



Gambar 1. Hasil Produk Stick Banana Rolls

Sosialisasi pembuatan produk dimulai dengan pendampingan peserta Program MBKM dalam membuat Stik Banana Rolls. Proses pembuatan diajarkan tahap demi tahap sesuai dengan bahan yang telah disiapkan dan dengan varian rasa yang berbeda dan varian topping yang berbeda.

2. Pemantapan riset pasar dan formulasi produk,

Pemantapan Riset pasar dan formulasi produk disampaikan kepada peserta melalui ceramah, yaitu bagaimana daya tarik konsumen terhadap produk baru, tampilan penyajian dan pengemasan serta menjelaskan keunggulan Stik Banana Rolls dengan varian rasa dan topping yang dibuat.

3. Perancang Strategi Pasar

Dalam perancang strategi pasar ada beberapa aspek yang harus dianalisis sehingga akan dapat diketahui peluang dan hambatannya.

a) Target Pasar

Produk stick banana rolls ini bisa dinikmati oleh berbagai kalangan masyarakat mulai dari anak-anak, remaja, dewasa, mahasiswa, ibu rumah tangga, bapak-bapak dapat menikmati produk ini karena menggunakan bahan-bahan yang berkualitas.

b) Pesaing

Untuk saat ini kami mempunyai beberapa pesaing. Seperti usaha jajanan pasar kekinian yang berada disekitar lokasi produksi. Walaupun stick banana rolls ini masih jarang namun, pengaruh pesaing terhadap penjualan stick banana sedikit berpengaruh karena para pesaing sudah terlebih dahulu berjualan jajanan kekinian dan juga tempat jualannya yang cukup strategis sehingga banyak masyarakat yang membeli jajanan tersebut.

c) Peluang Pasar

Pesaing yang membuka usaha stick banana rolls ini masih sangat terbatas. Padahal jika dilihat dari peluang untuk mengembangkan usaha makanan seperti stik pisang ini sangat besar asalkan kita dapat memberikan inovasi baru dari makanan tersebut dan sama sekali tidak menghilangkan cita rasa aslinya.

d) Sasaran Pembeli

Sasaran dari stik pisang ini adalah para pencinta makanan disert atau cemilan manis, dari semua kalangan mulai dari anak sekolah, remaja, dewasa, ibu rumah tangga, bapak-bapak dan lain-lain. Terutama yang tertarik dengan rasa yang enak.

e) Diferensiasi

Strategi diferensiasi yang dilakukan adalah diferensiasi produk yang pada tampilan yang menarik yaitu terdapat berbagai varian rasa dan kandungan gizi dari stik pisang tersebut.

4. Memberi Logo Produk

Pada kegiatan tersebut juga diajarkan dan dilakukan pendampingan dan saran dalam mendisain logo produk dengan menggunakan adobe photoshop,

sehingga diperoleh hasil sebagai berikut:



Gambar 2. Hasil desain Logo produk

HASIL KEGIATAN

Inovasi berdirinya usaha ini berawal dari pengalaman penulis yang mengikuti program MBKM Kewirausahaan di UKM Kreasi Lutvi dimana UKM tersebut memproduksi Keripik Ubi, dari pengalaman tersebut penulis ingin mengembangkan dan membuat usaha dengan inovasi baru yang tentunya tidak kalah menarik yaitu “Stick Banana Rolls” dengan berbagai varian rasa seperti rasa coklat, strawberry, mangga, alpukat, tiramisu, taro, greentea, blueberry, anggur dan pisang, dan dipadukan dengan topping seperti keju parut, meses, dan coklat parut yang membuat tampilan lebih menarik, sehingga dapat menarik minat konsumen untuk membelinya.

