
PKM PENINGKATAN KAPASITAS DAN KUALITAS PRODUKSI KUE BOLEN PISANG RAJA "NONA PERRY" BERBASIS *GREEN ECONOMY*

Sujani¹, Rena Febrita Sarie², Muharom³

¹Universitas Wijaya Putra

² Universitas Wijaya Putra

³ Universitas Wijaya Putra

Email: sujani@uwp.ac.id , renafebritasarie@uwp.ac.id , muharom@uwp.ac.id

Abstrak

Mitra PKM ini adalah Ibu Popy Dwi Novitasari dan Ibu Feri Retno Nurhayati. Pemilik usaha kue bolen pisang raja "Nona Perry" diambil dari kedua nama tersebut. Usaha tersebut di jalan Lempung Baru No 1, Lontar Kecamatan Sambikerep, Surabaya Jawa Timur, 60185. **Prioritas permasalahan** yaitu: 1) Belum ada pengelolaan penyimpanan bahan baku pisang raja untuk produksi yang baik 2) Inkonsistensi produksi karena produksi masih terbatas pada pesanan, 3) Belum ada diversifikasi produk, Kue Bolen "Nona Perry" hanya mempunyai 2 variasi rasa yaitu rasa coklat dan keju, 4) Belum ada pembrandingan, walaupun sudah ada merk "Nona Perry" untuk produk bolen tersebut tetapi penguatan brand image "Nona Perry" masih perlu ditingkatkan. 5) Segmen Pasar masih terbatas pada pesanan para kolega dan teman sejawat, 6) Belum adanya promosi secara masif hanya terbatas pada grup WA dan Instagram. 7) Mitra masih minim pengetahuan tentang modal kerja dan perhitungan laba rugi, 8) Tenaga kerja yang keluar masuk, 9) Mitra masih minim pengetahuan tentang pengolahan limbah produksi dan *green economy*, 10) Mitra masih minim pengetahuan untuk berinovasi tentang pengolahan produksi lanjutan. Luaran yang ditargetkan (1) laporan kemajuan dan laporan akhir; (2) video kegiatan; (3) poster kegiatan PKM tersertifikasi Hak Cipta, (4) Konferensi Nasional ke-11 PKM-CSR tahun 2025.

Kata Kunci : Kewirausahaan, Produksi, Pemasaran, *Green Economy*

PENDAHULUAN

Mitra PKM ini adalah Ibu Popy Dwi Novitasari dan Ibu Feri Retno Nurhayati. Pemilik usaha kue bolen pisang raja "Nona Perry" diambil dari kedua nama tersebut. Usaha tersebut di jalan Lempung Baru No 1, Lontar Kecamatan Sambikerep, Surabaya Jawa Timur, 60185. Usaha tersebut didirikan tahun 2023 merupakan usaha sampingan karena sebelumnya mereka adalah karyawan

Perusahaan swasta. Seiring dengan tingginya minat Masyarakat Surabaya terhadap kuliner maka permintaan Kue Bolen Pisang Raja Nona Perry ini terus meningkat. Namun demikian dengan keterbatasan alat produksi dan pemahaman manajemen yang masih sederhana maka peningkatan kapasitas dan kualitas produksi masih belum optimal. Kue Bolen Pisang Raja "Nona Perry" adalah salah satu kategori UMKM yang mempunyai beberapa aspek permasalahan yaitu 1)

