

PENGUATAN PRODUKSI DAN PEMASARAN MELALUI PLATFORM MEDIA SOSIAL PADA USAHA SALE PISANG JA3R DI DESA PUDAK

Nurhayani¹, Syamsurijal Tan², Haryadi³, Rosmeli⁴, Musnaini⁵, Novita Ekasari⁶

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Jambi

¹nurhayani@unja.ac.id, ²syamsurijal_tan@unja.ac.id, ³haryadi.fe@unja.ac.id,

⁴musnaini@unja.ac.id, ⁵rosmeli@unja.ac.id, ⁶novitaekasari@unja.ac.id

Abstract

The JA3R banana sale business is one of the businesses located in RT 01 Pudak Village, Kumpeh Ulu District, Muaro Jambi Regency, Jambi Province. Although the banana sale business has been established for a long time, in its marketing it does not yet have a Google Business account to facilitate marketing with a wide reach and as a medium for customers to search for relevant products or services. On the other hand, the JA3R banana sale business in the production process, the drying stage is a key stage that determines the quality and durability of the product. The purpose of this community service is to increase production by using a digital marketing platform and focusing on the revitalization of the greenhouse as a place for drying bananas. The community service was carried out on August 28, 2025. The community service ran smoothly, partners worked together and actively during the community service implementation so that the goals that had been set were achieved. Business partners are now not only found by local customers through IG and Google Business, but have also succeeded in expanding their market reach outside the region. The key innovation in the form of implementing a greenhouse as a drying tool has overcome the fundamental problem of dependence on the weather, while ensuring product quality, consistency, and hygiene.

Keywords: social media; banana sale

Abstrak

Usaha sale pisang JA3R adalah salah satu usaha yang berada di RT 01 Desa Pudak Kecamatan Kumpeh Ulu Kabupaten Muaro Jambi Provinsi Jambi. Usaha sale pisang walaupun sudah lama berdiri namun dalam pemasarannya belum memiliki akun Google Bisnis untuk memudahkan pemasaran dengan jangkauan yang luas dan sebagai media bagi pelanggan mencari produk atau layanan yang relevan. Di sisi lain usaha sale pisang JA3R di dalam proses produksi tahapan penjemuran merupakan tahapan kunci yang menentukan kualitas dan daya tahan produk. Tujuan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan produksi dengan menggunakan platform pemasaran digital dan fokus pada revitalisasi green house sebagai tempat penjemuran pisang. Pengabdian di laksanakan 28 Agustus 2025. Pengabdian berjalan dengan lancar mitra bekerja sama dan aktif di saat dilaksanakannya pengabdian sehingga tercapai tujuan yang telah ditetapkan. Mitra usaha kini tidak hanya ditemukan oleh pelanggan lokal melalui IG dan Google Bisnis, tetapi juga berhasil memperluas jangkauan pasar hingga ke luar daerah. Inovasi kunci berupa penerapan greenhouse sebagai alat pengering telah mengatasi masalah fundamental ketergantungan pada cuaca, sekaligus menjamin kualitas, konsistensi, dan higienitas produk.

Kata kunci: Media sosial; Sale Pisang

PENDAHULUAN

Desa Pudak merupakan sebuah Desa yang terdapat di Kumpeh Ulu, Kabupaten Muaro Jambi, Provinsi Jambi dengan luas wilayahnya 16,54 km² dengan jumlah penduduk sebanyak 5.905 jiwa pada tahun 2023. Dengan berkembangnya zaman maka kreativitas dan permintaan konsumsi juga akan meningkat, sehingga menguntungkan bagi pelaku UMKM. Usaha Mikro Kecil Menengah secara umum dalam dunia ekonomi yang merujuk kepada usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh Undang-Undang No 8 (Sulaeman, 2023). Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah menjadi agenda krusial dalam pembangunan ekonomi nasional, mengingat perannya yang fundamental sebagai penyedia lapangan kerja, sumber pendapatan, dan pilar ketahanan ekonomi, terutama di masa perubahan dan dinamika lingkungan global. Di negara-negara berkembang, UMKM terbukti efektif dalam mendistribusikan pendapatan, mengurangi kemiskinan, dan memajukan ekonomi pedesaan (Dahlan, 2017; Lani & Razali, 2022; Nasution et al., 2024). Desa Pudak, yang terletak di Kecamatan Kumpeh Ulu, Kabupaten Muaro Jambi, merupakan wilayah strategis sebagai desa penyangga Kota Jambi, dengan luas wilayah 16,54 km² dan jumlah penduduk 5.905 jiwa pada tahun 2023. Sebagai salah satu Desa Laboratorium Terpadu Universitas Jambi, Desa Pudak memiliki potensi besar, dengan kurang lebih 80 unit UMKM yang bergerak di bidang makanan (Setiawan et al., 2019), menjadikannya lokasi ideal untuk implementasi Tri Dharma Perguruan Tinggi, khususnya di bidang pemberdayaan masyarakat.