Luaran program ini berupa produk makanan dissert atau cemilan manis “Stick Banana Rolls”. Pada proses pembuatan formulasi awal mengalami kegagalan karena kurang tersediaannya alat dan bahan yang membuat hasil produk kurang memuaskan. Kemudian dilakukan proses produksi kembali dalam skala besar dan hasilnya memuaskan, dimana dengan modal Rp.2.895.000 menghasilkan 200 box stick banana rolls, dengan harga jual Rp.15.000/box. Dengan perkiraan omset per hari Rp.3.000.000, omset perbulan Rp.18.000.000 dan perkiraan omset pertahun Rp.36.000.000 maka akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp.15.393.000 untuk tahun pertama dengan asumsi semua produk habis terjual.

Penjualan produk dilakukan secara online dan offline. Dimana penjualan secara online dengan melakukan promosi produk melalui sejumlah media baik elektronik, cetak, iklan. Promosi melalui media elektronik dilakukan diberbagai jejaring sosial yang kini marak didunia maya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Jika dilihat dari peluang yang ada dipasaran, dimana Stick Banana Rolls ini masih jarang diolah masyarakat di sekitar lokasi produksi, untuk itu kami berinovasi membuat jajanan sederhana yang dapat terus berkembang dipasaran. Usaha Stick Banana Rolls ini cukup menjanjikan, selain dilihat dari peluang pasar yang ada, penjual Stick Banana Rolls memiliki penampilan yang menarik dengan rasa yang lezat dan harga produknya terjangkau sesuai dengan *trend* zaman sekarang. Diharapkan bisnis ini dapat berjalan dengan baik, bisa bersaing dengan produk lain dan menjadi *trend* bisnis milenial masa kini di masyarakat.

Saran

Dari bisnis ini diharapkan usaha ini dapat berjalan lancar dengan baik, sesuai dengan yang diharapkan dan banyak diminati konsumen. Saran dari kami yaitu dalam bisnis harus memiliki ide inovasi dan kreatifitas sehingga konsumen tidak bosan dengan produk yang dijual. Dalam bisnis Stik Pisang ini mempunyai inovasi untuk menarik konsumen, sehingga banyak konsumen yang membeli produk kita dan juga kita harus ramah kepada konsumen. Oleh karena itu, dalam berwirausaha kita harus pintar mencari peluang yang menguntungkan di pasaran sehingga apa yang kita jual dapat diminati oleh masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- EsaGhanimFadhallah*, TeguhSetiawan, DikiDanar Tri Winanti, <http://repository.lppm.unila.ac.id/27220/1/4-Article%20Text-13-2-10-20201228.pdf>.
- Khairuddin Tampubolon, dkk (2021); Penyuluhan Tentang Mengenal Mesin Pompa Air dan Cara Perawatannya di Serikat Tolong Menolong Nurul Iman (STMNI) Kelurahan Timbang Deli Kecamatan Medan Amplas; J-LAS (Journal Liaison Academia and Society); V.1, No.2; (1-8).
- Roswita Oesman, Rahmaniah Rahmaniah (2021); Sosialisasi Cara Membuat Sabun Cair untuk Rumah Tangga di Gang Fortuna Kelurahan Timbang Deli, Kecamatan Medan Amplas; J-LAS (Journal Liaison Academia and Society); V.1, No.2; (47-53).
- Surya Irawan, K Tampubolon, ELAZHARI (2021), Pelatihan Pembuatan Pupuk Cair Organik Dari Air Kelapa Dan Molase, Nasi Basi, Kotoran Kambing Serta Activator Jenis Produk EM4; J-LAS (Journal Liaison Academia and Society); V.1, No.2; (1-18).
- Ida Zulfida, dkk (2021), Pelatihan Pemanfaatan Tera Box Cloud Dalam Menunjang Kegiatan Mengajar Dosen; J-LAS (Journal Liaison Academia and Society); V.1, No.2; (53-60).
- Ahmad Karim, dkk (2021), Pelatihan Pengolahan Nilai Mahasiswa Menggunakan Aplikasi Excel Bagi Dosen; J-LAS (Journal Liaison Academia and Society); V.1, No.2; (68-74).