



Sertifikasi Pangan Industri Rumah Tangga untuk UMKM Sale Pisang Khas Majenang

Widya Pratiwi ^{1)*}, Ahmad Arifin Zain ²⁾, Johar Alimuddin ²⁾

¹Program Studi Pendidikan Ekonomi, STKIP Majenang. Cilacap, Indonesia.

²Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar, STKIP Majenang. Cilacap, Indonesia.

³Pendidikan Guru Sekolah Dasar, STKIP Majenang, Cilacap Indoensia 1

Diterima: 25 April 2025

Direvisi: 26 Oktober 2025

Disetujui: 05 Januari 2026

Abstrak

Masih ada pelaku UMKM sale pisang khas majenang yang belum mempunyai Pelatihan Sertifikasi Pangan Industri Rumah Tangga. Pelatihan Sertifikasi Pangan Industri Rumah Tangga untuk UMKM Sale Pisang Khas Majenang merupakan salah satu pelatihan yang dibutuhkan untuk pelaku usaha sale pisang. Tujuan pelaksanaan Kegiatan ini adalah meningkatnya pemahaman pelaku usaha akan pentingnya legalitas usaha dalam hal ini nomor PIRT untuk meningkatkan pengetahuan kelayakan produksi dan pengembangan produksi serta cara peningkatan frekuensi produksi dan jangkauan pemasaran dari sale pisang. Kegiatan ini dilaksanakan pada pelaku usaha UMKM Sale Pisang khas Majenang terdiri dari 30 pelaku usaha. Kegiatan ini dilakukan melalui 5 tahapan kegiatan yakni, Sosialisasi, Pelatihan, Penerapan teknologi, Pendampingan dan Evaluasi, Keberlanjutan program. Hasil kegiatan menunjukkan 87% peserta menyatakan isi materi sangat baik, sementara 13,33% peserta menyatakan baik, dan 0% peserta untuk pernyataan cukup, kurang dan sangat kurang atau bisa dikatakan tidak ada peserta yang menyatakan cukup, kurang atau sangat kurang. Kesimpulan dari kegiatan ini adalah ada peningkatan pemahaman tentang materi Pelatihan Sertifikasi Pangan Industri Rumah Tangga, Pelaku UMKM sale pisang belum mempunyai PIRT mulai melengkapi syarat untuk mendapatkan PIRT.

Kata kunci: umkm; pelaku usaha; sale pisang.

Home Industry Certification Training for Sale Pisang, Majenang Signature

Abstract

There are still SMEs selling typical Majenang banana chips who do not have Home Industry Food Certification Training. Home Industry Food Certification Training for SMEs Selling Typical Majenang Banana Chips is one of the trainings needed for banana chip businesses. The purpose of this activity is to increase business actors' understanding of the importance of business legality in this case the PIRT number to improve knowledge of production feasibility and production development as well as how to increase production frequency and marketing reach of banana chips. This activity was carried out on SMEs selling typical Majenang banana chips consisting of 30 business actors. This activity was carried out through 5 stages of activities, namely, Socialization, Training, Technology Application, Mentoring and Evaluation, Program Sustainability. The results of the activity showed that 87% of participants stated that the material content was very good, while 13.33% of participants stated that it was good, and 0% of participants for statements that were sufficient, less and very less or it could be said that no participants stated that it was sufficient, less or very less. The conclusion of this activity is that there is an increase in understanding of the Home Industry Food Certification Training material, SMEs selling banana chips do not yet have PIRT starting to complete the requirements to obtain PIRT.

Keywords: umkm; banana sale; business operator.

* Korespondensi Penulis. E-mail: widyapratwi07@gmail.com

Penerbit: FKIP Universitas Halu Oleo

PENDAHULUAN

Kabupaten Cilacap merupakan kabupaten terluas di Jawa Tengah dan terletak di posisi barat daya Provinsi Jawa Tengah. Terletak diantara $7^{\circ}30'$ dan $7^{\circ}45'20''$ Lintang Selatan dan antara $108^{\circ}4'30''$ dan $109^{\circ}30'30''$ Bujur Timur. Luas Kabupaten Cilacap mencapai 6,48 persen dari luas Provinsi Jawa Tengah dan terbagi menjadi 24 kecamatan dan 284 desa/kelurahan. Kecamatan Majenang merupakan salah satu kecamatan yang ada di Kabupaten Cilacap, Jawa Tengah. Kecamatan Majenang memiliki total wilayah seluas 13.856,19 Ha. Kecamatan