Salah satu UMKM unggulan di Desa Pudak adalah sale pisang “JA3R” yang didirikan pada tahun 2010 oleh Bapak Jancik dan Ibu Ana. Usaha ini telah berkembang secara signifikan, memanfaatkan ketersediaan bahan baku pisang Serawak lokal dari Kumpeh Ilir dan memiliki tenaga kerja yang berasal dari lingkungan sekitar. Produk sale pisang “JA3R” memiliki daya tahan hingga 2 bulan dan telah berhasil menembus pasar modern, dipasarkan tidak hanya di toko konvensional di sekitar Jambi

(Sengeti, Sabak, Bulian) dan Candi Muaro Jambi, tetapi juga di ritel modern ternama seperti JAMTOS, Trona, Tropy Mart, Meranti, dan Mendala Mart (Ekasari et al., 2022). Mitra juga telah menjaga konsistensi kualitas dan memiliki label halal, yang menegaskan kelayakan dan kebersihan produk.



Gambar 1. Kunjungan Awal Ke Mitra Sebelum Pengabdian di Lakukan

Meskipun telah mencapai ekspansi pasar yang baik, usaha sale pisang “JA3R” menghadapi dua permasalahan krusial yang mendesak untuk diselesaikan. Pertama, di tengah era digital, usaha ini belum memiliki platform pemasaran daring (Instagram dan Google Bisnis). Keterbatasan promosi yang hanya mengandalkan titipan toko, pameran, dan informasi dari mulut ke mulut, menghambat peningkatan visibilitas, jangkauan pasar, dan peringkat bisnis, padahal pemanfaatan teknologi digital merupakan kunci efisiensi dan ekspansi pasar modern (Nuraeni et al., 2022; Sadikin et al., 2022). Kedua, proses produksi sangat rentan terhadap kondisi cuaca karena *Greenhouse* yang dimiliki sudah tidak berfungsi. Tahapan penjemuran pisang adalah tahap kunci yang menentukan kualitas. Kerusakan atap dan dinding pada *Greenhouse* menyebabkan proses penjemuran masih manual, mengakibatkan kerugian signifikan, seperti kerugian tiga juta rupiah pada tahun 2024 akibat pisang yang dijemur terkena air hujan.

Oleh karena itu, urgensi dan rasionalisasi kegiatan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan kemandirian dan daya saing UMKM sale pisang “JA3R” melalui integrasi teknologi digital dan peningkatan efisiensi produksi. Tujuan pengabdian ini adalah memberikan pendampingan dalam pembuatan akun Instagram dan Google Bisnis serta melakukan revitalisasi *Greenhouse*. Ini sejalan dengan fokus pengabdian masyarakat era MBKM di bidang teknologi digital yang

ditetapkan dalam Renstra, RIP, dan LPPM Universitas Jambi, sekaligus mendukung IKU 2 dan IKU 3 yang melibatkan proyek mahasiswa di desa dan kolaborasi dosen-mahasiswa dalam pengabdian. Rencana pemecahan masalah (Solusi) yang diusulkan adalah Pendampingan Pemasaran Digital (membuat dan melatih penggunaan akun IG dan Google Bisnis) untuk meningkatkan jangkauan dan omzet, serta Revitalisasi *Greenhouse* untuk memastikan proses produksi yang berkelanjutan, efisien, terlindungi dari cuaca dan kotoran, serta meningkatkan kapasitas produksi skala besar. Kegiatan ini diharapkan dapat menciptakan pertumbuhan usaha yang berkelanjutan, berbasis teknologi, dan menjadi model praktik terbaik bagi UMKM lain di Desa Pudak, yang pada akhirnya memberikan kontribusi nyata terhadap pengembangan ilmu pengetahuan dan pemberdayaan ekonomi daerah.

