

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUKTIVITAS TERHADAP UMKM  
PRODUSEN KERIPIK PISANG DI DESA KEPUHPANDAK KEC.  
KUTOREJO, KAB. MOJOKERTO**

**Nurul Savanah Ramadhani,**  
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya,  
[nurulsavanah2@gmail.com](mailto:nurulsavanah2@gmail.com);

**Muhammad Sahroni,**  
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya,  
[muhammadsahroni351@gmail.com](mailto:muhammadsahroni351@gmail.com);

**Ratna Putri Wulandari,**  
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.  
[pratna157@gmail.com](mailto:pratna157@gmail.com);

**Marcella Nethania Thessalonika,**  
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya,  
[mercymarcella14@gmail.com](mailto:mercymarcella14@gmail.com);

**Hafrul Asfan,**  
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya,  
[hafrulasfan12@gmail.com](mailto:hafrulasfan12@gmail.com);

**Teguh Wijaya Putra,**  
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya,  
[teguhwjyap@gmail.com](mailto:teguhwjyap@gmail.com);

**Yenywaty Simamora,**  
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya,  
[yenywaty@untag-sby.ac.id](mailto:yenywaty@untag-sby.ac.id);

**ABSTRAK**

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang tumbuh di tengah masyarakat desa Kepuhpandak menunjukkan daya tahan yang lebih tinggi dan menjadi penyangga perekonomian suatu negara maupun daerah. Pertumbuhan perekonomian Provinsi Jawa Timur, salah satunya dipengaruhi oleh eksistensi sejumlah usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang berkembang sangat pesat. Salah satunya adalah di Dusun Grogol, Desa Kepuhpandak. Pengabdian pada masyarakat ini bertujuan untuk memajukan UMKM di Kabupaten Mojokerto berdasarkan kondisi internal dan eksternal UMKM kemudian menganalisis strategi pengembangan usaha yang sesuai dengan UMKM di Kabupaten Mojokerto. Pendampingan pengabdian pada masyarakat ini menggunakan data primer diperoleh dari survey sedangkan data sekunder diperoleh dari berbagai sumber publikasi lembaga/institusi yang terkait dengan pengabdian kepada masyarakat ini. Kegiatan ini menggunakan SWOT dan AHP.

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa karakteristik UMKM memiliki kekuatan pada kemauan yang kuat untuk maju dan kelemahan pada keterbatasan modal. Sedangkan kondisi eksternal memiliki peluang pada pangsa pasar yang cukup banyak dan ancaman pada persaingan dalam perdagangan bebas. Sedangkan untuk menentukan strategi pengembangan usaha yang sesuai dengan UMKM Dan hasilnya menunjukkan bahwa strategi yang sesuai dengan UMKM di Kabupaten Sukoharjo adalah pada peningkatan kualitas dan kreatifitas produk UMKM.

**Kata kunci:** *Pengembangan Umkm Kripik Pisang*

#### **ABSTRACT**

Micro, small and medium enterprises (MSMEs) that grow in the Kepuhpandak village community show higher resilience and become a pillar of the economy of a country or region. The economic growth of East Java Province, one of which is influenced by the existence of a number of micro, small and medium enterprises (MSMEs) which are growing very rapidly. One of them is in Grogol Hamlet, Kepuhpandak Village. This community service aims to advance MSMEs in Mojokerto Regency based on the internal and external conditions of MSMEs and then analyze business development strategies that are suitable for MSMEs in Mojokerto Regency. This community service assistance uses primary data obtained from surveys while secondary data is obtained from various sources of publications of institutions/institutions related to this community service. This activity uses SWOT and AHP. The results of the activity show that the characteristics of MSMEs have strengths in a strong will to progress and weaknesses in limited capital. Meanwhile, external conditions have opportunities for a large market share and threats to competition in free trade. Meanwhile, to determine a business development strategy that is suitable for MSMEs and the results show that the strategy that is suitable for MSMEs in Sukoharjo Regency is to improve the quality and creativity of MSME products.

