

Penguatan Kapasitas UMKM Olahan Tepung Pisang melalui Peningkatan Pengelolaan Keuangan dan Produktivitas di Desa Merak Batin Kabupaten Lampung Selatan

Strengthening the Capacity of Banana Flour Processing MSMEs through Improved Financial Management and Productivity in Merak Batin Village South Lampung Regency

Depita Anggraini^{1*}, Zukryandry², Dea Rizki Widiani², Ailsa Azalia³, Prastya Atma Negara⁴

¹Program Studi Akuntansi Perpajakan Politeknik Negeri Lampung, Indonesia

²Program Studi Teknologi Pangan Politeknik Negeri Lampung, Indonesia

³Program Studi Pengembangan Produk Agroindustri Politeknik Negeri Lampung, Indonesia

⁴Program Studi Bisnis Digital Universitas Dharma Wacana Metro Lampung, Indonesia

*Email: depitaanggraini @polinela.ac.id

(Diterima 28-06-2026; Disetujui 03-09-2026)

ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) di Desa Merak Batin, Lampung Selatan bertujuan meningkatkan kapasitas pelaku UMKM olahan tepung pisang melalui penguatan pengelolaan keuangan dan peningkatan produktivitas usaha. Permasalahan utama mitra meliputi pencatatan keuangan yang belum terstruktur, efisiensi produksi yang rendah, serta keterbatasan pemasaran produk. Metode yang digunakan adalah pendekatan partisipatif melalui pelatihan dan pendampingan secara langsung kepada pelaku UMKM. Kegiatan difokuskan pada pencatatan keuangan sederhana, perhitungan biaya produksi, peningkatan efisiensi proses produksi, serta pengenalan pemasaran digital berbasis media sosial. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam pengelolaan usaha, khususnya dalam pencatatan keuangan, pengelolaan produksi, dan pemasaran digital. Program ini memberikan dampak positif dalam memperkuat kemandirian dan daya saing UMKM olahan tepung pisang di Desa Merak Batin.

Kata kunci: Tepung pisang, pengelolaan keuangan, pemasaran digital

ABSTRACT

This Community Service Program (PkM) in Merak Batin Village, South Lampung aims to strengthen MSME capacity in banana flour-based enterprises through financial management and productivity improvement. Key problems include unstructured financial recording, low production efficiency, and limited marketing capacity. The method used is a participatory approach through training and direct mentoring. Activities focus on simple financial recording, production cost calculation, production efficiency improvement, and introduction to digital marketing via social media platforms. The results show improved participant knowledge and skills in business management, particularly in financial recording, production processes, and digital marketing. This program contributes positively to strengthening the independence and competitiveness of banana flour MSMEs in Merak Batin Village. Keywords: Banana flour, MBG, Fishery products

Keywords: Banana flour, financial management, digital marketing

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam memperkuat ekonomi masyarakat desa. Salah satu potensi lokal yang dapat dikembangkan adalah pisang, yang dapat diolah menjadi berbagai produk bernilai tambah, termasuk tepung pisang. Pengembangan olahan tepung pisang tidak hanya meningkatkan diversifikasi produk pangan, tetapi juga membuka peluang usaha baru bagi masyarakat desa (Nirmagustina et al., 2024). Tepung pisang memiliki keunggulan dari sisi ketersediaan bahan baku lokal, biaya produksi yang relatif rendah, serta kandungan gizi yang baik seperti serat pangan yang bermanfaat bagi kesehatan tubuh (Z. Zukryandry et al., 2025). Di Desa Merak Batin, Lampung Selatan, pengembangan UMKM olahan tepung pisang masih menghadapi beberapa tantangan utama, khususnya dalam aspek pengelolaan keuangan dan produktivitas usaha. Banyak pelaku UMKM belum memiliki pencatatan keuangan yang sistematis, sehingga sulit untuk mengukur keuntungan secara akurat, mengendalikan biaya produksi, dan merencanakan

pengembangan usaha. Kondisi ini berdampak pada rendahnya efisiensi usaha serta terbatasnya kemampuan pelaku dalam mengambil keputusan bisnis yang berbasis data. Selain itu, aspek produktivitas juga menjadi perhatian penting dalam pengembangan UMKM olahan tepung pisang. Proses produksi yang belum terstandar menyebabkan hasil produksi kurang konsisten, baik dari segi kualitas maupun kuantitas. Hal ini berdampak pada daya saing produk di pasar lokal. Oleh karena itu, diperlukan pendampingan yang terarah untuk meningkatkan efisiensi proses produksi, penggunaan bahan baku, serta manajemen waktu kerja agar usaha dapat berjalan lebih optimal dan berkelanjutan.