Perkembangan ekonomi masyarakat dapat disebabkan oleh beberapa faktor, seperti kemandirian produksi yang ada di Masyarakat (Setyaningsih et al., 2024). Sedangkan kemandirian keluarga yaitu seseorang yang memiliki upaya untuk memenuhi tuntutan kebutuhan hidupnya serta bertanggung jawab atas hal-hal yang dilakukan. Namun bukan berarti orang yang mandiri itu tidak membutuhkan orang lain (Kamil et al., 2023). Jika masyarakat memiliki kemampuan, kekuatan dan dapat melepaskan diri dari berbagai keterpurukan, ketertinggalan dan keterbelakangan, dengan demikian keinginan untuk menjadi suatu kelompok yang maju, mandiri dan terpenuhi segala kebutuhannya bisa tercapai (Katili, Suhada, & Amali, 2019). Masyarakat dituntut untuk bisa beradaptasi dan mengimplementasikan teknologi informasi maupun komunikasi kedalam aktivitas sehari-hari terutama aktivitas bisnis. Berdasarkan pendapat yang disampaikan oleh (Krisnawati, 2018).

Potensi wilayah yang ada di kecamatan majenang dominan di sektor pertanian dan perkebunan. Hasil terbesar dari perkebunan salah satunya adalah pisang. Sale Pisang merupakan produk makanan ringan yang identik dengan Kecamatan Majenang Kabupaten Cilacap. Salah satu produk unggulan atau makanan khas dari Majenang adalah Sale Pisang.

Pisang merupakan komoditas buah yang terkenal di Indonesia dan memiliki potensi yang sangat besar untuk dikelola secara intensif (Sadimantara & Leomo, 2020). Banyak di jumpai di warung-warung atau toko-toko jajanan di wilayah Majenang pasti menjual Sale Pisang dengan berbagai jenis dan varian. Namun banyak dari pelaku usaha sale pisang di Majenang yang masih kurang memperhatikan pentingnya aspek Pemenuhan pangan yang aman dan bermutu.

Sale pisang merupakan makanan ringan tradisional yang memiliki banyak penggemar di kalangan Masyarakat (Aprilia, Trisna, & Setia, 2021). Rasanya yang manis, gurih dengan tekstur yang unik, menjadikan daya tarik sendiri dari Sale pisang. (Hidayat et al., 2023). Hingga kini usaha Sale pisang masih sangat besar peminatnya dari kalangan anak-anak maupun orang dewasa. Tingginya minat masyarakat akan olahan Sale pisang membuat peluang bisnis Sale pisang cukup menjanjikan untuk dijalankan. Karena olahan Sale pisang bisa awet dan tahan lama hingga beberapa bulan serta dapat dikirim kemanapun. Sale pisang mudah di temukan di berbagai tempat seperti pusat olah-oleh, warung, hingga pedagang kaki lima. Dengan kemasan semenarik mungkin. Sale pisang merupakan makanan alternatif untuk menghindari pembusukan buah pisang yang diolah dengan cara pengeringan (Hidayat et al., 2023).

Pengabdian kepada masyarakat adalah suatu kegiatan yang bertujuan membantu masyarakat dalam melakukan beberapa aktivitas tanpa mengharapkan imbalan dalam bentuk apapun. Usaha Sale Pisang banyak dijumpai di daerah Majenang, Proses pembuatannya cukup sederhana dan sudah banyak dilakukan oleh Masyarakat. Sale pisang merupakan produk pisang yang dibuat dengan proses pengeringan dan pengasapan. Sale dikenal mempunyai rasa dan aroma yang khas. Sifat-sifat penting yang sangat menentukan

mutu sale pisang adalah warna, rasa, bau, kekenyalan dan ketahanan simpannya. Sifat tersebut banyak dipengaruhi oleh cara pengolahan, pengepakan, serta penyimpanan produknya. Persaingan produk ini terlihat sangat jelas karena kemasan produk lokal dianggap tidak sehat dan tidak menarik bagi konsumen di Indonesia (Istiqomah, Fajaryanti, & Dewi, 2020). Produk apa pun memiliki nilai lebih jika dikemas dengan benar. Inovasi Packaging produk dibuat agar dapat bersaing dengan produk asing (Zen et al., 2017). Tujuan inovasi ialah guna mempertahankan keberlangsungan hidup perusahaan dengan memberi nilai tambah baru untuk usaha dan mengoptimalkan kegiatan produktivitasnya (Rahyu & Aziz, 2022) Berdasarkan perspektif (Susetyarsi, 2012) kemasan suatu produk mempunyai peranan krusial dalam aktivitas bisnis diantaranya, mempengaruhi pengambilan keputusan konsumen untuk membeli produk, sebagai media promosi, dan melindungi produk dari kontaminasi eksternal yang bisa merusak kualitas produk.