**Keywords:** *Development Of Umkm Banana Chips*

#### **A. PENDAHULUAN**

Tujuan adanya kegiatan ekonomi yaitu untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat atau warga. Oleh sebab itu, perlu peningkatan pertumbuhan ekonomi agar kebutuhan masyarakat dapat terpenuhi secara beranekaragam kekayaan alam yang ada, namun belum mampu memanfaatkan potensi yang dimilikinya. Hal tersebut mengharuskan masyarakat untuk dapat mengembangkan potensi atau kemampuannya yang mampu menghasilkan peluang usaha masing-masing daerah. Oleh karena itu, untuk mengelola potensi dan peluang tersebut dapat melalui pembentukan usaha mikro, kecil, dan menengah. Sebutan UMKM merujuk pada kegiatan usaha yang dibentuk oleh warga negara, baik berupa usaha pribadi ataupun badan usaha . Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) ialah bagian yang cukup besar dalam perekonomian negara, karena sangat berperan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Keberadaan UMKM sangat penting dalam pertumbuhan ekonomi negara serta dapat bermanfaat dan mendistribusikan

pendapatan masyarakat. Menurut adanya data dari Kementerian Koperasi . Menurut Kepala Dinas Koperasi dan UMKM, di Jawa Timur sendiri UMKM akan memaksimalkan peran pasar digital pada tahun 2023 supaya dapat mengikuti perkembangan teknologi dengan dimanfaatkannya UMKM untuk meningkatkan pendapatan masyarakat (Nazzala, 2021). UMKM di Indonesia selain berperan sebagai penggerak pertumbuhan serta pembangunan ekonomi juga mampu memakmurkan.

## **B. METODE PELAKSANAAN**

Kegiatan ini diharapkan dapat menjadi suatu pengalaman belajar yang baru dengan bersosialisasi langsung dengan masyarakat di desa tersebut. Sedangkan bagi masyarakat sasaran, kehadiran kegiatan pengabdian pada masyarakat ini diharapkan mampu membantu mengembangkan dan meningkatkan pembangunan ekonomi lokal melalui program kerja ekonomi kreatif dalam hal pembangunan desa. Hal ini selaras dengan tujuan Universitas oleh karena itu, mahasiswa harus dapat bertindak sebagai jembatan dalam proses pembangunan dan penerapannya dalam Peraturan Pemerintah Nomor 5 Tahun 2021 tentang penyelenggaraan.

## **C. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Verifikasi Perizinan Usaha Mikro Kecil (Nomor Induk Ber Usaha) Demi Memajukan Kebutuhan Mangsa Pasar**

UMKM di Desa Kepuhpandak, Dusun Grogol Mojokerto yang sangat



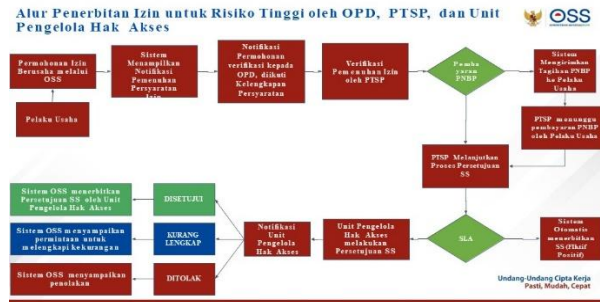
minim pengetahuan dalam hal verifikasi pendaftaran legalitas Nomor Induk Berusaha maka kami berbagi tentang tata cara Permohonan Verifikasi Pemenuhan Persyaratan di sistem OSS RBA, dalam hal ini pemohon harus sudah terdaftar di OSS yang artinya sudah memiliki Nomor Induk Berusaha. verifikasi ini sendiri berlaku untuk kegiatan usaha yang resiko usaha nya Menengah Tinggi (MT), Tinggi (T) dan Ada juga untuk Perizinan Berusaha Untuk Menunjang Kegiatan Berusaha (PB-UMKU).

Untuk pemenuhan persyaratan tersendiri diatur oleh Peraturan Perundang - Undangan tiap-tiap sektor yang nantinya harus di penuhi oleh pemohon, Pemohon harus jeli melihat persyaratannya karena di masing usaha (Kode KBLI) memiliki persyaratan berbeda untuk di upload ke sistem karena sektor nya berbeda jadi pemohon disarankan menghubungi atau mengunjungi Dinas Penanaman Modal dan PTSP (DPMPPTSP) sesuai domisili untuk di jelaskan cara

pengisian lalu mengarahkan ke Dinas Teknis terkait untuk dilakukan kajian teknis dan inspeksi kegiatan usahanya.

Berikut Gambaran Persyaratan Permohonan Persetujuan Komitmen pada Sistem OSS RBA oleh DPMPTSP

**Sistem, Mekanisme dan Prosedur**



**Melaksanakan Pengembangan Inovasi Produk Terhadap UMKM**

Pengembangan inovasi produk dalam operasional yang dilakukan yaitu suatu strategi, proses, dan inovasi dari produsen untuk memperbaiki dan meningkatkan kualitas dari produk yang sudah ada untuk dijual di pasaran. Pengembangan ini dilakukan guna untuk meningkatkan nilai akan produk yang dipasarkan untuk menarik perhatian dari calon konsumen. Selain itu, pengembangan juga dilakukan untuk mengikuri setiap tren permintaan pasar yang ada. Hal ini dilakukan agar tidak tertinggal jauh dan tersaingi oleh kompetitor, maka setiap produk yang dipasarkan harus memiliki pembeda dari penjual yang lain. Strategi pengembangan produk yang dilakukan bisa berupa memperbaiki produk yang lama, menciptakan inovasi produk baru varian coklat dan strawberry untuk menarik minat dikalangan konsumen, dan masyarakat memperluas lini pemasaran.