METODE

Rancangan kegiatan pengabdian ini menggunakan pendekatan kolaboratif dan aplikatif, dilaksanakan melalui tiga tahap utama: Tahap Persiapan, Tahap Pelaksanaan, dan Tahap Evaluasi/Monitoring. Khalayak sasaran utama kegiatan ini adalah pemilik dan karyawan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sale pisang "JA3R" di Desa Pudak, Kecamatan Kumpeh Ulu. Pemilihan khalayak sasaran dilakukan berdasarkan hasil survei awal dan analisis situasi yang mengidentifikasi adanya dua permasalahan prioritas, yaitu ketiadaan platform pemasaran digital dan tidak berfungsinya sarana produksi (*greenhouse*). Keterlibatan aktif mitra, termasuk penyediaan ruang fisik dan kesediaan untuk berkoordinasi pasca-kegiatan, menjadi prasyarat kelancaran pelaksanaan.

Rancangan Kegiatan dan Pelaksanaan, tahap persiapan diawali dengan survei awal untuk mengidentifikasi permasalahan secara detail di lokasi mitra. Dilanjutkan dengan perencanaan komprehensif yang mencakup penyusunan jadwal kegiatan, penentuan metode pelaksanaan (penyampaian materi, diskusi, pelatihan), dan desain instrumen evaluasi. Tahap ini juga mencakup koordinasi intensif dengan mitra untuk menjamin kelancaran kolaborasi. Berikutnya tahap pelaksanaan yang

diilakukan dengan metode diskusi dan praktik langsung. Penyampaian Materi dan Diskusi. Fokus pada penguatan pemahaman-mengenai urgensi dan manfaat platform pemasaran digital (Instagram dan Google Bisnis) serta peningkatan pemahaman terkait efisiensi penguatan produksi sale pisang. Sesi diskusi dibuka untuk memfasilitasi tanya jawab dan penyesuaian materi dengan kondisi aktual mitra. Pelatihan dan Implementasi. Dilakukan secara praktikal, mencakup pendampingan intensif dalam pembuatan dan pengelolaan akun media sosial (Instagram dan Google Bisnis). Selain itu, pelatihan diikuti dengan kegiatan Revitalisasi *Greenhouse* yang dilakukan secara kolaboratif antara tim pengabdian (dosen dan mahasiswa) dengan mitra usaha.

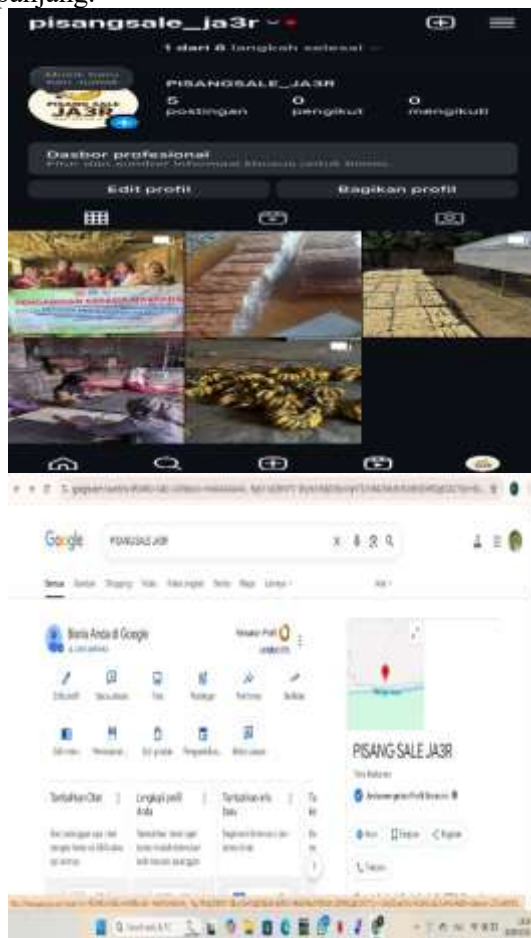
Bahan dan alat yang digunakan dalam kegiatan ini terbagi menjadi dua focus yaitu aplikasi Digital(Akun *e-mail* Google, aplikasi Instagram, dan platform Google Bisnis Profile) untuk mendukung pelatihan pemasaran. Revitalisasi *Greenhouse*: Meliputi material bangunan yang diperlukan untuk perbaikan, seperti penggantian atap dan dinding *greenhouse* yang rusak.