UMKM ialah bagian dari perekonomian nasional dan menempati posisi strategis dalam memungkinkan sistem perekonomian yang semakin berkembang. Bahkan, UMKM berskala besar dan tahan terhadap krisis (Farisi, Fasa, & Suharto, 2022). Aktivitas pemasaran yang memanfaatkan teknologi digital kadang diartikan dengan digital marketing. Pemasaran digital tersusun atas pemasaran terintegrasi dan interaktif yang memungkinkan perantara pasar, produsen, serta calon pelanggan saling berinteraksi (Naimah et al., 2020). Pelatihan tentang desain kemasan produk adalah salah satu cara untuk mendorong modernisasi kemasan produk UMKM (Widiati, 2019) Pemenuhan pangan yang aman dan bermutu merupakan hak asasi setiap manusia, tidak terkecuali pangan yang dihasilkan oleh Industri Rumah tangga Pangan (IRTP). Seperti usaha Sale Pisang Khas Majenang, Sejalan dengan peraturan pemerintah Nomor 86 Tahun 2019 Pasal 35 tentang Keamanan Pangan mengamanatkan bahwa pangan olahan yang diproduksi oleh industri rumah tangga wajib memiliki izin produksi pangan olahan industry rumah tangga yang berikan dalam bentuk Sertifikat Produksi Pangan Olahan Industri Rumah Tangga yang di terbitkan oleh Bupati/Wakilkota. Tetapi masih banyak kita jumpai di Majenang pelaku Usaha sale pisang masih banyak yang belum memiliki Sertifikat Produksi Pangan Olahan Industri Rumah Tangga. Dari hasil observasi Tim Pengabdi terdapat 30 pelaku usaha UMKM Sale Pisang Binaan Kecamatan Majenang, dari hasil tersebut sebanyak 25 belum memiliki Sertifikat Produksi Pangan Olahan Industri Rumah Tangga, Minimnya pengetahuan legalitas usaha dalam hal ini PIRT menjadi salah satu penyebabnya. Permasalahan yang dialami Pelaku UMKM Sale Pisang adalah penjualan dan distribusi produk olahan belum meningkat secara signifikan. Solusi dari permasalahan ini adalah adanya izin PIRT sehingga meningkatkan kepercayaan konsumen dan memperluas penjualan.

Tujuan pelaksanaan Kegiatan ini adalah meningkatnya pemahaman pelaku usaha akan pentingnya legalitas usaha dalam hal ini nomor PIRT untuk meningkatkan pengetahuan kelayakan produksi dan pengembangan produksi serta cara peningkatan frekuensi produksi dan jangkauan pemasaran dari sale pisang. Kegiatan pengabdian masyarakat ini merupakan salah satu bentuk kegiatan pembelajaran (BKP) Mahasiswa dalam MBKM yang bertujuan untuk meraih capaian pembelajaran lulusan dengan kompetensi baik *soft skills* dan *hard skills* sesuai dengan perkembangan zaman, internalisasi sikap profesional dan budaya kerja yang sesuai serta diperlukan bagi dunia usaha dan dunia industri sehingga terjadi *link and match*.