Peningkatan Kuantitas Produk Selama ini mitra hanya terbatas pada pesanan pada proses produksinya, Terbatasnya Kapasitas Produksi, pelaku usaha masih menggunakan peralatan produksi yang sederhana dan kurang memadai, sehingga jumlah produksi yang dapat dihasilkan dalam sehari sangat terbatas. Kurangnya ruang produksi yang memadai juga menjadi hambatan dalam meningkatkan kapasitas produksi secara signifikan. Kestabilan produksi kue bolen pisang sangat bergantung pada pasokan bahan baku berkualitas, seperti pisang yang matang sempurna, tepung berkualitas tinggi, serta mentega premium. Namun, fluktuasi harga dan ketersediaan bahan baku sering kali menjadi kendala utama. Minimnya penggunaan teknologi modern menyebabkan efisiensi produksi menjadi rendah dan waktu pengerjaan lebih lama. (Sarie et al., 2023) Alat pemrosesan yang masih manual juga dapat meningkatkan tingkat kesalahan produksi dan memperlambat produktivitas secara keseluruhan.. untuk itu dengan pemberian pelatihan dan pengetahuan tentang proses produksi dan bantuan TTG dengan Kapasitas produksi yang lebih besar diharapkan target peningkatan kuantitas dapat tercapai. **2) Peningkatan level keberdayaan mitra: Aspek Manajemen** Akses pasar yang masih terbatas serta kurangnya strategi pemasaran digital menjadi kendala dalam memperluas jangkauan pemasaran produk kue bolen pisang “Nona Perry”. Pemasaran konvensional seperti penjualan langsung di toko atau melalui jaringan pelanggan tetap telah menyebabkan peluang ekspansi ke pasar yang lebih luas, baik dalam skala regional, maupun nasional. Keterbatasan dalam memanfaatkan platform digital dan e commerce membuat produk sulit bersaing dengan merk bolen lain yang sudah ternama.

Adapun **Prioritas permasalahan** yaitu: Bidang Produksi: 1) Belum ada pengelolaan penyimpanan bahan baku pisang raja untuk produksi yang baik 2) Inkonsistensi produksi karena produksi masih terbatas pada pesanan, 3) Belum ada diversifikasi produk, Kue Bolen “Nona Perry” hanya mempunyai 2 variasi rasa yaitu rasa coklat dan keju, 4) Belum ada pembrandingan, walaupun sudah ada merk “Nona Perry” untuk produk bolen

tersebut tetapi penguatan brand image “Nona Perry” masih perlu ditingkatkan. Bidang Pemasaran: 5) Segmen Pasar masih terbatas pada pesanan para kolega dan teman sejawat, 6) Belum adanya promosi secara masif hanya terbatas pada grup WA dan Instagram. Bidang Manajemen: 7) Mitra masih minim pengetahuan tentang modal kerja dan perhitungan laba rugi, 8) Tenaga kerja yang keluar masuk, 9) Mitra masih minim pengetahuan tentang pengolahan limbah produksi dan *green economy*, 10) Mitra masih minim pengetahuan untuk berinovasi tentang pengolahan produksi lanjutan.

Urgensi pelaksanaan PKM ini adalah pemberdayaan UMKM berbasis *green economy* sebagai pemulihan UMKM untuk mendorong pengembangan dan peningkatan nilai tambah usaha dalam rangka pertumbuhan ekonomi rakyat kecil. **Tujuan Kegiatan PKM** ini adalah membantu mitra untuk: 1) Meningkatkan kapasitas dan kualitas produksinya, 2) Meningkatkan konsistensi produknya, 3) Mengembangkan strategi pemasaran dan market share yang lebih luas, 3) Meningkatkan pengetahuan mitra tentang permodalan dan laporan rugi-laba, 4) Meningkatkan pengetahuan tentang pengelolaan limbah produksi dan inovasi produk yang berbasis pada *green economy*. Keempat tujuan tersebut merupakan bentuk transformasi pendidikan tinggi dengan ketercapaian **IKU-2** (mahasiswa mendapatkan pengalaman di luar kampus), **IKU-3** (dosen berkegiatan di luar kampus) dan **IKU-5** (hasil kerja dosen digunakan oleh masyarakat). **Fokus** utama Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat 2025 yaitu berbasis **green economy** Kegiatan yang akan dilakukan diharapkan dapat menjadi role model bagi khususnya UMKM sejenis maupun masyarakat pada umumnya. **Luaran** yang ditargetkan adalah tersedianya 1) Chest freezer rsa cf 110 new, 2) Trolley bakery 10 susun 40x30cm, 3) GETRA Gas Baking Oven RFL-13GD / RFL 13 GD / RFL13GD, 4) Loyang Kue Bolen 30x30x4cm, 5) Blender Philips Plastik Jar HR 2115 Bundling Chopper HR2939 6) MIXER ROTI MESIN PENGADUK ADONAN KAPASITAS 5 KG 15 LITER GM-B15 GOMESIN. 7) Adanya diversifikasi produk dengan menambah varian