Disain alat dalam konteks ini adalah Revitalisasi *Greenhouse* yang sudah ada. Rancangan revitalisasi berfokus pada perbaikan struktural (atap dan dinding) agar *greenhouse* berfungsi kembali sebagai sarana penjemuran yang efisien dan profesional. Kinerja yang diharapkan dari alat yang direvitalisasi Adalah 1) Perlindungan. Mampu melindungi pisang dari air hujan dan debu/kotoran, sehingga mencegah kerugian produksi, 2) Efisiensi dan Skala. Memungkinkan proses penjemuran pisang berjalan tanpa gangguan cuaca, meningkatkan efisiensi produksi, dan memfasilitasi penjemuran dalam skala besar, 3) Estetika. Memberikan kesan profesional dan bernilai estetika pada proses produksi mitra.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada tanggal 28 Agustus 2025 di RT 01 Desa Pudak Kumpeh Ulu di rumah pemilik usaha Sale JA3R. Kegiatan pengabdian diikuti oleh anggota yang terdiri dari pemilik usaha dan keluarga, pemilik usaha adalah Jancik. Tahap awal ini bertujuan memberikan

pemahaman mendalam kepada mitra mengenai pentingnya pemasaran melalui google bisnis sebagai upaya meningkatkan pendapatan usaha. Kegiatan pengabdian masyarakat yang berfokus pada penguatan produksi dan pemasaran digital Usaha Sale Pisang JA3R di Desa Pudak telah berhasil menciptakan transformasi signifikan dalam operasional dan jangkauan pasar mitra. Hasil kegiatan ini terbagi menjadi *output* konkret dan *outcome* berdampak jangka panjang.



Gambar 2. Akun IG dan akun Google Bisnis Mitra

Capaian terbesar dalam digitalisasi adalah aktivasi dan verifikasi profil IG Google Bisnis (sekarang Google Business Profile) Sale Pisang JA3R. Usaha kini memiliki titik lokasi yang akurat di Google Maps, memudahkan pelanggan lokal dan pendatang untuk menemukan lokasi fisik dan kontak usaha. Profil ini telah diisi lengkap dengan jam operasional, foto produk berkualitas, dan

deskripsi yang menarik, yang secara langsung berdampak pada peningkatan visibilitas lokal di hasil pencarian Google.



Gambar 3. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Dalam usaha Sale Pisang JA3R, transisi dari metode pengeringan tradisional ke penggunaan *greenhouse* adalah langkah maju yang esensial dalam upaya penguatan produksi. *Greenhouse*, tidak berfungsi sebagai tempat menanam, melainkan sebagai alat pengering tenaga surya (solar dryer) yang modern dan terkontrol. Fungsi utamanya adalah mengatasi kelemahan mendasar dari penjemuran di ruang terbuka. Secara tradisional, proses pengeringan sangat bergantung pada cuaca cerah; satu kali hujan atau hari mendung dapat merusak produksi. Dengan *greenhouse*, risiko ini

dihilangkan. Struktur transparan tersebut memerangkap panas matahari melalui efek rumah kaca, memungkinkan suhu di dalamnya meningkat signifikan dan stabil. Peningkatan suhu ini mempercepat penguapan air dari irisan pisang, yang secara dramatis memperpendek waktu pengeringan.

Greenhouse juga menjamin kualitas dan higienitas produk. Pisang sale terlindungi sepenuhnya dari debu, serangga, dan kontaminan lainnya yang sering menempel saat dijemur di luar. Perlindungan ini memastikan bahwa produk akhir lebih bersih, lebih aman, dan memiliki masa simpan yang lebih panjang. Singkatnya, *greenhouse* memberikan kontrol penuh atas proses pengeringan. Hal ini menghasilkan konsistensi produk yang lebih baik, di mana setiap irisan pisang memiliki kadar air yang seragam. Peningkatan kualitas dan efisiensi produksi inilah yang menjadi fondasi kuat bagi Sale Pisang JA3R untuk bersaing dan meningkatkan rangking bisnis di pasar.