Sehingga dari kegiatan inovasi terhadap produk dan operasional yang sudah dilakukan, maka diharapkan bisa memperbaiki kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan sehingga akan berpengaruh pada hasil omset penjualan yang akan didapatkan, yang didukung dengan penyebar luasan mitra pangsa untuk kerjasama dalam pendistribusian produk keripik pisang “AP”, dari produsen kepada konsumen untuk penjualan yang dilakukan dengan memperhatikan target pasar yang sudah ditentukan.



### **Pendampingan Pemasaran Produk Melalui Pembuatan Konten Guna Menarik Minat Beli Konsumen**

Strategi pemasaran menggunakan konten marketing banyak digunakan oleh banyak perusahaan kecil maupun perusahaan besar. Pemasaran digital dengan berbentuk konten video bertujuan untuk mempromosikan merk serta produk agar meningkatkan penjualan dan menarik konsumen-konsumen baru. Dengan membuat sebuah konten video sebagai bentuk promosi yang memuat produk dan cara produksinya, maka akan menarik minat beli konsumen dan membantu menambah nilai jual yang tinggi.

Desa Kepuhpandak, Dusun Grogol, Kec. Kutorejo, Mojokerto, memiliki permasalahan dalam pemasaran UMKM Keripik Pisang. Merk produk keripik pisang salah satu warga di Desa Kepuhpandak kurang dikenal oleh banyak masyarakat di luar desa. Dengan disediakan wadah dan dibuatkannya konten video berbentuk komersial ini, untuk mempromosikan produk keripik pisang agar menarik minat beli konsumen dan menambah nilai jual yang tinggi hingga dikenal oleh banyak masyarakat luas diluar sana. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini membantu pelaku UMKM agar produknya lebih dikenal luas oleh banyak konsumen-konsumen baru dan membantu bersaing dalam pemasaran digital.

Program pendampingan pembuatan konten video ini membantu pelaku UMKM dalam mengatasi permasalahan dalam pemasaran produk keripik pisang yang telah diproduksi. Pelaku UMKM mampu memahami bentuk konten video komersial yang akan diunggah ke selasar pasar digital yang telah disediakan. Hasil video berbentuk konten yang telah dihasilkan dan telah diunggah ke pasar digital, akan mudah diakses dan disaksikan oleh banyak masyarakat luas. Hal ini membuat pelaku UMKM untuk mempromosikan produknya dengan efisien dan jangkauannya yang lebih luas.

Setelah melakukan pengabdian kepada masyarakat dengan memperkenalkan konten marketing berbentuk video komersial, sangat bermanfaat untuk pemasaran produk keripik pisang kedepannya. Karang taruna dan pelaku UMKM yang menjadi audience, sangat antusias dalam memahami materi serta praktek yang telah disampaikan. Semakin berkembang potensi dan pengetahuan yang didapat di era digital sekarang ini, maka akan semakin maju juga wilayah Desa Kepuhpandak oleh generasi penerusnya.

### **Pendampingan Pembuatan Desain Kemasan Produk Terhadap UMKM Lokal Keripik Pisang AI**

Dalam dunia bisnis yang semakin kompetitif, desain kemasan produk menjadi salah satu faktor penting dalam mempengaruhi keputusan konsumen. Desain kemasan yang menarik dan profesional dapat memberikan nilai tambah pada produk, meningkatkan daya tariknya, dan membedakannya dari pesaing. Sedangkan bagi masyarakat sasaran, kehadiran kegiatan pengabdian pada masyarakat ini diharapkan mampu membantu mengembangkan dan meningkatkan pembangunan ekonomi lokal melalui program kerja ekonomi kreatif dalam hal pembangunan desa.