sebesar 35% yaitu bolen rasa tape, strawberry, blueberry, mocca, vanila dan durian. 8) Pembrandingan premium atau pemberian branding berdasarkan pesanan untuk resale sebesar 25%. 9) Segmen pasar yang lebih luas yaitu pasar tradisional dan perkantoran dan kantin sekolah sebesar 25%. 10) Meningkatkan penjualan dengan berpromosi melalui media sosial sebesar 20%, 11) Pengetahuan untuk mengolah limbah produksi sebesar 20%, 12) Peningkatan kemampuan pembuatan Laporan keuangan sebesar 30%, 13) Pengetahuan tentang halal produk sebesar 20%, Pengetahuan untuk mendapatkan bantuan modal kerja dari Lembaga keuangan sebesar 20%. 13) Pengetahuan tentang Peningkatan SDM dalam segi produksi meningkat sebesar 40%, 14) Adanya pengetahuan tentang penyimpanan bahan baku sebesar 25%

- 1) **Keterkaitan dengan Asta Cita** yaitu Meningkatkan lapangan kerja yang berkualitas, mendorong kewirausahaan, mengembangkan industri kreatif, dan melanjutkan pengembangan infrastruktur. PKM Produksi Bolen Pisang Nona Perry ini menjadi industri yang lebih berkembang menjadi skala yang lebih besar. Kegiatan yang dilakukan dengan memberikan pelatihan dan pembinaan di bidang Produksi, Pemasaran, Sumber Daya Manusia, Pembuatan Laporan Keuangan dan pengelolaan Limbah Produksi.
- 2) **Keterkaitan dengan SDG's 1) Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi** yaitu PKM Kue Bolen Nona Perry ini setelah diberikan pelatihan dan pembimbingan oleh TIM PKM diharapkan Skill dari Pegawai akan meningkat dan menjadi bekal mereka untuk berkembang menjadi entrepreneur-entrepreneur baru dan mendapatkan pekerjaan yang lebih tinggi levelnya, maka pertumbuhan ekonomi di lingkungan tempat usaha akan meningkat dengan adanya industri-industri kecil baru lainnya yang berkembang. 2) **Tanpa Kemiskinan**, setelah diberikan bimbingan dan pelatihan oleh TIM PKM diharapkan berkembang menjadi usaha yang berkelanjutan mempunyai banyak cabang dan segmen pasar yang berkembang sehingga terserap tenaga kerja yang banyak. Akan

tercipta Keluarga-keluarga yang produktif dan peningkatan pendapatan keluarga sehingga kemiskinan menjadi berkurang.



Gambar 1: Profil Mitra

Tabel 1: Biaya Pokok Produksi dan Laba (Sebelum Pembinaan)

METODE

Metode Pemberdayaan Masyarakat yang dimaksud di sini adalah pola atau sistem tindakan yang akan dilakukan ataupun urutan atau tahapan-tahapan yang perlu dalam menjalankan kegiatan pengabdian-pengabdian kepada masyarakat. (Sarie et al., 2022) Adapun tahapan-tahapan yang telah dilakukan sebagai berikut yaitu memberikan penyuluhan, pelatihan praktis serta pendampingan. Tahapan-tahapan yang akan dilakukan oleh Tim PKM adalah sebagai berikut: 1) Tahap Sosialisasi yaitu Identifikasi Masalah dengan mengidentifikasi permasalahan dan kebutuhan mitra, Pembentukan Tim yang Disesuaikan dengan jenis kepakaran untuk menyelesaikan permasalahan mitra, Pengkoordinasian untuk melaksanakan program dengan menetapkan job description untuk Tim dan mitra, Pembelian dan pembuatan materi kegiatan. 2) Tahap Pelatihan a) memberikan pelatihan kepada mitra bagaimana membuat produk yang baik dan higienis dalam segi tempat produksi, packaging dan promosi di media sosial. b) Membantu mencari segmen pasar yang lebih luas dengan masuk ke pasar-pasar tradisional, kantin-kantin koperasi dan perkantoran. c). Memberikan pelatihan administrasi dan system keuangan (pembukuan) pelaporan keuangannya. d). Menyiapkan kebutuhan mitra untuk pemasaran di media sosial. yaitu membuatkan Instagram & aplikasi google business. e). Penambahan tenaga kerja pemasaran/penjualan atau pengiriman barang. 3) Tahap Penerapan Teknologi: Uji Mesin dan Pelatihan penggunaan TTG oven, mixer, frezeer untuk proses produksi kue Bolen