METODE

Kegiatan ini dilaksanakan pada pelaku usaha UMKM Sale Pisang khas Majenang terdiri dari 30 pelaku usaha dibawah binaan kecamatan Majenang. Solusi yang ditawarkan untuk pelaku usaha UMKM Sale Pisang sebagai berikut: Melakukan pelatihan yang mana kegiatan ini dilakukan melalui 5 tahapan kegiatan yakni 1. Sosialisasi, 2. Pelatihan, 3. Penerapan teknologi , 4. Pendampingan dan Evaluasi 5. Keberlanjutan program. Dalam tahap sosialisasi meliputi berbagai kegiatan yakni koordinasi pemerintah desa, pemerintah kecamatan serta mitra pengabdian terkait rencana kegiatan yang akan dilakukan di kecamatan Majenang, peserta yang dihadirkan, narasumber yang dihadirkan, tempat kegiatan, waktu pelaksanaan serta berbagai perlengkapan yang harus disediakan. Tahap ini dilakukan dengan tujuan bahwa setiap kegiatan apapun yang dilaksanakan dapat dipahami serta diikuti oleh seluruh pihak yang menjadi sasaran utama dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini.sasaran utama dalam kegiatan ini adalah mitra dalam pelaksanaan program Pelaku Usaha UMKM Sale Pisang Khas Majenang untuk mengatasi permasalahan dalam bidang pemasaran, Disamping itu tempat waktu dan peralatan yang telah ditetapkan tentu dapat dimanfaatkan semaksimal mungkin agar kegiatan yang telah direncanakan dapat berjalan secara efektif dan efisien.bDalam tahap Pelatihan meliputi tahap pelaksanaan mencakup kegiatan pada hari H pengabdian kepada masyarakat yang sesuai dengan jadwal yang telah direncanakan dan disepakati pada tahap Sosialisasi. Adapaun rincian rencana yang telah disepakati pada sosialisasi tim pengabdi uraikan sebagai berikut:

Rencana kegiatan yang akan dilaksanakan adalah pelatihan Pelatihan Sertifikasi Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) untuk UMKM Sale Pisang Khas Majenang di pendopo kecamatan majenang melalui *Forum Grup Discussion* (FGD). Pemilihan Langkah ini bertujuan untuk mengetahui permasalahan dan kondisi nyata yang menjadi kendala dalam mengajukan PIRT, mengenalkan dan menyampaikan bahan ajar teori dan normatif serta melatih dan mendampingi untuk mendapatkan hasil langsung terkait Sertifikasi Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) untuk UMKM Sale Pisang Khas Majenang.

Peserta yang dihadirkan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini bersifat *purposive* dengan merujuk masalah yang ingin diangkat tim pengabdi yakni pelatihan Sertifikasi Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) untuk UMKM Sale Pisang Khas Majenang. Oleh karena itu peserta yang akan terlibat langsung adalah pelaku usaha Sale Pisang berjumlah 30 Pelaku Usaha Sale Pisang. Materi yang disajikan mengenai Peraturan Perundang-undangan di Bidang Pangan, Cara Produksi Pangan yang Baik untuk Industri Rumah Tangga (CPPB-IRT), Prosedur Operasional Sanitasi yang Standar, Penggunaan Bahan Tambahan Pangan,Teknologi Proses Pengolahan Pangan dan Pembuatan Alur Produksi, Label dan Kemasan Pangan, serta Perhitungan Informasi Nilai Gizi, syarat pengajuan PIRT.

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan ini sangat dibutuhkan untuk mempermudah transfer ilmu pengetahuan dan informasi lain kepada mitra. Tujuannya adalah supaya mitra berhasil secara efektif dalam pengajuan legalitas Sertifikasi Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) dan mereka lebih meningkatkan jangkauan dan pemasaran usaha. Partisipasi yang dilakukan mitra diantaranya: (1) memberikan informasi tentang permasalahan-permasalahan yang dihadapi; (2) menyediakan tempat untuk pelaksanaan pelatihan; (3) ikut serta dalam Pelatihan Sertifikasi Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT).

Dalam Tahap penerapan teknologi berupa pemberian alat yang dibutuhkan guna menunjang pengembangan produksi usaha sale pisang seperti Timbangan Digital alat