Penguatan kapasitas pelaku UMKM melalui literasi keuangan menjadi salah satu pendekatan penting dalam pengembangan usaha. Pelatihan pencatatan keuangan sederhana, perhitungan biaya produksi, penetapan harga jual, serta pemisahan keuangan usaha dan pribadi menjadi aspek fundamental yang perlu diperhatikan. Penerapan sistem pencatatan yang baik akan membantu pelaku usaha dalam memantau arus kas, mengukur keuntungan, serta merencanakan ekspansi usaha secara lebih terukur (Afriansyah et al., 2022; Fitri et al., 2021). Selain aspek keuangan, peningkatan produktivitas juga dapat didorong melalui penerapan teknologi sederhana dalam proses produksi dan manajemen usaha. Efisiensi produksi dapat dicapai melalui pengaturan alur kerja yang lebih sistematis, pemanfaatan peralatan yang tepat guna, serta pengendalian kualitas produk secara konsisten. Upaya ini diharapkan dapat meningkatkan kapasitas produksi tanpa mengurangi kualitas produk olahan tepung pisang yang dihasilkan. Sejalan dengan perkembangan teknologi digital, pemasaran produk UMKM juga perlu diarahkan pada pemanfaatan media daring. Platform seperti media sosial dan marketplace dapat menjadi sarana efektif untuk memperluas jangkauan pasar produk olahan tepung pisang dari Desa Merak Batin. Strategi pemasaran digital tidak hanya meningkatkan visibilitas produk, tetapi juga membuka peluang penetrasi pasar yang lebih luas di luar wilayah desa (Sutarni et al., 2025).

Selain itu, aspek kemasan produk juga menjadi faktor penting dalam meningkatkan daya saing UMKM. Kemasan yang baik tidak hanya berfungsi sebagai pelindung produk, tetapi juga sebagai media komunikasi yang mencerminkan kualitas dan identitas produk. Desain kemasan yang informatif, menarik, dan ramah lingkungan dapat meningkatkan minat konsumen serta memperkuat citra produk di pasar (Belliza & Kusumawati, 2024).

Berdasarkan berbagai permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini difokuskan pada penguatan pengelolaan keuangan dan peningkatan produktivitas UMKM olahan tepung pisang di Desa Merak Batin, Lampung Selatan. Program ini diharapkan dapat meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam mengelola usaha secara lebih profesional, meningkatkan efisiensi produksi, serta memperluas akses pasar. Pada akhirnya, pengembangan ini diharapkan mampu mendorong kemandirian ekonomi masyarakat desa secara berkelanjutan.

BAHAN DAN METODE

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini menggunakan pendekatan partisipatif yang menempatkan mitra sebagai subjek utama dalam proses pengembangan usaha. Pendekatan ini menekankan keterlibatan aktif antara tim pelaksana PkM dan pelaku UMKM olahan tepung pisang di Desa Merak Batin, Lampung Selatan. Tim PkM berperan sebagai fasilitator yang memberikan pendampingan, pelatihan, dan penguatan kapasitas secara sistematis dan berkelanjutan. Program ini difokuskan pada penguatan pengelolaan keuangan dan peningkatan produktivitas usaha UMKM olahan tepung pisang. Mitra kegiatan dilibatkan secara langsung dalam seluruh tahapan program, mulai dari identifikasi permasalahan, perencanaan solusi, implementasi, hingga evaluasi hasil kegiatan. Pendekatan ini dirancang agar transfer pengetahuan dan keterampilan dapat berlangsung efektif serta sesuai dengan kebutuhan nyata di lapangan.