UMKM Keripik Pisang AI di desa Kepuhpandak, Dusun Grogol, Mojokerto yang sangat minim pengetahuan tentang desain. untuk itu alasan proker ini di adakan untuk membuat UMKM bisa mendesain kemasan yang menarik untuk

meningkatkan penjualan produk mereka. Acara pelatihan ini dihadiri oleh pemilik UMKM kisaran 10 orang peserta yang terdiri dari, pemilik UMKM, masyarakat dan perwakilan Karang Taruna. Pembelajaran dan pelatihan menggunakan Canva juga memungkinkan para desainer dari pemilik UMKM untuk memahami perbedaan antara desain kemasan produk online dan offline. Dalam era digital, desainer harus mempertimbangkan tampilan desain pada berbagai platform, seperti website, media sosial, atau toko daring. Dengan Canva, desainer dapat membuat desain yang responsif dan mudah disesuaikan untuk berbagai media, sehingga meningkatkan efektivitas desain kemasan produk dalam mencapai target pasar.



### **Mengembangkan Sistem Keuangan Bagi UMKM di Desa Kepuh Pandak**

Dalam mengambil peran aktif dalam mengembangkan sistem keuangan yang inovatif bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Desa Kepuh Pandak. Dalam upaya meningkatkan perekonomian di daerah tersebut, mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya bekerja sama dengan pemerintah desa dan para pengusaha lokal untuk menciptakan solusi yang berkelanjutan. Melalui dari program pengabdian kepada masyarakat, permasalahan di Desa Kepuh Pandak telah teratasi. Kegiatan ini dilakukan di Desa Kepuh Pandak, Kecamatan Kutorejo, Kabupaten Mojokerto Jawa Timur yang berlangsung selama 12 hari dimulai pada tanggal 03 Juli 2023 sampai tanggal 14 Juli 2023.

Salah satu peserta pengabdian kepada masyarakat Semester Genap Tahun 2022/2023 Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya yaitu Muhammad Sahroni membuat Program Kerja “ Inovasi Sistem Keuangan bagi UMKM” di Desa Kepuh Pandak. Dalam pelaksanaannya Kegiatan ini dibimbing oleh Dosen Pembimbing Lapangan, Yenyaty Simamora, S.T., M.T.

Sasaran yang dituju oleh mahasiswa yaitu pelaku UMKM di Desa Kepuh Pandak. Dimana dalam pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Nyata ini dilakukan sosialisasi mengenai inovasi sistem keuangan yang meliputi biaya produksi, biaya operasional, biaya pemasaran pada UMKM keripik pisang. Mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya mengidentifikasi masalah ini sebagai peluang untuk memberikan kontribusi nyata kepada masyarakat setempat.

Dalam kerangka ini, mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya telah melakukan riset mendalam untuk memahami tantangan yang dihadapi oleh UMKM di Desa Kepuh Pandak. Mereka mengadakan wawancara dengan pengusaha lokal, mengamati proses keuangan yang ada, dan melakukan analisis

komprehensif terhadap situasi saat ini. Berbekal pengetahuan dan keterampilan yang mereka peroleh selama kuliah di Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, mahasiswa ini mengembangkan sistem keuangan yang dapat membantu UMKM mengelola keuangan mereka dengan lebih efektif. Sistem ini mencakup aplikasi perangkat lunak yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan UMKM, seperti pencatatan transaksi, laporan keuangan, dan manajemen persediaan.

Selain itu, mahasiswa juga memberikan pelatihan kepada pengusaha lokal tentang penggunaan sistem keuangan baru ini. Mereka mengadakan workshop dan sesi konsultasi untuk memastikan bahwa para pengusaha dapat mengimplementasikan sistem dengan baik dan memahami manfaatnya.

Salah satu pengusaha keripik pisang di Desa Kepuhpandak, merasa sangat terbantu dengan adanya sistem keuangan yang dikembangkan oleh mahasiswa Untag Surabaya. "Sebelumnya, saya seringkali kesulitan dalam mencatat transaksi dan membuat laporan keuangan. Dengan adanya sistem ini, saya dapat mengelola keuangan saya dengan lebih teratur dan akurat," ungkapnya.



Diharapkan bahwa sistem keuangan yang dikembangkan oleh mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya ini akan memberikan dampak positif yang signifikan bagi pengusaha UMKM di Desa Kepuhpandak dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Dalam jangka panjang, program kerja ini dapat menjadi contoh bagi universitas lain untuk berkolaborasi dengan masyarakat dalam memecahkan masalah nyata dan mendorong pengembangan daerah tersebut.

### **Strategi Pemasaran Penggunaan E-Marketplace Demi Pengembangan UMKM Lokal Kripik Pisang AI**

Konteks UMKM Lokal di Desa Kepuhpandak sangatlah penting untuk memahami tantangan yang dihadapi oleh UMKM dalam memasarkan produk mereka. Desa Kepuhpandak, Kabupaten Mojokerto memiliki sejumlah UMKM yang berperan sebagai pendorong utama perekonomian masyarakat. Namun, UMKM di desa tersebut menghadapi keterbatasan akses dan pengetahuan tentang pemasaran digital. Oleh karena itu, diperlukan upaya yang lebih kuat untuk mengembangkan strategi pemasaran yang efektif melalui digital marketing marketplace agar UMKM lokal dapat berkembang dengan optimal.