tersebut dibagikan pada hari terakhir beserta berita acara serah terima barang dan tanda tangan tanda terima dari 30 pelaku usaha sale pisang di Majenang. Dalam tahap Pendampingan dan Evaluasi.pada tahap ini hasil dari Pelatihan Sertifikasi Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) untuk UMKM Sale Pisang Khas Majenang dievaluasi oleh tim pengabdi tentang respon mitra terhadap penyampaian materi yang diberikan. Hasil evaluasi diberikan secara langsung secara personal ke pelaku usaha sale pisang untuk dilakukan pendampingan sebelum kegiatan berakhir dilakukan pengisian kuesioner yang berisi evaluasi kegiatan. Poin kuesioner ditinjau dari pemahaman materi, sarana prasarana dan penyampaian materi. Masing-masing Kuesioner terdiri dari 10 pertanyaan dan diisi oleh 30 responden peserta pelatihan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM mempunyai peran vital dalam pembangunan perekonomian daerah dan pemberdayaan publik di beragam sektor lantaran berperan sangat penting dalam penciptaan lapangan kerja. Aktivitas berikut mengacu pada bisnis ekonomi mandiri dan produktif, baik yang dijalankan secara berkelompok atau sendiri-sendiri (Farisi, Fasa, & Suharto, 2022). Keberhasilan pelatihan dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti kegiatan pelatihan, materi yang akan disampaikan dimana pembicara dapat menguasai materi serta sasaran yang dituju, kondisi peserta, proses penyelenggaraan, sarana yang digunakan serta metode yang digunakan. Metode yang digunakan pada pelatihan ini adalah dengan melakukan pemberian materi dengan media *power point*. Materi yang diberikan yaitu tentang pengetahuan dasar persiapan yang diperlukan dalam memberikan penguatan materi PIRT. UMKM dapat meningkatkan daya saingnya dengan gagasan baru melalui inovasi pada kemasan produk. Kemasan tidak hanya berfungsi untuk melindungi isi produk, tetapi juga untuk membuat produk memikat dan menarik hati bagi pelanggan. Oleh karena itu, fungsi dari kemasan menjadi sangat penting. Adanya kemasan produk yang bagus dan berkualitas baik dapat menjaga barang yang dibeli dan jaminan kualitas produk. Hal ini menunjukkan kepuasan bagi pembeli atas yang sudah dibeli dan akan menjadi milik mereka sendiri di masa mendatang, Sehingga kemasan tersebut dapat terhindar dari kerusakan selama perjalanan sampai tujuan (Sufaidah et al., 2022).

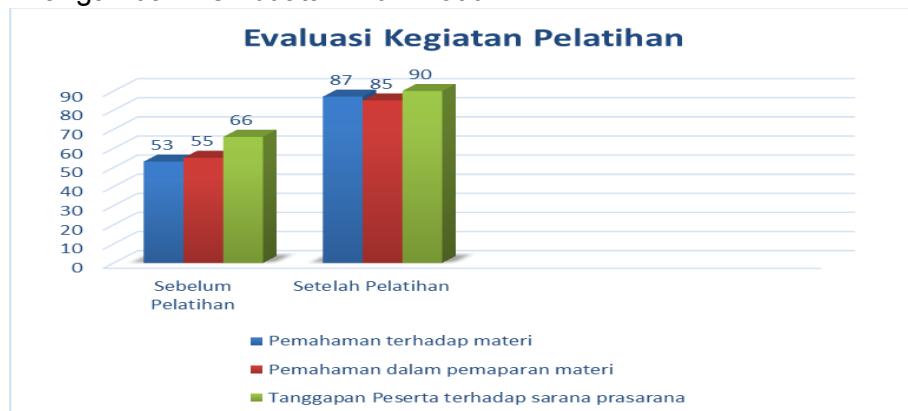
Pelatihan Pelatihan Sertifikasi Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) untuk UMKM Sale Pisang Khas Majenang ini rencana dilaksanakan di Pendopo Kecamatan Majenang selama 2 hari dihadiri oleh 30 peserta pelaku usaha sale pisang binaan kecamatan Majenang. Kegiatan ini sejatinya direncanakan dilaksanakan 2 hari akan tetapi karena saran dari peserta dan mempertimbangkan kesibukan dari para peserta pelatihan kegiatan dilaksanakan dalam waktu sehari. Kegiatan dimulai pukul 07.30 WIB sampai Pukul 16.30 WIB. Materi yang di sampaikan antara lain Peraturan Perundang-undangan di Bidang Pangan, Cara Produksi Pangan yang Baik untuk Industri Rumah Tangga (CPPB-IRT), Prosedur Operasional Sanitasi yang Standar, Penggunaan Bahan Tambahan Pangan,Teknologi Proses Pengolahan Pangan dan Pembuatan Alur Produksi, Label dan Kemasan Pangan, serta Perhitungan Informasi Nilai Gizi. Sebelum pemateri menyampaikan materi ada soala *pretest* dan setelah pemateri selesai menyelesaikan materi ada soal *posttest*.