Dalam aspek pengelolaan keuangan, kegiatan PkM memberikan pelatihan pencatatan keuangan sederhana, pemisahan keuangan usaha dan pribadi, perhitungan biaya produksi, serta penetapan harga jual produk (Nurfatimah et al., 2024). Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan literasi keuangan pelaku UMKM agar mampu mengelola usaha secara lebih profesional dan terukur. Dengan adanya pencatatan keuangan yang baik, pelaku usaha dapat memahami kondisi arus kas dan tingkat keuntungan secara lebih akurat. Pada aspek produktivitas, kegiatan difokuskan pada peningkatan efisiensi proses produksi olahan tepung pisang. Tim PkM memberikan pendampingan terkait standar proses produksi, pengendalian kualitas bahan baku, serta pengaturan alur kerja agar lebih efektif. Selain itu, mitra juga diberikan pemahaman mengenai pentingnya konsistensi kualitas produk dalam menjaga daya saing di pasar lokal. Selain pelatihan teknis, kegiatan ini juga mencakup penguatan

kemampuan pemasaran produk. Mitra diberikan pendampingan dalam strategi pemasaran sederhana, termasuk pemanfaatan media digital untuk memperluas jangkauan pasar. Pemanfaatan platform digital diharapkan dapat membantu UMKM olahan tepung pisang menjangkau konsumen yang lebih luas serta meningkatkan daya jual produk. Kerangka pemecahan masalah disajikan dalam Gambar 1.



Gambar 1. Kerangka Pemecahan Masalah

Mitra kegiatan PkM adalah pelaku UMKM olahan tepung pisang di Desa Merak Batin, Lampung Selatan. Jumlah peserta yang terlibat dalam kegiatan ini sebanyak 20 orang yang dipilih berdasarkan kesediaan dan komitmen untuk mengikuti seluruh rangkaian kegiatan. Pemilihan peserta dilakukan melalui koordinasi dengan perangkat desa dan ketua kelompok usaha setempat dengan mempertimbangkan kesiapan dan potensi pengembangan usaha masing-masing peserta. Evaluasi kegiatan PkM dilakukan melalui tiga tahapan, yaitu evaluasi awal, evaluasi proses, dan evaluasi akhir. Evaluasi awal dilakukan untuk mengukur pemahaman awal peserta terkait pengelolaan usaha, khususnya dalam aspek keuangan dan produksi. Evaluasi ini menjadi dasar untuk menentukan tingkat kebutuhan pendampingan yang diperlukan. Evaluasi proses dilakukan selama kegiatan pendampingan berlangsung, khususnya pada saat penerapan materi pelatihan seperti pencatatan keuangan, pengelolaan produksi, dan penerapan strategi pemasaran. Tahap ini bertujuan untuk mengidentifikasi kendala yang dihadapi mitra serta memberikan solusi secara langsung selama proses implementasi. Evaluasi akhir dilakukan untuk menilai capaian program secara keseluruhan, termasuk peningkatan kemampuan peserta dalam mengelola keuangan dan meningkatkan produktivitas usaha. Hasil evaluasi ini digunakan untuk melihat efektivitas program serta potensi keberlanjutan usaha UMKM olahan tepung pisang di Desa Merak Batin. Pendekatan evaluasi ini diharapkan mampu memastikan bahwa pengetahuan dan keterampilan yang diberikan dapat diterapkan secara mandiri oleh mitra dalam kegiatan usaha sehari-hari (Arifin et al., 2022; Zukryandry et al., 2024).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini dilaksanakan di Desa Merak Batin, Kabupaten Lampung Selatan, dengan melibatkan pelaku UMKM olahan tepung pisang (Gambar 2). Kegiatan difokuskan pada penguatan pengelolaan keuangan dan peningkatan produktivitas usaha sebagai upaya meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha UMKM di tingkat desa. Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui pendekatan pelatihan, pendampingan, dan praktik langsung yang

disesuaikan dengan kebutuhan mitra. Kegiatan diawali *pre test* dilanjutkan dengan penyampaian materi mengenai pentingnya pengelolaan keuangan dalam usaha kecil. Materi yang diberikan mencakup pencatatan keuangan sederhana, pemisahan keuangan usaha dan pribadi, perhitungan biaya produksi, serta penentuan harga jual produk. Peserta diberikan pemahaman bahwa pengelolaan keuangan yang baik menjadi dasar dalam pengambilan keputusan usaha yang lebih rasional dan berkelanjutan. Selama kegiatan berlangsung, peserta menunjukkan antusiasme yang tinggi, terutama pada sesi diskusi dan latihan pencatatan transaksi usaha dan terakhir dilakukan *post test*.



Gambar 2. Kegiatan PkM

Selain aspek keuangan, kegiatan juga menitikberatkan pada peningkatan produktivitas usaha olahan tepung pisang. Tim PkM memberikan pendampingan terkait efisiensi proses produksi, pengaturan alur kerja, serta pengendalian kualitas produk. Peserta dilatih untuk memahami pentingnya konsistensi dalam proses produksi agar menghasilkan produk yang memiliki kualitas seragam dan sesuai standar pasar. Pendampingan ini dilakukan secara langsung melalui praktik sederhana yang dapat diterapkan dalam kegiatan usaha yang dilakukan sehari-hari.

Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta terkait pengelolaan usaha. Sebelum kegiatan, sebagian besar pelaku UMKM belum melakukan pencatatan keuangan secara terstruktur. Setelah mengikuti pelatihan, peserta mulai mampu mencatat pemasukan dan pengeluaran usaha secara lebih sistematis. Perubahan ini menunjukkan adanya peningkatan literasi keuangan yang berdampak pada kemampuan peserta dalam mengelola usaha secara lebih terarah. Pada aspek produktivitas, peserta juga menunjukkan peningkatan pemahaman dalam mengelola proses produksi. Peserta mulai memahami pentingnya efisiensi penggunaan bahan baku, waktu produksi, serta pengaturan kerja yang lebih sistematis. Hal ini berimplikasi pada peningkatan kualitas produk dan potensi peningkatan kapasitas produksi dalam skala usaha kecil. Selain pelatihan teknis, tim PkM juga memberikan pengenalan terkait strategi pemasaran produk berbasis digital. Peserta diperkenalkan dengan pemanfaatan media sosial seperti Tik Tok, WhatsApp, Facebook, dan Instagram sebagai sarana promosi produk. Meskipun masih pada tahap dasar, kegiatan ini memberikan wawasan baru bagi pelaku UMKM mengenai pentingnya pemasaran digital dalam memperluas jangkauan pasar.

Menurut Rusnendar et al. (2024), pemanfaatan media digital dalam pemasaran produk UMKM mampu meningkatkan akses pasar secara signifikan karena tidak dibatasi oleh ruang dan waktu. Hal ini relevan dengan kondisi UMKM di Desa Merak Batin yang selama ini masih mengandalkan pemasaran secara langsung di lingkungan sekitar. Pelatihan pengenalan pemasaran digital, pelaku usaha memiliki peluang untuk memperluas pasar dan meningkatkan penjualan secara bertahap (A. F. Zukryandry & Hidayat, 2021). Kegiatan PkM ini memberikan dampak positif terhadap peningkatan kapasitas pelaku UMKM olahan tepung pisang di Desa Merak Batin. Peningkatan terjadi pada aspek pengelolaan keuangan, efisiensi produksi, serta pemahaman dasar pemasaran digital. Hasil ini menunjukkan bahwa pendampingan yang terarah dan berbasis kebutuhan mitra mampu mendorong peningkatan kualitas usaha secara berkelanjutan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Hasil kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) di Desa Merak Batin, Lampung Selatan menunjukkan adanya peningkatan kapasitas pelaku UMKM olahan tepung pisang, khususnya pada aspek pengelolaan keuangan dan produktivitas usaha. Peserta mampu memahami pentingnya pencatatan keuangan sederhana, pemisahan keuangan usaha dan pribadi, serta perhitungan biaya produksi dan penetapan harga jual secara lebih sistematis. Selain itu, terjadi peningkatan pemahaman dalam aspek produktivitas usaha, terutama terkait efisiensi proses produksi dan pengendalian kualitas produk. Peserta juga memperoleh pengetahuan dasar mengenai pemasaran digital melalui media sosial seperti WhatsApp, Facebook, dan Instagram sebagai sarana untuk memperluas jangkauan pasar. Kegiatan ini memberikan dampak positif terhadap peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan kesiapan pelaku UMKM dalam mengembangkan usaha secara lebih terstruktur dan berkelanjutan.