Pisang “Nona Perry”. Uji Mesin dan Pelatihan penggunaan TTG blender dan mixer untuk mengolah limbah produksi yaitu kulit pisang dan kulit telur menjadi bahan dasar pupuk organik. 4) Tahap Pendampingan dan Evaluasi. Melakukan evaluasi atas pelaksanaan kegiatan usaha mitra UKM setelah kegiatan PPM selesai. Kegiatan ini diharapkan dapat berhasil sesuai dengan yang diharapkan. Dilakukan dengan membandingkan kondisi mitra sebelum dan sesudah pelaksanaan program. Evaluasi program dilakukan setiap bulan pada minggu ke empat selama pelaksanaan kegiatan PPM yang dilakukan oleh mitra. Penyusunan laporan dilakukan sebagai bentuk pertanggungjawaban atas pelaksanaan program dan selanjutnya dilakukan publikasi. 5) Tahap Keberlanjutan Program; Monitoring dan evaluasi mitra tentang kualitas produk yang dihasilkan mitra apakah telah sesuai dengan standar yang telah dibuat oleh Tim PPM, pemasaran ke perkantoran, pemasaran di pasar tradisional, bazar makanan, Penguatan pembrandingan terutama untuk merk sendiri ataupun merk reseller, penerapan perhitungan laba/rugi secara mendetail, penerapan laporan keuangan, promosi di media sosial. Pengolahan limbah sebagai nilai tambah produksi Bolen Pisang “Nona Perry” diharapkan berhasil sebagai program keberlanjutan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. danya peningkatan penjualan dengan besarnya hampir 100% perminggu, yang dulunya produksi perminggu hanya 70 biji kini sudah meningkat menjadi 140 biji per minggu. (Masesah et al., 2013)
2. Produksi masih belum bisa dilakukan setiap hari karena keterbatasan tenaga kerja saat ini mengingat mitra adalah Wanita single yang masih muda, seringkali merasa bosan sehingga perlu motivasi dari Tim Pengabdian untuk menumbuhkan jiwa wirausaha mitra sehingga mau untuk produksi setiap hari. (Dewina & Pratiwi, 2023)
3. Peningkatan promosi melalui media sosial. Media sosial yang dipakai adalah google business dan Instagram masih mengalami

kenaikan sebesar 10 %, dan belum mempunyai banyak follower yang signifikan karena mitra masih belum mampu untuk menggunakan media Instagram dalam berpromosi, (Adina Dwijayanti, 2021) Mitra masih lebih menggunakan promosi tradisional yaitu “gethok tular atau words of mouth”. (Meisanto et al., 2021)

4. Saat ini mitra juga telah mampu untuk membuat jurnal dan laporan keuangan sederhana mengenai biaya bahan baku dan penjualan. Sebelumnya mitra tidak bisa menghitung dan mengelola modal usahanya disebabkan mitra menjual produknya karena sebatas hobi sehingga seringkali biaya tenaga kerja tidak diperhitungkan dalam biaya. (Sulistyorini Sulistyorini & Masine Slahanti, 2021)
5. Mitra sudah didaftarkan untuk memperoleh sertifikasi halal (Allifah AF et al., 2023)
6. Pelatihan kepada mitra dengan menggunakan TTG oven baru hibah untuk peningkatan kapasitas Kue Bolen Pisang Raja Nona Perry. Telah terjadi peningkatan kapasitas produksi dalam satu bulan sebesar 80% dengan penggunaan TTG oven gas bantuan hibah. (Ayu et al., 2021)
7. Mitra diberikan pelatihan menggunakan TTG frezeer baru hibah untuk penyimpanan adonan dan bahan baku pisang raja Kue Bolen Pisang Raja Nona Perry A
8. Mitra diberikan pelatihan menggunakan TTG Mixer untuk mengolah limbah Kue Bolen Pisang Raja Nona Perry yaitu putih telur menjadi kue Bolu pisang. (Triawati et al., 2019)
9. Mitra diberikan pelatihan menggunakan TTG Trolley untuk mendinginkan Kue Bolen Pisang Raja Nona Perry setelah proses pengovenan.
10. Mitra diberikan pelatihan mengolah limbah kulit pisang raja untuk dijadikan pupuk organik. (Harahap, 2022)
11. Pelatihan bagaimana membuat packaging yang baik dengan membuat logo dibantu oleh mahasiswa. (Ermawati, 2019)