Gambar 1. Pelaksanaan Pelatihan

Pelatihan yang dilakukan berhasil menambah pengetahuan para pelaku UMKM Sale Pisang di Majenang tentang Peraturan Perundang-undangan di Bidang Pangan, Cara Produksi Pangan yang Baik untuk Industri Rumah Tangga (CPPB-IRT), Prosedur Operasional Sanitasi yang Standar, Penggunaan Bahan Tambahan Pangan, Teknologi Proses Pengolahan Pangan dan Pembuatan Alur Produksi, Label dan Kemasan Pangan, serta Perhitungan Informasi Nilai Gizi. Hal ini dibuktikan dari hasil soal *pretest* dan *posttest*. Soal *pretest* diberikan di awal pelatihan dan soal *posttest* diberikan diakhir kegiatan pelatihan. Berdasarkan hasil tersebut dapat dikatakan bahwa Pelatihan Sertifikasi Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) untuk UMKM Sale Pisang Khas Majenang yang dilakukan menambah meningkatnya pemahaman pelaku usaha akan pentingnya legalitas usaha dalam hal ini nomor PIRT untuk meningkatkan pengetahuan kelayakan produksi dan pengembangan produksi serta cara peningkatan frekuensi produksi dan jangkauan pemasaran dari sale pisang. Hal ini ditunjukkan dari nilai rata-rata *pretest* yang hanya 57 berubah menjadi 81 saat *posttest*.

Pemahaman peserta setelah pelaksanaan pelatihan juga didukung oleh hasil tanggapan peserta yang menunjukkan semua peserta memahami dengan sangat baik materi yang disampaikan. Tanggapan peserta terhadap Pelatihan Sertifikasi Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) untuk UMKM Sale Pisang Khas Majenang setelah disampaikan oleh Tim narasumber tentang Peraturan Perundang-undangan di Bidang Pangan, Cara Produksi Pangan yang Baik untuk Industri Rumah Tangga (CPPB-IRT), Prosedur Operasional Sanitasi yang Standar, Penggunaan Bahan Tambahan Pangan, Teknologi Proses Pengolahan Pangan dan Pembuatan Alur Produk.



Gambar 2. Evaluasi Kegiatan Pelatihan

Dari hasil tanggapan peserta dapat disimpulkan bahwa materi pelatihan sesuai dengan kebutuhan peserta hal ini dibuktikan dengan 87% peserta menyatakan isi materi sangat baik, sementara 13,33% peserta menyatakan baik, dan 0% peserta untuk pernyataan cukup, kurang dan sangat kurang atau bisa dikatakan tidak ada peserta yang menyatakan cukup, kurang atau sangat kurang. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa berdasarkan angket tanggapan peserta pelatihan dari 30 peserta pelatihan menyatakan materi mudah dipahami relevan dengan kebutuhan dan menerapkan dalam pembuatan PIRT. Selain itu hampir seluruh peserta mampu mengikuti dan mampu memahami materi yang disampaikan selama pelatihan diberikan. Respon dan sikap peserta sangat positif, terlihat dari keaktifan peserta dalam kegiatan diskusi, tanya jawab, bahkan dalam pemberian ide dan saran.

Dari hasil tanggapan peserta terhadap pemaparan materi di tabel 2 dapat jelaskan bahwa pemaparan materi yang diberikan oleh narasumber sangat baik. Penjelasan tersebut diperoleh dari nilai rata-rata tanggapan peserta terhadap penyampaian materi. Sebesar 85% peserta menyatakan narasumber menguasai materi, mempresentasikan dengan sangat baik mudah dimengerti dan mudah diimplementasikan, serta alokasi waktu yang diberikan juga sesuai dengan kebutuhan, sementara 15,5% peserta menyatakan baik, dan 0% peserta yang menyatakan cukup, kurang dan sangat kurang atau bisa dikatakan tidak ada peserta yang menyatakan cukup, kurang atau sangat kurang. Dengan demikian dapat katakan bahwa berdasarkan angket tanggapan peserta pelatihan dari 30 peserta pelatihan menyatakan penyampaian atau pemaparan materi oleh narasumber dilakukan dengan sangat baik.

Berdasarkan hasil tanggapan peserta terhadap Diskusi dan Tanya Jawab dalam Pelatihan tabel 3 dapat katakan bahwa diskusi dan tanya jawab yang dilakukan saat pelatihan sangat baik. Hal tersebut dikarenakan dari nilai rata-rata tanggapan peserta terhadap diskusi dan tanya jawab. Sebesar 90% peserta menyatakan narasumber memberikan jawaban yang sangat jelas saat Tanya jawab. Tanya jawab tersebut juga membantu menambah pemahaman tentang materi pelatihan, sementara 10% peserta menyatakan baik, dan 0% peserta yang menyatakan cukup, kurang dan sangat kurang atau bisa dikatakan tidak ada peserta yang menyatakan cukup, kurang atau sangat kurang. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa berdasarkan angket tanggapan peserta pelatihan menyatakan diskusi dan tanya jawab yang dilakukan saat pelatihan terlaksana dengan sangat baik (Rahyu & Aziz, 2022).