Gambar 4. . Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada Penguatan Produksi dan Pemasaran Usaha Sale Pisang JA3R di Desa Pudak, Muaro Jambi, telah berhasil menjadi katalisator bagi transformasi bisnis lokal. Secara pemasaran, aktivasi dan optimalisasi Google Bisnis yang dipadukan dengan strategi aktif di media sosial terbukti mampu

mendongkrak visibilitas. Mitra usaha kini tidak hanya ditemukan oleh pelanggan lokal melalui IG dan Google Bisnis, tetapi juga berhasil memperluas jangkauan pasar hingga ke luar daerah. Inovasi kunci berupa penerapan *greenhouse* sebagai alat pengering telah mengatasi masalah fundamental ketergantungan pada cuaca, sekaligus menjamin kualitas, konsistensi, dan higienitas produk. Peningkatan efisiensi ini menjadi dasar bagi peningkatan kapasitas produksi. Sale Pisang JA3R memiliki aset dan keterampilan untuk mengelola branding dan pemasaran mitra secara mandiri, menjamin keberlanjutan bisnis di era ekonomi digital. Dengan fondasi produksi yang stabil dan saluran pemasaran yang efektif, usaha ini di harapkan siap bersaing dalam dunia usaha.

REFERENSI

- Dahlan, M. (2017). PERAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT DALAM PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM). *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol 1. No, 1–6.
- Ekasari, N., Syarif, A., Edward, E., Machpuddin, A., & Chairunnisa, F. (2022). Optimalisasi Proses Produksi Sebagai Sarana Peningkatan Hasil Produksi Keripik Pisang Sale JA3R di Desa Pudak Kecamatan Kumpeh Ulu Kabupaten Muaro Jambi. *Jurnal Inovasi, Teknologi Dan Dharma Bagi Masyarakat*, 4(1), 12–15. <https://doi.org/10.22437/jitdm.v4i1.19538>
- Lani, O. P., & Razali, G. (2022). Penguatan Komunikasi Pemasaran Dalam Sosialisasi Terhadap UMKM di Kota Pekanbaru. *Jurnal Masyarakat Berwawasan*, VI 1. No 2.
- Nasution, M. A., Dirbawanto, N. D., & -Rossevelt, F. A. (2024). Penerapan Manajemen Strategi Dalam Upaya Optimalisasi Pendapatan Kelompok Binaan Dinas Koperasi UKM, Perindustrian & Perdagangan Kota Medan. *Journal Of Human And Education (JAHE)*, 4(4), 863–869. <https://doi.org/10.31004/jh.v4i4.1282>
- Nuraeni, A., Iman, B., Hidayat, A., Teknik, F., Langlangbuana, U., & Langlangbuana, U. (2022). DIGITALISASI KNOWLEDGE

- SHARING DAN REBRANDING UMKM.
Jurnal Pengabdian Tri Bhakti, 4(2), 127–132.
- Sadikin, T., Bramasto, A., Anggadini, S. D., Langlangbuana, U., & Indonesia, U. K. (2022). Penggunaan modifikasi dan promosi produk pada pengusaha catering di kecamatan antapani kota bandung. *Jurnal Pengabdian Tri Bhakti*, 4(2), 66–71.
- Setiawan, D., Utomo, P. E. P., & Fitri, L. E. (2019). Peningkatan Daya Saing Ukm Industri Kreatif Sebagai Salah Satu Produk Unggulan Daerah Desa Pudak Kabupaten Muaro Jambi Dalam Memasuki Era Mea. *Seminar Nasional*, 1(1), 9–22.
- Sulaeman. (2023). PERBANDINGAN TINGKAT PENDAPATAN UMKM DI MASA PANDEMI DAN PASCA COVID-19 (Studi Kasus Di Objek Wisata Loang Baloq Kota Mataram). *Jurnal Ekonomi Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, Vol 2. No, 13.