Gambar 5: Tim Pengabdian membantu mitra pengurusan sertifikasi Label Halal



Gambar 2: Proses pelatihan dan pendampingan pembuatan Kue Bolen Pisang Raja

Nona Perry



Gambar 6: Pelatihan oleh Tim Pengabdian tentang penggunaan TTG oven gas.



Gambar 3: Tim Pengabdian memberikan pendampingan pembuatan Laporan Keuangan Sederhana.



Gambar 7: Pelatihan oleh Tim Pengabdian tentang penggunaan TTG Freezer



Gambar 4: Tim Pengabdian membantu mitra dalam pembuatan Instagram



Gambar 8 : : Pelatihan oleh Tim Pengabdian tentang penggunaan TTG Mixer



Tabel 2: Biaya Pokok Produksi dan Laba
(Setelah Pembinaan)



Gambar 9: Pelatihan oleh Tim Pengabdian tentang penggunaan Trolley



Gambar 10: Pelatihan oleh Tim Pengabdian tentang pengelolaan limbah kulit pisang



Gambar 11: Pelatihan oleh Tim Pengabdian tentang packaging Kue Bolen Pisang dan pembuatan logo brand Kue Bolen Pisang Nona Perry

KESIMPULAN

Kegiatan Program pemberdayaan Masyarakat ini dilakukan dalam rangka untuk memberikan pendampingan dan memberikan pelatihan kepada mitra yaitu Ibu Popy Dwi Novitasari Jl. Lempung Baru no 1 Sambikerep Lontar Kota Surabaya yang letaknya sekitar 5,5 kilometer dari Universitas Wijaya Putra. Potensi yang dimiliki oleh mitra ini sangat baik karena setelah dilakukan pendampingan mitra mampu menambah pendapatan keluarga. Setelah melalui proses pendampingan maka Kue Bolen Pisang Raja “Nona Perry bisa mendapatkan laba Rp. 1.960.000 per bulan. Dulunya sebelum mendapatkan pendampingan mitra hanya mampu mendapatkan laba Rp.980.000 perbulan, Perkembangan selanjutnya saat ini mitra sudah bisa melakukan pembukuan dan mengatur keuangan laba rugi untuk usahanya. Pembrandingan juga sudah dilakukan dan mitra saat ini mempunyai 3 reseller dengan merk yang berbeda sesuai dengan pesanan. Pemasaran yang dulunya dilakukan berdasarkan pesanan, kini sudah melayani penjualan di pasar tradisional, kantin perkantoran dan kantin sekolah. Penjualan Kue Bolen Pisang Raja “Nona Perry” juga sudah mulai dilakukan online. Mitra juga saat ini sudah memahami service quality layanan kepada pelanggan dengan baik, yang sebelumnya sering melakukan keterlambatan pengiriman kini sudah memberikan layanan yang baik. Kedepannya proses produksi Kue Bolen masih bisa ditambahkan bahan atau nutrisi lain untuk produk baru yang bisa menghasilkan nilai ekonomis yaitu Kue Bolen dengan isian yang menyehatkan yaitu tape ataupun rougut daging. Dengan demikian kegiatan PKM ini akan sangat membantu perkembangan UKM skala mikro dan mampu sebagai pendorong pertumbuhan dan perkembangan ekonomi nasional