Mengacu pada hasil tanggapan peserta terhadap sarana dan prasarana dapat katakan bahwa sarana prasarana pelatihan sangat baik. Hal tersebut diperoleh dari nilai rata-rata tanggapan peserta terhadap sarana dan prasarana pelatihan. Sebesar 95,6% peserta menyatakan sangat baik dan 4,4% peserta menyatakan baik. Peserta yang menyatakan cukup, kurang dan sangat kurang sebesar 0% atau bisa dikatakan tidak ada peserta yang menyatakan cukup, kurang atau sangat kurang. Dengan demikian dapat katakan bahwa berdasarkan angket tanggapan peserta pelatihan dari 30 peserta pelatihan menyatakan sarana dan prasarana pelatihan sangat baik.

KESIMPULAN

Dari hasil tanggapan peserta dapat disimpulkan bahwa materi pelatihan sesuai dengan kebutuhan peserta hal ini dibuktikan dengan 87% peserta menyatakan isi materi sangat baik, sementara 13,33% peserta menyatakan baik, dan 0% peserta untuk pernyataan cukup, kurang dan sangat kurang atau bisa dikatakan tidak ada peserta yang menyatakan cukup, kurang atau sangat kurang. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa berdasarkan angket

tanggapan peserta pelatihan dari 30 peserta pelatihan menyatakan materi mudah dipahami relevan dengan kebutuhan dan memotivasi untuk menembuati ijin PIRT. selama kegiatan pelatihan peserta aktif dalam diskusi. Kemudian nilai rata-rata tanggapan peserta terhadap penyampaian materi. Sebesar 85 % peserta menyatakan narasumber menguasai materi, mempresentasikan dengan sangat baik mudah dimengerti dan mudah diimplementasikan, serta alokasi waktu yang diberikan juga sesuai dengan kebutuhan, sementara 15,5% peserta menyatakan baik, dan 0% peserta yang menyatakan cukup, kurang dan sangat kurang atau bisa dikatakan tidak ada peserta yang menyatakan cukup, kurang atau sangat kurang. Dengan demikian dapat katakan bahwa berdasarkan angket tanggapan peserta pelatihan dari 30 peserta pelatihan menyatakan penyampaian atau pemaparan materi oleh narasumber dilakukan dengan sangat baik. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pelatihan ini dapat meningkatkan pemahaman peserta didik terkait legalitas usaha dalam hal ini nomor PIRT untuk meningkatkan pengetahuan kelayakan produksi dan pengembangan produksi serta cara peningkatan frekuensi produksi dan jangkauan pemasaran dari sale pisang.

DAFTAR PUSTAKA

Aprilia, R. M., Trisna, T. I., & Setia, B. (2021). Keragaan Agroindustri Sale Pisang Gulung (Studi Kasus pada Agroindustri Rizki Barokah di Desa Sukahurip Kecamatan Pamarican Kabupaten Ciamis). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 8(2), 116-126. DOI: 10.25157/jimag.v8i1.4620

Fahira, K. T., & Yasin, R. M. (2022). Peningkatan Nilai Produk melalui Perijinan PIRT, Sertifikasi Halal dan Digital Marketing pada UMKM Sirup Parijoto. *Semar (Jurnal Ilmu Pengetahuan, Teknologi, dan Seni bagi Masyarakat)*, 11(2), 173-180. DOI: 10.20961/semar.v11i2.64034

Farisi, S. A., Fasa, M. I., & Suharto. (2022). Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, 9(1), 73-84. DOI: 10.53429/jdes.v9iNo.1.307

Hidayat, R., Hammy, H., Astrit, A., Qalbi, N., Usman, D., Alam, A., & Afandi, M. J. (2023). Kreativitas Olahan Dompo/Sale Pisang. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 4669-4673. <https://doi.org/10.31004/cdj.v4i2.15215>

Istiqomah, S., Fajaryanti, Y., & Dewi, A. S. (2020). Peningkatan Kinerja Bisnis melalui Strategi Pemasaran Berbasis Online pada UKM Produk Camilan Tradisional. *Diseminasi: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(1), 5-18