Saran

Pelaku UMKM di Desa Merak Batin diharapkan dapat terus mengembangkan kemampuan dalam pengelolaan keuangan melalui pencatatan yang konsisten dan teratur agar dapat memantau perkembangan usaha secara akurat. Selain itu, diperlukan pendampingan lanjutan yang lebih intensif, terutama dalam penerapan manajemen produksi yang lebih efisien dan terstandar. Pelaku usaha juga disarankan untuk memperluas jaringan pemasaran melalui kolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah desa, koperasi, dan platform digital, guna meningkatkan daya saing produk olahan tepung pisang. Penguatan kapasitas melalui pelatihan berkelanjutan menjadi faktor penting dalam memastikan keberlanjutan usaha dan peningkatan pendapatan masyarakat desa.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan PkM ini merupakan hibah pendanaan DIPA Politeknik Negeri Lampung Tahun 2026. Tim PkM mengucapkan terima kasih khususnya kepada Ketua UMKM dan seluruh anggota yang telah memberikan kesempatan berbagi informasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Afriansyah, A., Kembauw, E., Munajat, M., Marni, S., Sari, F. P., Fitri, A., Bintariningtyas, S., Lastinawati, E., Jumri, J., Raharti, R., Kusnadi, I. H., Darmawan, A., Sembada, A. A., & Dahlia, A. B. (2022). Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian. In S. Suwandi (Ed.), *Eureka Media Aksara*. Eureka Media Aksara.
- Arifin, O., Kania, D. W., Fitri, A., & Enggar Dwi Cahyo. (2022, November 15). Pelatihan Digital Marketing Sebagai Upaya Promosi Produk Kampung Kakao Di Desa Sungai Langka. *Prosiding Seminar Nasional Penerapan IPTEKS*. <https://jurnal.polinela.ac.id/SEMTEKS>
- Belliza, A., & Kusumawati, N. (2024). The Influence of Visual Attributes in Packaging Design on Generation Z's Dessert Snack Purchasing Decision. *Journal of Consumer Studies and Applied Marketing*, 2(1), 57–74. <https://doi.org/10.58229/jcsam.v2i1.175>
- Fernando, R., & Asrol, M. (2025). Influence of Consumer Perception and Packaging Design on the Increase of Consumer Satisfaction with Packaged Drinking Water. *Jurnal Ilmiah Global Education*, 6(3), 1298–1313. <https://doi.org/10.55681/jige.v6i3.3943>

- Fitri, A., Zukryandry, Z., Kusmaria, K., Ermaya, D., Anggraini, D., Wijaya, L. R. P., Arifin, O., & Widiyani, D. P. (2021). Pengolahan Dan Digital Marketing Gula Kelapa Bagi Kelompok Wanita Tani Kecamatan Ketapang Lampung Selatan. *Alamtana: Jurnal Pengabdian Masyarakat UNW Mataram*, 2(2), 56–61.
- Nirmagustina, D. E., Hidayat, B., & Zukryandry, Z. (2024). Karakteristik Fisik dan Kandungan Gizi Tepung Pisang Lokal Lampung dengan Metode Perebusan. *Jurnal Agroteknologi*, 18(01), 1–13.
- Nurfatimah, S. N., Wiharno, H., & Syarifudin, S. (2024). Pelatihan Pengelolaan Keuangan Untuk Mendukung Pengembangan Usaha di Desa Kasturi Kabupaten Kuningan. *Abdimas Galuh*, 6(2), 979–987.
- Nusi, C., Gobel, L. V., & Hasan, K. K. (2025). Pemanfaatan Digital Marketing dalam Meningkatkan Penjualan Produk UMKM Limaya di Kelurahan Molosipat Kabupaten Gorontalo. *JIMB*, 8(2). <https://doi.org/10.37479/JIMB.V8I2.34854>
- Rusnendar, E., Musadat, I. A., & Pramayuda, A. (2024). Pemanfaatan Digital Marketing Dalam Pengembangan Pemasaran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM). *In Search*, 23(1), 195–198. <https://doi.org/10.37278/insearch.v23i1.1037>
- Sutarni, S., Marlinda, A., Dita, P., Fadila, M. S., Rini, D., Tunjung, A., Dayang, B., Intan Andya, B., Fitriani, F., & Annisa, F. (2025). *Pemasaran Hasil Pertanian*. Literasi Nusantara.
- Zukryandry, A. F., & Hidayat, B. (2021). Nilai tambah dan sikap konsumen produk brownies berbahan baku tepung ubi kayu tinggi protein. *Agrimor*, 6(2), 53–59.
- Zukryandry, Arifin, O., Fitri, A., Nur Fanti, F., Raey Fitri, A., & Fathin Abdul Alim, M. (2024). Pelatihan Pengemasan Produk Untuk Mendukung Digitalisasi Pemasaran pada Kelompok Penyandang Disabilitas Desa Suak Lampung Selatan. *Abdimas Galuh*, 6(2), 2467–2473. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.25157/ag.v6i2.16177>
- Zukryandry, Z., Vidyarini, A., Firdawati, F., & Fitri, A. (2025). Development of brownies substituted with modified banana flour towards sensory properties and nutritional content as alternative supplementary food for pregnant women. *Amerta Nutrition*, 9(4), 698–709.