Implementasi strategi pemasaran digital melalui marketplace menjadi solusi yang menarik untuk memajukan UMKM lokal di Desa Kepuhpandak. Dengan menggunakan platform daring ini, UMKM dapat meningkatkan visibilitas dan

jangkauan pasar mereka secara signifikan. Selain itu, pemasaran melalui marketplace juga memudahkan UMKM dalam berkomunikasi dengan pelanggan potensial serta menyediakan sarana transaksi online yang aman dan terpercaya. Dengan pemahaman yang baik tentang target pasar, pembuatan profil bisnis yang menarik, pemanfaatan media sosial, dan pengoptimalkan fitur-fitur marketplace, UMKM dapat memanfaatkan kekuatan digital untuk memperluas pasar dan meningkatkan penjualan. Implementasi strategi SEO yang tepat juga akan membantu UMKM untuk meningkatkan visibilitas produk mereka di mesin pencari dan meningkatkan kesadaran merek di kalangan pelanggan. Melalui pemberdayaan masyarakat lokal, implementasi strategi pemasaran digital ini akan memberikan manfaat jangka panjang dengan meningkatkan keterampilan dan kualitas produk serta layanan UMKM lokal secara keseluruhan.



Pada acara pelatihan kali ini dihadiri dari pelaku UMKM yang terkait disertai dengan anggota karang taruna di dusun sekitar, rangkaian acara dilaksanakan satu hari penuh dengan pemaparan materi dan praktik secara langsung dari pemaparan materi strategi pemasaran lewat digital pada era saat ini. Yang menyangkut pentingnya warga sekitar peduli akan pengembangan UMKM kali ini. Strategi pemasaran melalui digital marketing marketplace memiliki potensi besar untuk mendukung pengembangan UMKM lokal di Desa Kepuhpandak, Kabupaten Mojokerto. Dengan memanfaatkan platform digital, UMKM dapat meningkatkan visibilitas, jangkauan pasar, dan kesadaran merek mereka. Implementasi strategi pemasaran digital juga memberdayakan masyarakat lokal, memperluas pengetahuan mereka tentang pemasaran dan meningkatkan kualitas produk dan layanan UMKM. Dengan dukungan yang tepat dari berbagai pihak, upaya ini dapat memajukan perekonomian desa dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan.

### **C. KESIMPULAN**

Peningkatan Kesadaran Masyarakat Melalui kegiatan Pembinaan pada masyarakat, kami berhasil meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap berbagai isu dan masalah sosial yang ada di lingkungan sekitar. Kami telah mengadakan berbagai kegiatan penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan untuk memberikan pemahaman kepada masyarakat.

Keterlibatan Masyarakat. Selama Pembinaan pada masyarakat, kami mampu melibatkan masyarakat secara aktif dalam pelaksanaan berbagai proyek dan kegiatan. Kolaborasi antara kami sebagai mahasiswa dan masyarakat setempat



terjalin dengan baik, memungkinkan terciptanya sinergi dalam mencapai tujuan bersama.

Penyelesaian Masalah Melalui Pembinaan pada masyarakat, kami berhasil mengidentifikasi dan mencari solusi untuk berbagai masalah yang dihadapi oleh masyarakat. Mulai dari masalah lingkungan, pendidikan, kesehatan, hingga pembangunan infrastruktur, kami berupaya memberikan kontribusi nyata dalam menyelesaikan masalah-masalah tersebut. Pembangunan Kapasitas Selama Pembinaan pada masyarakat, kami juga mengembangkan kapasitas diri dan keterampilan melalui pengalaman lapangan yang intensif. Kami belajar untuk bekerja dalam tim, mengelola waktu dengan efektif, dan beradaptasi dengan kondisi lingkungan yang beragam.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

“Kepuhpandak, Kutorejo, Mojokerto,” Wikipedia bahasa Indonesia, ensiklopedia bebas. Mar. 11, 2020. Accessed: Jul. 01, 2023. [Online]. Available: [https://id.wikipedia.org/w/index.php?title=Kepuhpandak,\\_Kutorejo,\\_Mojokerto&oldid=16676272](https://id.wikipedia.org/w/index.php?title=Kepuhpandak,_Kutorejo,_Mojokerto&oldid=16676272).