Saran

Mitra untuk saat ini sudah mulai memahami strategi apa saja yang perlu dilakukan untuk mempertahankan eksistensi produknya di segmen pasar yang saat ini sudah dicapai, Untuk itu diperlukan konsistensi dalam mempertahankan kualitas produk, memaintenance pasar sasaran dan memberikan layanan yang terbaik untuk pelanggan. Pengawasan dan evaluasi secara terus menerus juga perlu dilakukan untuk tetap menjaga produk “Kue Bolen Pisang Raja Nona Perry” untuk tetap bisa laku di pasar sasaran.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kami mengucapkan terima kasih atas semua kontribusinya dan kerjasamanya kepada mitra yaitu Ibu Popy Dwi Novitasari yang telah memberikan kesempatan kepada Tim PPM untuk bisa berkontribusi dalam mengimplementasikan ilmunya secara langsung dalam bisnis usaha Kue Bolen Pisang Raja “Nona Perry”. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada Universitas Wijaya Putra Surabaya yang telah menerima pengabdian masyarakat ini melalui hibah ABMAS Internal UWP

REFERENSI

Adina Dwijayanti, P. P. (2021). Pemanfaatan Strategi Pemasaran Digital menggunakan E-Commerce dalam mempertahankan Bisnis UMKM Pempek4Beradek di masa Pandemi Covid-19. *Ikra-Ith Abdimas*, 4(2), 68–73. <https://journals.upi-yai.ac.id/index.php/IKRAITH-ABDIMAS/article/download/982/772>

Allifah AF, A. N., Mutmainnah, H., & Natsir, N. A. (2023). Sosialisasi Pentingnya Sertifikat Halal Pada Produk Makanan Dan Minuman Di Kota Ambon. *RESWARA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 832–838. <https://doi.org/10.46576/rjpkm.v4i2.2170>

Ayu, I., Hemy, P., Bagus, I., Sudria, N., Septian, P., & Adistha, E. (2021). *Pelatihan Pembuatan Bolen Pisang Sebagai Produk Olahan Pisang di Desa Bukti*. 2008, 1546–1553.

Dewina, T. A., & Pratiwi, L. F. L. (2023). BUSINESS FEASIBILITY ANALYSIS OF BANANA BOLEN SMEs BOLEN NY. LIEN’S IN THE SPECIAL AREA OF YOGYAKARTA. *Jurnal Pertanian Agros*, 25(3), 2252–2259.

Ermawati, E. (2019). Pendampingan Peranan Dan Fungsi Kemasan Produk Dalam Dunia Pemasaran Desa Yosowilangun Lor. *Empowerment Society*, 2(2), 15–22. <https://doi.org/10.30741/eps.v2i2.459>

Harahap, L. (2022). *Dasar Shampo Di Desa Huta Raja*. 1(2), 120–124.

Masesah, L., Hasyim, A. I., & Situmorang, S. (2013). (Analysis of Procurement of Raw Materials and Value-Added Banana Bolen in Bandar Lampung). *Jiia*, 1(4), 298–303.

Meisanto, R. D., Adawiyah, R., & Kasymir, E. (2021). Sikap Dan Kepuasan Konsumen Dalam Pembelian Bolen Pisang Cv Mayang Sari Di Kota Bandar Lampung. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 9(4), 693. <https://doi.org/10.23960/jiia.v9i4.5408>

Sarie, R. F., Hariyanto, K., & Putra, A. P. (2023). PKM Economic Recovery in MSMEs Coffe Shop Neira Green Economy Perspective. *PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 8(6), 902–910. <https://doi.org/10.33084/pengabdianmu.v8i6.5614>

Sarie, R. F., Jannah, N., & Dwiningwarni, S. S. (2022). Ppm Peningkatan Usaha Puding Susu Kedelai Di Kota Surabaya. *Prosiding Konferensi Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Dan Corporate Social Responsibility (PKM-CSR)*, 5, 1–10.

Sulistiyorini Sulistiyorini, & Masine Slahanti. (2021). STRATEGI PENGEMBANGKAN USAHA PADA UMKM DI ERA NEW NORMAL PANDEMI COVID-19 (Studi Kasus Pada UMKM Bolen Lumer Yulia di Demak). *Jurnal Akuntansi, Ekonomi Dan Manajemen Bisnis*, 1(1), 15–23. <https://doi.org/10.55606/jaem.v1i1.114>

Triawati, N. W., Thohari, I., & Rosyidi, D. (2019).
Evaluation of Pasteurized Chicken Egg on
Albumen Foam, Stability Foam and
Coagulation and Volume of Sponge Cake.

Animal Husbandry Faculty, 0, 1–11.