Kamil, H., Kharisma, E., Churiyah, J., Likhidma, A., Nikmah, I. N. K., & Kahfi, M. S. A. (2023). Pengembangan Sumber Daya Manusia Kerajinan Tangan melalui Pelatihan dalam Upaya Meningkatkan UMKM. *NAJWA: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 1(2), 123-136. <https://doi.org/10.30762/najwa.v1i2.248>

Katili, M. R., Suhada, S., & Amali, L. N. (2019). Pemberdayaan Masyarakat melalui Pelatihan dan Pendampingan dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Desa. *Jurnal Sibermas (Sinergi Pemberdayaan Masyarakat)*, 8(2), 181-191. <https://doi.org/10.37905/sibermas.v8i2.7847>

Krisnawati, D. (2018). Peran Perkembangan Teknologi Digital pada Strategi Pemasaran Dan Jalur Distribusi UMKM di Indonesia. *Jurnal Manajemen Bisnis Krisnadwipayana*, 6(1), 69-74

Musaid S., Hariyanti D., Asrida W., & Hariyati T. R. (2019). Pengurusan Izin Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) Produk Sagu Tumbu pada Kelompok Usaha Sagu Tumbu di Desa Liang Kecamatan Salahutu Kabupaten Maluku Tengah. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Jamak (Manajemen & Akuntansi)*, 2(1), 1-14.

Naimah, R. J., Wardhana, M. W., Haryanto, R., & Pebrianto, A. (2020). Penerapan Digital Marketing sebagai Strategi Pemasaran UMKM. *Jurnal IMPACT: Implementation and Action*, 2(2), 119-130.

Purba, D. F., Nuraida L., & Koswara, S. (2014). Efektivitas Program Peningkatan Mutu dan Keamanan Pangan Industri Rumah Tangga Pangan (IRTP) di Kabupaten Cianjur. *Jurnal Standardisasi*, 6(2), 103-112. DOI: 10.31153/js.v16i2.172

Rahyu, Y., & Aziz, I. A. (2022). Pelatihan Inovasi Produk Kingkong (Keripik Daun Singkong) sebagai Potensi Usaha Kreatif bagi Masyarakat Desa Padamulya Kecamatan Pasirkuda. *ALMUJTAMAE: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 1-7.

Sadimantara, G., & Leomo, S. (2020). Peningkatan Kapasitas Usaha pada PKM Usaha Olahan Pisang di Kabupaten Bombana. *Jurnal Siar Ilmuwan Tani*, 1(1), 22-27. <https://doi.org/10.29303/jsit.v1i1.7>.

Saugi W., & Sumarno, S. (2015). Pemberdayaan Perempuan melalui Pelatihan Pengolahan Bahan Pangan Lokal. *Jurnal Pendidikan dan Pemberdayaan Masyarakat*, 2(2), 226-238. DOI: 10.21831/jppm.v2i2.6361

Setyaningsih, E., Zahro, D. F., Nazah, A., & Sahri. 2024. Pelatihan Pembuatan Kerupuk Biji Buah Nangka untuk Meningkatkan Taraf Ekonomi di Desa Cengungklung Kecamatan Gayam, *JIKPKM* 2(1), 1-11. DOI: 10.55148/jik-pkm.v2i1.884

Sufaidah, S., Munawarah., Aminah, N., Prasastii, M. A., & Oktavianti, D. (2022). Pengembangan Kualitas Produk UMKM melalui Inovasi Kemasan dan Digital Marketing. *Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat Bidang Ekonomi*, 3(3), 152-156. <https://doi.org/10.32764/abdimasekon.v3i3.3195>

Susetyarsi, T. H. (2012). Kemasan Produk Ditinjau dari Bahan Kemasan, Bentuk Kemasan dan Pelabelan pada Kemasan Pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian pada Produk Minuman Mizone di Kota Semarang. *Jurnal STIE Semarang*, 4(3), 19-28.

Widiati, A. (2019). Peranan Kemasan (Packaging) dalam Meningkatkan Pemasaran Produk Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) di "Mas Pack" Terminal Kemasan Pontianak. *JAAKFE UNTAN (Jurnal Audit dan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura)*, 8(2), 67-76. DOI: 10.26418/jaakfe.v8i2.40670

Zen, Z. H., Satriardi, S., Dermawan, D., Anggraini, D. A., Meirizha, S. N., & Yul, F. A. (2017). Pelatihan Desain Kemasan Produk UMKM di Kecamatan Tambang, Kabupaten Kampar. *Jurnal Pengabdian Untukmu Negeri*, 1(2), 12–15. DOI: 10.37859/jpumri.v1i2.225